

December 23, 2008

Jos LaRose for / pour  
REGISTRAR / REGISTRAIRE

OTTAWA, ONT

# 372

VERSION PUBLIQUE

de dossier : CT-2008-004  
éro du document du Greffe : \_\_\_\_\_

TRIBUNAL DE LA CONCURRENCE

**EN MATIÈRE DE** la *Loi sur la concurrence*, L.R.C. 1985, ch. C-34 et ses modifications, et des *Règles du Tribunal de la concurrence*, DORS/94-290;

**ET EN MATIÈRE D'UNE** demande de Nadeau Ferme Avicole Limitée aux termes de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence* concernant une allégation de refus de vendre de la part de Groupe Westco Inc. et al.

**ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE**

Demanderesse

**ET**

**GROUPE WESTCO INC ET GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE ET VOLAILLES ACADIA S.E.C. ET  
VOLAILLES ACADIA INC.**

Défenderesses

---

**MÉMOIRE DES FAITS ET DU DROIT  
DE LA DÉFENDERESSE GROUPE WESTCO INC.**

---

**Me Denis Gascon**

**Me Éric C. Lefebvre**

**Me Geoffrey Conrad**

**Mme Martha A. Healey**

**Me Alexandre Bourbonnais**

**Ogilvy Renault, S.E.N.C.R.L., s.r.l.**

Bureau 1100

1981, rue McGill College

Montréal (Québec)

H3A 3C1

**Procureurs de la défenderesse**

**Groupe Westco Inc.**

À : **Registraire**  
**Tribunal de la concurrence**  
L'édifice Thomas D'Arcy McGee  
Bureau 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario) K1P 5B4  
Tél. : (613) 954-0857  
Fax : (613) 952-1123

**Mme Leah Price**  
**Mme Andrea McRae**  
**Fogler, Rubinoff LLP**  
#1200-95, rue Wellington Est  
Toronto (Ontario) M51 2Z9  
**Procureurs de la demanderesse Nadeau Ferme Avicole Limitée**  
Tél. : (416) 365-3716  
Fax : (416) 941-8852

**Me Paul Routhier**  
**Me Paul Michaud**  
**Me Louis Masson**  
**Joli-Coeur, Lacasse, Geoffrion, Jetté, St-Pierre**  
Bureau 600  
1134, Grande Allée Ouest  
Québec (Québec) G1S 1E5  
**Procureurs de la défenderesse Groupe Dynaco, Coopérative agroalimentaire**  
Tél. : (418) 681-7007  
Fax : (418) 681-7100

**Me Pierre Beaudoin**  
**Me Valérie Belle-Isle**  
**Lavery, De Billy s.e.n.c.r.l.**  
Bureau 500  
925 Grande-Allée Ouest  
Québec (Québec) G1S 1C1  
**Procureurs des défenderesses**  
**Volailles Acadia S.E.C. et Volailles Acadia Inc.**  
Tél. : (418) 266-3068  
Fax : (418) 688-3458

**VERSION PUBLIQUE**

**TABLE DES MATIÈRES**

<b>I. INTRODUCTION .....</b>	<b>5</b>
<b>II. LES FAITS .....</b>	<b>11</b>
1) Les parties .....	11
A. Westco.....	11
i) Opérations .....	11
ii) Développements vers l'abattage.....	13
B. Nadeau et Maple Lodge .....	15
i) Opérations .....	15
ii) Volumes historiques .....	16
iii) Performance financière .....	20
C. La relation entre Westco et Nadeau.....	22
i) Menaces et refus de la part de Nadeau.....	23
ii) Propositions de partenariat et de coopération Westco/Maple Lodge : un refus catégorique de Maple Lodge.....	24
iii) Terminaison de l'approvisionnement de Nadeau.....	26
iv) Projet de nouvel abattoir .....	27
2) L'industrie du poulet au Canada .....	30
A. Les principaux acteurs .....	30
B. Le régime en place.....	31
i) Contexte du système canadien .....	31
ii) Structure du système .....	34
C. Le commerce interprovincial .....	35
i) Statistiques .....	36
ii) Achats de Nadeau en Nouvelle-Écosse.....	37
D. Les poulets vivants .....	40

i) Production et contingents.....	40
ii) Primes .....	43
iii) Transport et coûts .....	44
E. Les poulets transformés .....	45
i) Taille de l'industrie et concurrents .....	45
ii) Rôle des importations .....	46
iii) Clients .....	46
3) Les démarches de Nadeau.....	47
4) Recherches d'approvisionnement en poulet et de poulets de remplacement.....	50
A. Démarches de Nadeau .....	50
B. Offres reçues et poulets disponibles .....	55
<b>III. CONDITIONS DE L'ARTICLE 75.....</b>	<b>56</b>
1) Le contexte de l'article 75 de la <i>Loi</i> .....	56
2) 75(1)(a) : Une personne est sensiblement gênée dans son entreprise ou ne peut exploiter une entreprise du fait qu'elle est incapable de se procurer un produit de façon suffisante, où que ce soit sur un marché, aux conditions de commerce normales.....	61
A. Le droit.....	61
i) Marché pertinent.....	61
ii) Sensiblement gêné .....	63
iii) Incapacité de se procurer.....	67
B. Les faits .....	69
i) Marché du produit.....	69
ii) Marché géographique.....	70
iii) Incapacité de se procurer.....	77
3) 75(1)(b) : La personne est incapable de se procurer le produit de façon suffisante en raison de l'insuffisance de la concurrence entre les fournisseurs de ce produit sur ce marché.....	79



A. Marché pertinent.....	80
B. Absence d'insuffisance de concurrence.....	80
C. Pas "en raison" de l'insuffisance de concurrence.....	82
i) Décision d'affaires de Westco.....	85
ii) Système de gestion de l'offre.....	87
iii) Absence de concurrence entre transformateurs.....	88
4) 75(1)(c) : La personne accepte et est en mesure de respecter les conditions de commerce normales imposées par le ou les fournisseurs de ce produit.....	90
5) 75(1)(d) : Le produit est disponible en quantité amplement suffisante.....	92
A. « Amplement suffisante ».....	92
B. Système de gestion de l'offre.....	95
C. Aucune disponibilité chez Westco.....	96
6) 75(1)(e) : Le refus de vendre a ou aura pour effet de nuire à la concurrence dans un marché.....	99
A. Marché pertinent.....	100
i) Marché du produit.....	101
ii) Marché géographique.....	101
B. Effet nuisible sur la concurrence.....	109
i) Le droit.....	109
ii) Absence de pouvoir de marché de Westco, Olymel ou Sunnymel.....	116
iii) Absence d'effet nuisible sur la concurrence.....	120
<b>IV. LE TRIBUNAL NE DEVRAIT PAS EXERCER SA DISCRÉTION EN FAVEUR DE NADEAU.....</b>	<b>124</b>
1) Intégration verticale de Westco.....	125
2) Principes de concurrence.....	126
3) Système de gestion de l'offre.....	128
4) Préjudice de l'ordonnance pour Westco.....	129

<b>V. PORTÉE DE L'ORDONNANCE .....</b>	<b>131</b>
1) Dispositif de l'article 75.....	132
2) Conditions de commerce normales .....	135
<b>VI. CONCLUSION ET ORDONNANCE DEMANDÉE .....</b>	<b>138</b>

## I. INTRODUCTION

*C'est la survie de l'entreprise. Il n'y a aucune façon -- tantôt j'ai parlé de la mondialisation qui s'en venait, les coûts, où le Nouveau-Brunswick est situé versus les autres provinces. C'est la survie de notre entreprise. On n'a pas le choix d'être capable de contrôler nos coûts. C'est sûr que l'abattage c'est quand même une partie des opérations qui fait un peu d'argent et si on veut survivre à long terme, il faut qu'on aille chercher toutes les étapes de la production pour être aussi proche du consommateur que possible et puis être capable de réagir au marché, que ce soit un marché de crise ou un marché différent.*

Thomas Soucy

- Transcription de l'audience (« **Transcription** ») (publique), 25 novembre 2008, volume 7 (T. Soucy) p. 40, lignes 3-14; Recueil de preuve (« **Recueil** »), onglet 1
  - Transcription (huis clos) : 25 novembre 2008, volume 7 (T. Soucy) p. 160, lignes 21-23; Recueil, onglet 2
1. La Demande de la demanderesse Nadeau Ferme Avicole Limitée (« **Nadeau** ») concerne la décision de Groupe Westco Inc. (« **Westco** »), un producteur de poulets situé au Nouveau-Brunswick, de mettre un terme à sa relation d'affaires avec Nadeau, qui opère l'unique abattoir de poulets au Nouveau-Brunswick et à qui Westco vend présentement des poulets vivants;
    - Notice of Application Pursuant to Section 75 of the *Competition Act*, March 17, 2008 (« **Demande** »).
  2. Nadeau prétend qu'en décidant ainsi de ne plus l'approvisionner en poulets vivants, Westco a un comportement susceptible d'examen aux termes de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence* L.R.C., 1985, ch. C-34 (la « **Loi** ») portant sur le refus de vendre;

3. Pourtant, et c'est fondamental dans la présente affaire, la décision de Westco de cesser ses approvisionnements à Nadeau est une décision d'affaires. Elle est la résultante d'une décision légitime et rationnelle de Westco de poursuivre l'intégration verticale de ses opérations en ajoutant l'abattage de poulets et la mise en marché des poulets transformés à sa gamme d'activités;
  - Réponse de la Défenderesse Groupe Westco inc., 26 juin 2008, (« **Réponse** ») paras. 7, 79-86, 93-99
  - Transcription (publique) : 25 novembre 2008, volume 7 (T. Soucy), p. 37-40; Recueil, onglet 3
4. De plus, il s'agit aussi d'une relations d'affaires qui se déroule dans un secteur économique hautement réglementé aux niveaux fédéral et provincial, celui de l'élevage et de la vente de poulets, qui limite la production et l'offre de poulets vivants. L'ordonnance recherchée par Nadeau vise à combler les lacunes identifiées par Nadeau dans le système de gestion de l'offre. Elle empièterait donc sur les compétences provinciales en matière de réglementation du poulet, car une telle décision se trouverait à étendre le système de gestion de l'approvisionnement de poulets au Canada en créant en faveur de Nadeau une forme d'allocation d'abattage sur laquelle les législateurs provincial et fédéral en place ont refusé d'intervenir à ce jour;
5. Enfin, la preuve a démontré que, depuis l'annonce de Westco et des autres défenderesses de cesser leurs approvisionnements, même si Nadeau a reçu des poulets de remplacement, Elle n'a effectivement fait aucun effort sérieux pour obtenir des poulets d'autres sources : au lieu de faire concurrence aux autres abattoirs pour se procurer des sources alternatives d'approvisionnement, elle a plutôt préféré éviter la concurrence et les guerres de primes avec les transformateurs opérant dans l'Est du Canada;
6. L'article 75 de la *Loi* n'a aucunement pour objet de viser de telles situations;
7. La présente Demande est bien loin des deux seuls précédents, les affaires *Chrysler* et *Xerox*, dans lesquels le Tribunal a accepté d'émettre une ordonnance de fournir

en vertu de l'article 75, pour des produits bien précis qui n'étaient disponibles qu'auprès d'un seul fournisseur en situation de monopole;

- *Canada (Directeur des enquêtes et recherches) c. Chrysler Canada Ltée*, [1989] D.T.C.C. no. 49 (« **Chrysler** »); Joint Book of Authorities (Cahier conjoint) (« **CC** »), volume I, onglet 8A
- *Canada (Directeur des enquêtes et recherches) c. Xerox (Canada) inc.*, (1989) CT 89/4 (« **Xerox** »); CC, volume I, onglet 12A

8. La conclusion de la requête de Nadeau en vertu de l'article 75 de la *Loi* demande au Tribunal de la concurrence (le « **Tribunal** ») d'émettre : « An order directing the Respondents to accept Nadeau as a customer and to supply live chickens to Nadeau on the usual trade terms, in the numbers previously provided to Nadeau by the Respondents » (nos soulignements);

- Demande, para. 1

9. La Demande parle donc ici d'un produit, les poulets vivants, pour lequel Nadeau recherche une ordonnance qui 1) maintient le *statu quo*, qui 2) lui garantit un volume d'approvisionnement en poulets vivants et qui 3) est de nature permanente;

10. Tant en regard du droit applicable que de la preuve soumise au Tribunal, il s'agit là d'une Demande qui va largement au-delà de ce qui est visé par la disposition civile de la *Loi* sur le refus de vendre, une Demande qui invite ni plus ni moins le Tribunal à ignorer et à excéder la juridiction pourtant bien précise que la *Loi* lui confère sur la question;

11. La disposition sur le refus de vendre qui fait l'objet de la Demande est là pour permettre de maintenir ou d'ajouter sur un marché un concurrent qui en a été exclus et dont l'absence a un effet négatif. Elle est là pour maintenir ou ajouter un joueur sur l'échiquier concurrentiel d'une industrie;

12. C'est un objectif de concurrence, un objectif d'ouverture du marché;

- *Loi*, para. 1.1, Supplemental Book of Authorities (Cahier d'autorités supplémentaire) (« **CS** »), onglet 7

13. À l'opposé, l'ordonnance recherchée par Nadeau aurait pour effet de forcer Westco à fournir toute sa production à Nadeau, d'éliminer tous les autres clients potentiels de Westco pour permettre à Nadeau de garder son approvisionnement actuel en poulets vivants. Elle aurait pour effet d'empêcher Westco et son partenaire Olymel S.E.C. (« **Olymel** ») de mener à terme leur partenariat Sunnymel et de s'afficher comme nouveau concurrent dans l'industrie de l'abattage et de la transformation du poulet;
14. C'est un objectif d'exclusion, un objectif de fermeture du marché;
15. Westco soumet que la Demande ne pourrait pas être plus aux antipodes de ce que l'article 75 est là pour défendre, de ce que l'article 75 vise à accomplir;
16. Nadeau, qui est le seul abattoir au Nouveau-Brunswick, demande au Tribunal de s'immiscer dans les relations contractuelles entre elle et son fournisseur Westco et de contraindre Westco non seulement à accepter Nadeau comme client mais à se voir obligé de fournir à Nadeau tout son volume de poulets sur une base permanente, alors qu'il n'existe aucun contrat de cette nature entre les deux parties à l'heure actuelle;
17. Cela est d'autant plus odieux que la preuve a démontré que Maple Lodge Farms (« **Maple Lodge Farms** »), la société-soeur de Nadeau, est présentement en pourparlers avec ACA Coop (« **ACA** »), le seul abattoir de la Nouvelle-Écosse, afin de former un partenariat avec celle-ci. Aux termes de ce partenariat, [REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED].

- Transcription (publique) : 17 novembre 2008, volume 1 (J. Feenstra), p. 128-129, 133-135; Recueil, onglet 4
- Pièce C-A-4, Exhibit A to the Reply Affidavit of John Feenstra, p. 19; Recueil, onglet 5

18. Nadeau demande au Tribunal de rendre une ordonnance qui aura pour effet de lui garantir que son niveau d'approvisionnement de poulets vivants ne baissera pas en deçà de son niveau actuel (et que son niveau de profitabilité ne baissera pas en deçà de ce qu'il est aujourd'hui);
19. Nadeau demande au Tribunal de rendre une ordonnance qui aura pour effet non seulement de forcer Westco à accepter Nadeau comme client, mais surtout de le faire de façon exclusive et d'empêcher Westco d'accepter quiconque d'autre comme client;
20. Nadeau demande au Tribunal de rendre une ordonnance qui aura pour effet d'empêcher Westco et son partenaire Olymel de construire un nouvel abattoir au Nouveau-Brunswick, d'ajouter de la concurrence dans l'abattage de poulets et de conserver ses poulets vivants pour ses propres opérations;
21. Peu importe comment le Tribunal analyse l'article 75, ces notions de *statu quo*, de garantie, d'exclusivité, de permanence ne s'y retrouvent tout simplement pas et ne sont aucunement reconnues par les dispositions de la *Loi* en matière de refus de vendre. En fait, ces notions de *statu quo*, de statisme, de garantie n'existent nulle part dans le cadre des dispositions non-criminelles de la *Loi* et sont profondément contraires à la lettre et à l'esprit de toute l'économie de la *Loi* que le Tribunal a pour mandat de défendre et appliquer;
22. La Demande de Nadeau est une demande qui déborde le cadre législatif actuel de l'article 75, une demande que les autorités provinciale et fédérale compétentes chargées de l'administration du système réglementaire en place pour les poulets lui ont refusée à ce jour, et une demande qui recherche des conclusions que le Tribunal n'a pas la juridiction d'imposer;
23. Non seulement la Demande heurte-t-elle de plein fouet les principes généraux sous-jacents à l'article 75 mais, en plus, comme la preuve le démontre, cette demande ne rencontre aucunement les exigences bien précises de la *Loi* au niveau du refus de vendre;

24. L'article 75 n'a pour objet de proscrire à un fournisseur de faire affaires avec tout autre client sur le marché, de nier à un fournisseur le droit de garder son propre produit pour lui-même et son partenaire d'affaires, ou d'empêcher la possibilité de mener à terme un projet d'affaires qui permettrait d'offrir une concurrence accrue dans un marché;
25. Un refus de vendre n'est pas interdit ou « révisable ». Même un refus de vendre qui gêne une entreprise ne l'est pas. Seul un refus de vendre qui la gêne sensiblement, qui a un effet nuisible sur la concurrence, et qui rencontre les autres éléments de l'article 75 peut l'être. La preuve démontre que ce n'est aucunement le cas en ce qui concerne la Demande de Nadeau;



## II. LES FAITS

### 1) Les parties

#### A. Westco

26. Westco est née en 1984, il y a 25 ans, du regroupement d'une dizaine de fermiers de volailles du Nouveau-Brunswick, qui souhaitent accroître leur pouvoir d'achat et de négociation face aux producteurs d'œufs et de moulée, aux producteurs de poussins, aux transporteurs et aux abatteurs de poulets;

- Transcription (publique) : 25 novembre 2008, volume 7 (T. Soucy), p. 37-39; Recueil, onglet 6
- Pièce C-RW-124 : Déclaration de Bertin Cyr, para. 2.1; Recueil, onglet 7
- Transcription (huis clos) : 26 novembre 2008, volume 8 (B. Cyr), p. 28-33; Recueil, onglet 8

#### *i) Opérations*

27. Au début des années 1990, Westco s'est rendue compte qu'elle devait s'intégrer verticalement afin de pouvoir survivre à long terme dans l'industrie avicole. L'intégration verticale des activités de Westco s'est donc amorcée en 1990 et 1991, et s'est d'abord manifestée par l'achat de camions permettant de transporter des copeaux et de la moulée, ainsi que par l'acquisition d'opérations permettant la fabrication de moulée à forfait. Elle s'est ensuite poursuivie par la construction de couvoirs, d'écloseries, de fermes de reproduction et d'équipements de transport. Grâce à cette intégration verticale, Westco est maintenant présente à toutes les étapes du processus de production des poulets vivants (production d'œufs,

fabrication de moulée, élevage de poussins, élevage de poulets, transport), depuis la génétique jusqu'à la vente des poulets aux abattoirs pour fins de transformation;

- Pièce C-RW-124 : Déclaration de Bertin Cyr, paras. 2.3, 2.4; Recueil, onglet 9
- Transcription (huis clos) : 26 novembre 2008, volume 8 (B. Cyr), p. 28-33; Recueil, onglet 8
- Pièce C-RW-100 : Déclaration de Thomas Soucy, paras. 4.2, 4.3; Recueil, onglet 10

28. Les installations de Westco au Nouveau-Brunswick sont situées près de St-François-de-Madawaska, à proximité de l'Abattoir St-François et de la frontière québécoise;

- Pièce C-RW-100 : Déclaration de Thomas Soucy, para. 4.2, 4.3; Recueil, onglet 10
- Transcription (publique) : 25 novembre 2008, volume 7 (T. Soucy), p. 39; Recueil, onglet 11

29. En tant que producteur (ou éleveur) de poulets vivants, Westco détient des contingents de production (communément appelés « quotas ») qui lui sont attribués par les Producteurs de poulets du Nouveau-Brunswick (« **EPNB** »). Westco détient présentement, directement ou indirectement, des contingents totalisant un volume d'environ 19 367 920 kilogrammes de poulets vivants, soit environ 186 230 poulets par semaine en moyenne, si on se base sur le poids fictif de 2 kilogrammes par poulet vivant qu'utilise la demanderesse dans sa Demande;

- Pièce C-RW-100 : Déclaration de Thomas Soucy, paras. 2.3; Recueil, onglet 12

30. Westco dispose seulement d'une quantité limitée de poulets, fixée par le contingent déterminé par l'EPNB, et elle ne peut dépasser ce contingent sous peine de pénalités sévères;

- Pièce C-RW-100 : Déclaration de Thomas Soucy, para. 2.1; Recueil, onglet 13
- Transcription (publique): 20 novembre 2008, volume 4 (R. Barichello), p. 24; Recueil, onglet 14
- Transcription (publique): 25 novembre 2008, volume 7 (T. Soucy), p. 46-47; Recueil, onglet 15

*ii) Développements vers l'abattage*

31. Dès la fin des années 1980, Westco a tenté, compte tenu des investissements monétaires et de l'expertise requis, de se trouver un partenaire en vue de poursuivre et compléter son intégration verticale en ajoutant l'abattage de poulets et la mise en marché des poulets transformés à ses opérations;

- Pièce C-RW-124: Déclaration de Bertin Cyr, para. 3.1, et pièce BC-2 à son appui; Recueil, onglet 16

32. M. Soucy et M. Cyr ont témoigné à l'effet que cela était nécessaire pour la survie de l'entreprise et s'inscrivait dans les efforts constants de Westco de couper ses coûts de production pour être plus concurrentiel;

- Transcription (publique) : 25 novembre 2008, volume 7 (T. Soucy), pp. 39-42; Recueil, onglet 17
- Transcription (huis clos): 26 novembre 2008, volume 8 (B. Cyr), p. 33, lignes 7-11, p. 45, Recueil, onglet 18
- Pièce C-RW-124 : Déclaration de Bertin Cyr, para. 3.4; Recueil, onglet 19

33. Westco a tenté, sans succès, de développer ce partenariat avec plusieurs partenaires, dont Nadeau et Maple Lodge;
- Pièce C-RW-100 : Déclaration de Thomas Soucy, paras. 4.5, 6.6-6.10; Recueil, onglet 20
  - Pièce C-RW-124 : Déclaration de Bertin Cyr, paras. 3.2-3.3, 4.6; Recueil, onglet 21
  - Transcription (huis clos): 26 novembre 2008, volume 8 (B. Cyr), pp. 41-45; Recueil, onglet 22
  - Transcription (publique): 25 novembre 2008, volume 7 (T. Soucy), pp. 39-41; Recueil, onglet 23
34. Suite à l'échec de ces négociations, Westco a informé Nadeau qu'elle compléterait elle-même l'intégration verticale de ses opérations dans le cadre d'un partenariat mis sur pied avec Olymel et nommé Sunnymel. Elle a aussi informé Nadeau que sa production de poulets serait, à partir du 20 juillet 2008, commise à Olymel dans le cadre de ce partenariat visant notamment la construction d'un nouvel abattoir de poulets au Nouveau-Brunswick;
- Pièce C-RW-100 : Déclaration de Thomas Soucy, paras. 4.5, 7.3-7.4, 8.11; Recueil, onglet 24
  - Transcription (publique): 25 novembre 2008, volume 7 (T. Soucy), pp. 42-44; Recueil, onglet 25
35. La décision de Westco de cesser ses relations commerciales avec Nadeau est donc uniquement l'aboutissement d'une stratégie d'affaires qu'elle poursuit depuis longtemps, visant l'intégration verticale de ses opérations, depuis la production de l'œuf jusqu'à la vente et la mise en marché des poulets transformés;
- Pièce C-RW-100 : Déclaration de Thomas Soucy, para. 4.6; Recueil, onglet 26

**B. Nadeau et Maple Lodge**

36. La demanderesse Nadeau est une filiale de la compagnie Maple Lodge Holding Corporation, laquelle est propriétaire de 100 % des actions de Nadeau. Maple Lodge est également propriétaire à 100 % des actions de sa filiale ontarienne, Maple Lodge Farms Ltd.;

- Pièce A-23 : Affidavit d'Anthony Tavares souscrit le 14 mars 2008, para. 2; Recueil, onglet 27
- Pièce RW-3 : Tableau de la structure organisationnelle de Maple Lodge; Recueil, onglet 28

*i) Opérations*

37. Maple Lodge est un transformateur de poulets qui achète des poulets vivants, les abat et commercialise les poulets transformés. Par sa filiale Nadeau, Maple Lodge opère l'abattoir situé à St-François au Nouveau-Brunswick (« **Abattoir St-François** ») alors que, par l'entremise de sa filiale Maple Lodge Farms, elle opère l'abattoir de Maple Lodge situé à Norval en Ontario (« **Abattoir Norval** »). Les activités commerciales de Maple Lodge dans le domaine du poulet couvrent la majorité des étapes de production et de commercialisation, soit l'éclosion et la vente de poussins, la fabrication de moulée, le transport du poulet et la vente de poulets transformés. Cependant, Maple Lodge ne s'est jamais engagée dans l'élevage et la production de poulets vivants;

- Transcription (publique): 17 novembre 2008, volume 1 (J. Feenstra), p. 88-89; Recueil, onglet 29
- Pièce RW-3 : Tableau de la structure organisationnelle de Maple Lodge; Recueil, onglet 30
- Pièce C-RW-132 : Déclaration de Yvan Brodeur, pièce YB-7; Recueil, onglet 31

38. Maple Lodge est un des plus importants transformateurs de poulets au Canada. Maple Lodge transforme environ 1 766 000 poulets par semaine à ses Abattoirs Norval et St-François. La grande majorité de ces poulets sont transformés à l'Abattoir Norval (environ 1 200 000 poulets par semaine, ou 68% de la

production de Maple Lodge). Pour sa part, l'Abattoir St-François transforme en ce moment environ 566 000 poulets;

- Pièce C-A-115 : Affidavit de Thomas Soucy souscrit le 29 mai 2008, para. 6 c), et pièce A à son appui; Recueil, onglet 32
- Pièce A-23 : Affidavit d'Anthony Tavares souscrit le 14 mars 2008, para. 2; Recueil, onglet 33

39. Bien qu'il ne transforme qu'une faible proportion des poulets vivants commercialisés au Canada ou même en Ontario et dans l'Est du Canada, l'Abattoir St-François est le seul abattoir du Nouveau-Brunswick, et ce depuis décembre 1992. Maple Lodge se trouve donc, depuis plus de 15 ans, en situation de « monopole » au niveau de l'abattage de poulets dans cette province;

- Pièce A-23 : Affidavit d'Anthony Tavares souscrit le 14 mars 2008, para. 17; Recueil, onglet 34
- Transcription (publique): 17 novembre 2008, volume 1 (J. Feenstra), p. 93-94; Recueil, onglet 35

40. Maple Lodge a acheté l'Abattoir Nadeau en 1989. À cette date, il y avait deux (2) abattoirs au Nouveau-Brunswick, mais le second a fermé ses portes en 1992;

- Pièce C-A-1 : Affidavit de John Feenstra souscrit le 23 septembre 2008, para. 2, 4; Recueil, onglet 36
- Transcription (publique): 17 novembre 2008, volume 1 (J. Feenstra), p. 94; Recueil, onglet 37

41. [REDACTED]  
[REDACTED] M. Landry a témoigné à l'effet que les expéditions de Nadeau à des clients situés en [REDACTED] ont représenté entre [REDACTED] et [REDACTED] du chiffre d'affaires de Nadeau au cours des dernières années;

- Transcription (huis clos): 19 novembre 2008, volume 3 (Y. Landry), p. 66-67, 86; Recueil, onglet 38

*ii) Volumes historiques*

42. En mars 2008, selon Nadeau, les défenderesses Westco, Acadia et Dynaco fournissaient hebdomadairement 271 350 des 565 800 poulets transformés par l'Abattoir St-François; le reste provenaient des autres producteurs de poulet situés

au Nouveau-Brunswick et des provinces de l'Île-du-Prince-Édouard et de la Nouvelle-Écosse. À cette époque, l'Abattoir St-François « importait » à chaque semaine 160 000 poulets vivants de la Nouvelle-Écosse et 40 000 de l'Île-du-Prince-Édouard (équivalent à 100% de la production de cette province), tandis que 94 450 poulets proviennent des autres producteurs basés au Nouveau-Brunswick;

- Pièce A-23 : Affidavit d'Anthony Tavares souscrit le 14 mars 2008, para. 74-75; Recueil, onglet 39

43. Les représentants de Nadeau ont témoigné à l'effet qu'historiquement, l'Abattoir St-François aurait transformé entre 350 000 et 375 000 poulets par semaine, sur la base des estimés effectués par Nadeau en fonction d'un poids moyen fictif de 2 kilogrammes par poulet;

- Pièce A-23 : Affidavit d'Anthony Tavares souscrit le 14 mars 2008, para. 30; Recueil, onglet 40
- Transcription (publique): 17 novembre 2008, volume 1 (J. Feenstra), p. 112; Recueil, onglet 41
- Transcription (huis clos): 19 novembre 2008, volume 3 (Y. Landry), p. 8; Recueil, onglet 42

44. M. Feenstra a cependant confirmé les volumes réels de poulets abattus par Nadeau en 2004, 2005 et 2006, qui variaient de [REDACTED] à [REDACTED], et a indiqué qu'il s'agissait là du volume historique de Nadeau. Dans ce contexte, l'année 2007 et l'arrivée des poulets de la Nouvelle-Écosse et de l'Île-du-Prince-Édouard étaient exceptionnelles.

- Transcription (huis clos): 17 novembre 2008, volume 1 (J. Feenstra), p. 6-8; Recueil, onglet 43
- Transcription (publique): 17 novembre 2008, volume 1 (J. Feenstra), p. 146; Recueil, onglet 44
- Pièce C-A-8 : Affidavit de Yves Landry souscrit le 23 septembre 2008, pièce A; Recueil, onglet 45

45. M. Landry a aussi précisé que le volume de poulets abattus par Nadeau entre 2004 et 2006 se situait à environ [REDACTED] poulets par semaine. Compte tenu de ces volumes historiques, [REDACTED]

[REDACTED]  
[REDACTED];

- Transcription (huis clos): 19 novembre 2008, volume 3 (Y. Landry), p. 9-12; Recueil, onglet 46
- Transcription (huis clos): 17 novembre 2008, volume 1 (J. Feenstra), p. 9-10; Recueil, onglet 47

46. Selon M. Tavares, l'Abattoir St-François doit transformer un minimum de 300 000 poulets par semaine afin de « survivre » et un total de 350 000 poulets hebdomadairement afin d'être « viable »;

- Pièce A-23 : Affidavit d'Anthony Tavares souscrit le 14 mars 2008, para. 78; Recueil, onglet 48

47. En 2007, suite à la fermeture de l'un des deux (2) seuls abattoirs opérant en Nouvelle-Écosse (l'abattoir de Maple Leaf), Nadeau a vu son niveau d'approvisionnement augmenter du jour au lendemain de [REDACTED], passant de [REDACTED] poulets à presque [REDACTED] poulets. Nadeau a ainsi reçu une bonne partie du poulet produit en Nouvelle-Écosse et à l'Île du Prince Édouard, soit approximativement 200 000 poulets/semaine;

- Pièce A-23 : Affidavit d'Anthony Tavares souscrit le 14 mars 2008, para. 75; Recueil, onglet 49
- Pièce C-A-8 : Affidavit de Yves Landry souscrit le 23 septembre 2008, pièce A; Recueil, onglet 50



48. Nadeau a alors conclu une entente verbale avec certains producteurs de la Nouvelle-Écosse, qui se sont engagés à lui expédier leurs poulets pour une période de trois ans. En effet, en mai 2007, des éleveurs représentant environ 40% de la production totale de poulets vivants en Nouvelle-Écosse se sont engagés à faire abattre leur production à l'Abattoir St-François jusqu'en mai 2010. Lorsque ce « handshake deal » prendra fin, ces producteurs seront libres de faire abattre leur poulet à l'abattoir de leur choix, y compris à l'Abattoir St-François;

- Transcription (publique): 17 novembre 2008, volume 1 (J. Feenstra), p. 119-121; Recueil, onglet 51
- Pièce C-RW-136 : Déclaration de Richard Wittenberg, para. 3-7, et pièce RW-1 à son appui; Recueil, onglet 52

49. À ce total se sont ajoutés des volumes de 25 000 et 6 250 poulets récemment obtenus, au début du mois d'avril 2008 et en juin 2008, de certains producteurs de la Nouvelle-Écosse, portant ainsi le niveau d'approvisionnement de Nadeau provenant de la Nouvelle-Écosse à 191 250 poulets par semaine;

- Pièce C-A-1 : Affidavit de John Feenstra souscrit le 23 septembre 2008, para. 64; Recueil, onglet 53

50. M. Feenstra a cependant dit que cet approvisionnement était temporaire et que Nadeau ne ferait aucun effort pour continuer d'abattre ces poulets de la Nouvelle-Écosse, ni ne remplacerait ces poulets à l'expiration du « handshake deal ». Selon M. Feenstra, ce serait alors un retour à la normale pour Nadeau;

- Pièce C-A-1 : Affidavit de John Feenstra souscrit le 23 septembre 2008, para. 60; Recueil, onglet 54
- Transcription (publique): 17 novembre 2008, volume 1 (J. Feenstra), p. 142; Recueil, onglet 55

51. En fait, selon M. Feenstra, l'approvisionnement historique de Nadeau exclut les poulets de la Nouvelle-Écosse et l'arrivée de ceux-ci a été décrite comme une « anomaly »;

- Transcription (publique): 17 novembre 2008, volume 1 (J. Feenstra), p. 146; Recueil, onglet 56

52. Or, bien que Nadeau envisage éventuellement de céder cette production à ACA, très possiblement en partenariat avec Maple Lodge Farms ou Maple Lodge Holding Corporation, Nadeau n'est sous aucune obligation contractuelle de retourner ces poulets en Nouvelle-Écosse;

- Transcription (huis clos): 25 novembre 2008, volume 7(G. Robinson) pp. 5-7; Recueil, onglet 57
- Transcription (publique) : 17 novembre 2008, volume 1 (J. Feenstra), p. 121; Recueil, onglet 58

*iii) Performance financière*

53. Les données financières fournies par Nadeau indiquent que Nadeau a dégagé des revenus annuels d'opération [REDACTED]

[REDACTED]. Excluant l'année du feu, la moyenne des revenus d'opérations de Nadeau de 1998 et 2007 était de 8 [REDACTED]. Ces données sont compilées dans le graphique (Figure 1), auxquelles sont comparées les projections des revenus d'opérations faites par Mme Sanderson et M. Robinson dans leur rapport respectif mesurant l'impact de la cessation de d'approvisionnement par les défenderesses;

- Pièce C-RW-93 : Nadeau Poultry Farm Ltd. Income Statement; Recueil, onglet 59.
- Figure 1 : Nadeau Earnings, 1998-2007 and Projected



54. Tel qu'illustré à la Figure 1, ci-haut, la moyenne des revenus d'opérations de Nadeau pour les années 1998 à 2007 se situe [REDACTED]

[REDACTED]  
[REDACTED];

55. D'ailleurs, l'expert M. Robinson a indiqué que Nadeau était, au cours de ces années, une entreprise rentable et viable;

- Transcription (huis clos): 24 novembre 2008, volume 6 (G. Robinson), p. 214, lignes 16-22; Recueil, onglet 60

56. [REDACTED]  
[REDACTED] celle-ci a ainsi réagi très négativement à la perspective de perdre l'approvisionnement en poulets vivants provenant de Westco et des co-défenderesses;

### **C. La relation entre Westco et Nadeau**

57. Bien que la stratégie d'intégration verticale ait été depuis longtemps inscrite dans la vision à long terme de Westco, plusieurs événements liés à sa relation d'affaires avec Nadeau et au « monopole » dont celle-ci bénéficie dans l'abattage de poulets au Nouveau-Brunswick ont permis à Westco de confirmer qu'il était nécessaire de poursuivre l'intégration de ses activités en y ajoutant le volet de l'abattage et de la mise en marché des poulets transformés;

- Pièce C-RW-100 : Déclaration de Thomas Soucy, para. 5.1-5.20, 6.4-6.5; Recueil, onglet 61

58. L'objectif d'intégration verticale de Westco au niveau de l'abattage a toujours été de pouvoir abattre son propre poulet et de couper ses coûts de production;

- Transcription (publique): 25 novembre 2008, volume 7 (T. Soucy), p. 39-40; Recueil, onglet 62
- Transcription (huis clos): 26 novembre 2008, volume 8 (B. Cyr), p. 33, lignes 7-11, p. 44, lignes 9-11; Recueil, onglet 63

*i) Menaces et refus de la part de Nadeau*

59. La preuve démontre qu'au fil de ses relations d'affaires avec Westco, Nadeau a systématiquement refusé de payer à Westco et aux autres producteurs du Nouveau-Brunswick un prix qui aurait permis d'avoir des marges similaires à ce que les autres abattoirs opérant au Québec et en Ontario offraient aux producteurs (à savoir le prix fixé par les organismes provinciaux additionné d'une « prime »);

- Pièce C-RW-100 : Déclaration de Thomas Soucy, para. 5.3; Recueil, onglet 64

60. De plus, Nadeau a parfois menacé Westco de cesser d'acheter sa production, n'a pas hésité à annuler des bonis de relocalisation et a déjà mis fin à certaines opérations de transformation dans la province du Nouveau-Brunswick sans égard aux besoins des producteurs;

- Pièce C-RW-100 : Déclaration de Thomas Soucy, para. 5.17-5.20; Recueil, onglet 65
- Pièce C-RW-124 : Déclaration de Bertin Cyr, para. 4.1-4.8; Recueil, onglet 66
- Transcription (huis clos): 26 novembre 2008, volume 8 (B. Cyr), p. 48-49; Recueil, onglet 67

61. Ces événements ont fait réaliser à Westco que sa stratégie d'intégration verticale au niveau de l'abattage était encore plus importante et qu'il devenait impératif de tenter de développer des partenariats d'affaires avec Maple Lodge ou ses concurrents canadiens au niveau de l'abattage pour éliminer cette vulnérabilité dont Nadeau prenait avantage. Westco a ainsi tenté de développer des partenariats commerciaux avec Nadeau et Maple Lodge et de mettre en place un régime de coentreprise relativement à la gestion de l'Abattoir St-François;

- Pièce C-RW-100 : Déclaration de Thomas Soucy, para. 6.1-6.10; Recueil, onglet 68
- Transcription (publique): 25 novembre 2008, volume 7 (T. Soucy), p. 40-41; Recueil, onglet 69

62. Il est vite apparu que Maple Lodge était l'âme dirigeante dans les opérations et les stratégies commerciales de Nadeau;

ii) ***Propositions de partenariat et de coopération Westco/Maple Lodge : un refus catégorique de Maple Lodge***

63. Toutefois, malgré des initiatives répétées de Westco entre 1995 et 2006, Nadeau et Maple Lodge n'ont jamais accepté les propositions de partenariat de celle-ci;

- Transcription (publique): 25 novembre 2008, volume 7 (T. Soucy), p. 41, lignes 5-14; Recueil, onglet 70
- Pièce C-RW-124 : Déclaration de Bertin Cyr, para. 3.3, et pièce BC-3 à son appui; Recueil, onglet 71
- Pièce C-RW-127 : Extrait des procès-verbaux des réunions du conseil d'administration de Distribution Westco en date du 17 décembre 1997 et du 24 mars 1999, Recueil, onglet 72

64. Dans le cours de ces négociations, Westco étudiait aussi (sans bien sûr le divulguer à Nadeau) d'autres options pour mener à terme son projet d'intégration verticale et de partenariat, qui était selon elle un élément fondamental pour survivre au niveau canadien dans l'industrie du poulet;

- Pièce C-RW-124 : Déclaration de Bertin Cyr, para. 3.4, et pièce BC-3 à son appui; Recueil, onglet 73
- Transcription (huis clos): 25 novembre 2008, volume 7 (T. Soucy), p. 64-65, lignes 5-14; Recueil, onglet 74
- Transcription (huis clos): 26 novembre 2008, volume 8 (T. Soucy), p. 9-11, Recueil, onglet 75

65. Ce modèle d'affaires en est d'ailleurs un qui est privilégié par plusieurs joueurs importants dans l'industrie du poulet au Canada, dont Maple Lodge et Maple Leaf. Bien que ceux-ci aient choisi de ne pas détenir des contingents d'élevage de poulets, ces abatteurs sont présents à plusieurs autres niveaux du processus de production de poulets vivants;

- Transcription (publique): 17 novembre 2008, volume 1 (J. Feenstra), p. 88-89; Recueil, onglet 76
- Transcription (huis clos): 17 novembre 2008, volume 1 (J. Feenstra), p. 14-17; Recueil, onglet 77
- Pièce C-RW-132 : Déclaration de Yvan Brodeur, pièce YB-7; Recueil, onglet 78
- Pièce C-RW-124 : Déclaration de Bertin Cyr, para. 4.6; Recueil, onglet 79
- Transcription (publique): 21 novembre 2008, volume 5 (B. McCullagh), p. 15, lignes 21-25, p. 20-21; Recueil, onglet 80

66. En janvier 2007, Westco a de nouveau offert de créer une coentreprise avec Nadeau quant à l'exploitation de l'Abattoir St-François, laquelle a été subséquemment rejetée par le conseil d'administration de Maple Lodge. M. Cyr a témoigné qu'il s'agissait là, selon Westco, d'une offre d'abattage « sur un plateau d'argent »;

- Transcription (huis clos): 26 novembre 2008, volume 8 (B. Cyr), p. 41-45; Recueil, onglet 81
- Transcription (huis clos): 25 novembre 2008, volume 7 (T. Soucy), p. 73, lignes 12-16; Recueil, onglet 82
- Pièce C-RW-124 : Déclaration de Bertin Cyr, para. 4.6; Recueil, onglet 79
- Pièce C-RW-100 : Déclaration de Thomas Soucy, para. 6.7-6.10; Recueil, onglet 83

67. L'intransigence de Maple Lodge a fait en sorte que Westco a approché le groupe Olymel en mars 2007 afin de développer un partenariat d'affaires et de mener à terme sa stratégie d'intégration verticale. Westco et Olymel ont ainsi élaboré un plan d'affaires prévoyant l'acquisition de l'Abattoir St-François ou, advenant l'échec des négociations potentielles avec Nadeau et Maple Lodge, la construction

d'un nouvel abattoir au Nouveau-Brunswick. M. Cyr a indiqué qu'il s'agissait du même modèle d'affaires et de négociation que Westco avait tenté sans succès en 1990 avec Elmira;

- Transcription (huis clos): 25 novembre 2008, volume 7 (T. Soucy), p. 42; Recueil, onglet 84
- Pièce C-RW-100 : Déclaration de Thomas Soucy, para. 7.1; Recueil, onglet 85
- Transcription (huis clos): 26 novembre 2008, volume 8 (B. Cyr), p. 62-66, 97-99; Recueil, onglet 86

68. Après plusieurs mois de discussions, Westco a donc signé un « term sheet » à cet égard avec Olymel en août 2007. M. Soucy a témoigné à l'effet qu'il s'agissait là de la meilleure entente que Westco pouvait obtenir pour un partenariat dans le domaine de l'abattage;

- Transcription (huis clos): 25 novembre 2008, volume 7 (T. Soucy), p. 102, lignes 21-25; Recueil, onglet 87

**iii) *Terminaison de l'approvisionnement de Nadeau***

69. Entre août et novembre 2007, M. Soucy et le représentant d'Olymel ont rencontré M. Tavares à quelques reprises pour discuter de la possibilité d'acheter l'Abattoir St-François, sans succès. M. Soucy a avisé M. Tavares que Westco était déterminée à poursuivre sa stratégie d'intégration verticale et ce, en dépit du refus de Nadeau et de Maple Lodge de considérer la possibilité d'un partenariat;

- Pièce C-RW-100 : Déclaration de Thomas Soucy, para. 7.2, 7.3; Recueil, onglet 88

70. M. Soucy a également avisé M. Tavares qu'en raison de la conclusion du partenariat entre Westco et Olymel, si les négociations n'aboutissaient pas à une vente de l'Abattoir St-François, Westco acheminerait dorénavant la totalité de sa production de poulets aux abattoirs d'Olymel en attendant la fin de la construction du nouvel abattoir issu de leur partenariat;

- Pièce C-RW-100 : Déclaration de Thomas Soucy, para. 7.6; Recueil, onglet 88



71. Westco et Olymel ont entamé des négociations avec Nadeau et Maple Lodge pour acheter l'Abattoir St-François en tenant compte du fait que Westco et Olymel avaient l'option de se bâtir un tout nouvel abattoir pour environ 30 \$ millions. Ces négociations ont échoué et, le 17 janvier 2008, Westco a communiqué son avis formel de cessation de livraison de poulets à Nadeau à compter du 20 juillet 2008, lui donnant ainsi un préavis écrit de six (6) mois;

- Pièce C-RW-100 : Déclaration de Thomas Soucy, para. 8.4, 8.11; Recueil, onglet 89

72. Cependant, M. Soucy a appris qu'en même temps que Nadeau discutait avec Westco, M. Tavares cherchait en secret à faire échec à l'intégration verticale de Westco en portant plainte à son endroit auprès de la Commission et de Ronald Ouellette, Ministre de l'Agriculture et de l'Aquaculture au Nouveau-Brunswick;

- Pièce C-RW-100 : Déclaration de Thomas Soucy, para. 8.2; Recueil, onglet 89
- Transcription (huis clos): 25 novembre 2008, volume 7 (T. Soucy), p. 127-128; Recueil, onglet 90

73. Considérant ce coût de construction de 30 \$ millions, les propos de M. Tavares à l'effet que cela représentait 25% de la valeur estimée par Nadeau signifient que la valeur donnée par Nadeau et Maple Lodge à l'Abattoir St-François était de quatre (4) fois le coût de construction d'un nouvel abattoir, un prix déraisonnablement élevé;

- Pièce C-RW-100 : Déclaration de Thomas Soucy, para. 8.6-8.7; Recueil, onglet 91

***iv) Projet de nouvel abattoir***

74. M. Soucy a témoigné à l'effet que le partenariat Westco/Olymel avait comme premier objectif d'acheter l'Abattoir St-François, là où Westco ferait abattre la totalité de sa production de poulets;

- Transcription (huis clos): 25 novembre 2008, volume 7 (T. Soucy), p. 111, lignes 4-10; Recueil, onglet 92

75. Le partenariat Westco/Olymel n'est pas une fiction, pas plus que ne l'est la construction d'un nouvel abattoir. La preuve indique que ce partenariat est maintenant bien en place, sous le nom de Sunnymel [REDACTED]

- Transcription (huis clos): 25 novembre 2008, volume 7 (T. Soucy), p. 88-89; Recueil, onglet 93
- Pièce C-RW-100 : Déclaration de Thomas Soucy, para. 9.1-9.12; Recueil, onglet 94

76. Depuis janvier 2008, Westco et Olymel poursuivent leur projet de construction d'un nouvel abattoir dans la région de St-François. La preuve indique que des projets concrets d'implantation ont été mis en œuvre : recherches et tests en eau potable, démarches pour l'acquisition d'un terrain et l'obtention des permis de construction auprès des autorités municipales, réalisation des plans du nouvel abattoir et appels d'offres pour l'équipement, sélection d'un entrepreneur général pour les travaux de construction, et offres de mesures pour sauvegarder les emplois jusqu'à la construction de l'abattoir;

- Pièce C-A-115 : Affidavit de Thomas Soucy souscrit le 29 mai, 2008, para. 50 d) à 50 g); Recueil, onglet 95
- Pièce C-RW-129 : Déclaration de Julie Desroches, paras 2.1 à 2.43; Recueil, onglet 96

77. À l'égard du volet environnemental, Mme Desroches a notamment témoigné des démarches entreprises par le partenariat afin d'assurer une source d'eau potable suffisante pour les fins du nouvel abattoir, ainsi que pour l'obtention des permis nécessaires à la construction. Les résultats des test d'eau à Clair devraient être connus d'ici la fin janvier. Au rythme actuel, Mme Desroches prévoit d'ailleurs que le nouvel abattoir pourrait ouvrir ses portes avant la fin de l'année 2009;

- Transcription (huis clos): 26 novembre 2008, volume 8 (J. Desroches), p. 113, lignes 6-12, p. 114-115; Recueil, onglet 97

78. Westco et Olymel ont également continué la mise en œuvre de leur partenariat en adoptant des mesures et des ententes pour l'abattage temporaire des poulets de Westco par Olymel au Québec à compter du 20 juillet 2008. [REDACTED]



- Pièce C-RW-100 : Déclaration de Thomas Soucy, para. 9.4-9.8; Recueil, onglet 98
79. Corollairement, dans le cadre de son partenariat avec Olymel, Westco s'est engagée formellement à envoyer ses poulets chez Olymel à compter du 20 juillet 2008, conformément aux impératifs contractuels de l'entente liant les deux parties;
- Transcription (huis clos): 25 novembre 2008, volume 7 (T. Soucy), p. 89; Recueil, onglet 99
  - Pièce C-RW-100 : Déclaration de Thomas Soucy, para. 9.2; Recueil, onglet 100
80. D'ailleurs, Westco a obtenu, en décembre 2007, les licences requises pour vendre la totalité de sa production de poulets sur le marché interprovincial à compter du 20 juillet 2008;
- Pièce C-RW-100 : Déclaration de Thomas Soucy, para. 9.3, et pièce TS-11 à son appui; Recueil, onglet 101
81. Westco a reçu l'assurance du gouvernement du Nouveau-Brunswick que celui-ci ne mettrait pas de mesures en place qui pourraient avoir pour effet d'empêcher la construction d'un nouvel abattoir au Nouveau-Brunswick;
- Transcription (huis clos): 26 novembre 2008, volume 8 (T. Soucy), p. 7-8; Recueil, onglet 102
  - Pièce RW-122 : Lettre de M. Ronald Ouellette à Thomas Soucy en date du 22 septembre 2007, Recueil, onglet 103

82. [REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED] qui se traduira par l'entrée d'un nouveau joueur dans l'abattage et la transformation de poulets;

- Pièce C-RW-121 : Contrats Sunnymel *en liasse*; Recueil, onglet 104
- Transcription (huis clos): 25 novembre 2008, volume 7 (T. Soucy), p. 88-89; Recueil, onglet 105

83. La décision de Westco de cesser ses relations commerciales est donc une décision d'affaires longuement mûrie et qui est uniquement l'aboutissement d'une stratégie amorcée il y a longtemps et visant l'intégration verticale des opérations de Westco, depuis la production de l'œuf jusqu'à la vente et la mise en marché des poulets transformés;

84. C'est la raison d'être, la source, la cause de la décision de Westco de cesser de vendre ses poulets vivants à Nadeau;

## **2) L'industrie du poulet au Canada**

85. L'industrie avicole canadienne dans laquelle opèrent Westco, Nadeau et Maple Lodge est réglementée par un système complexe de gestion des approvisionnements. Mis sur pied par les législateurs fédéral et provinciaux au cours des années 1970, ce système régit la production nationale et les importations de poulets vivants et d'autres types de volailles afin que l'offre des producteurs corresponde à la demande canadienne finale des consommateurs, et que les prix payés aux producteurs leur permettent de couvrir leurs coûts de production;

### **A. Les principaux acteurs**

86. De façon sommaire, et pour bien se situer aux fins de l'analyse dont le Tribunal est appelé à faire sous l'article 75 de la *Loi*, il y a lieu de distinguer entre les divers acteurs présents dans la chaîne de production et de mise en marché des poulets au Canada, des producteurs de poulets vivants aux consommateurs ultimes de poulet;

87. Tout d'abord, il y a les producteurs de poulets vivants. Ceux-ci vendent leur production aux transformateurs canadiens, qui abattent et éviscèrent les poulets. Une fois cette transformation primaire effectuée, le poulet éviscéré peut être vendu tel quel (entier) par les transformateurs. Dépendamment de sa destination ultime, le poulet peut aussi être transformé au niveau secondaire : coupé en morceaux, désossé, emballé, ou encore, surtransformé : cuit ou transformé en un produit prêt à manger. Les transformateurs et surtransformateurs vendent ensuite le poulet transformé ou surtransformé à leurs clients, souvent des détaillants ou des restaurateurs, avant qu'il ne se rende au consommateur final.

- Pièce C-RW-132 : Déclaration d'Yvan Brodeur, para. 2.8; Recueil, onglet 106

## **B. Le régime en place**

88. Le régime législatif et réglementaire canadien applicable à l'élevage et à la commercialisation du poulet résulte de l'exercice d'une compétence partagée entre les paliers fédéral et provinciaux de gouvernement;

### ***i) Contexte du système canadien***

89. Dans le *Renvoi relatif à la Loi sur l'organisation du marché des produits agricoles*, [1978] 2 R.C.S. 1198 (CC, onglet 25, pages 1213-1214), la Cour suprême du Canada a confirmé que la réglementation de la production agricole était essentiellement une question de nature locale relevant de la compétence provinciale en vertu du paragraphe 92(10) de la Loi constitutionnelle de 1867. Ainsi, la compétence fédérale en matière de commercialisation interprovinciale ne comprend pas la production, ce qui fait que la réglementation provinciale de la production est de prime abord valide;

90. Dans une décision récente et unanime, *Fédération des producteurs de volailles du Québec c. Pelland*, la Cour suprême du Canada a précisé les principaux attributs du régime en place;

- *Fédération des producteurs de volailles du Québec c. Pelland*, [2005] 1 R.C.S. 292 (« **Pelland** »); CC, Volume II, onglet 19

91. À la lumière de la décision de la Cour suprême, le régime de production et de commercialisation du poulet au Canada peut être résumé comme suit :

- Il y a un accord fédéral-provincial relatif à la mise en place d'un système global de commercialisation du poulet vivant au Canada;
- Le gouvernement fédéral a créé un office fédéral de commercialisation du poulet, maintenant connu sous le nom de les « Producteurs de poulet du Canada » (« **PPC** »), qui est expressément habilité à exécuter un plan de commercialisation;
- Pour assurer une commercialisation efficace des poulets et un approvisionnement régulier au consommateur canadien, le régime incorpore les compétences législatives des deux ordres de gouvernement;
- Le PPC a pour fonction d'évaluer le marché national et de fixer un contingent global de production pour chaque province. Il attribue à chacune un contingent de production correspondant à la part du marché canadien qu'elle détient;
- Chaque organisme provincial adopte ensuite comme contingent de production intraprovincial la part exacte qui lui a été attribuée par l'office fédéral et il autorise les producteurs locaux à produire une quantité globale de poulets ne dépassant pas celle que l'office fédéral a établie comme part provinciale de l'objectif national de production;
- Les organismes provinciaux peuvent donc attribuer et administrer les contingents fédéraux conformément au *Règlement canadien sur le contingentement de la commercialisation des poulets (1990)*, DORS/90-556, et aux règles applicables dans la province en cette matière;
- Au Nouveau-Brunswick, l'organisme provincial qui surveille l'octroi des contingents de production aux producteurs est l'EPNB;
- Pour produire des poulets dans sa province, le producteur doit être titulaire d'un contingent délivré par l'organisme provincial et il ne peut produire une quantité supérieure à celle permise par son contingent pour la période visée;
- Le producteur se voit attribuer un contingent provincial unique applicable à l'ensemble de sa production de poulets, sans égard à l'acheteur de son produit;
- Les contingents attribués aux producteurs sont réévalués et ajustés à toutes les huit semaines, selon des périodes qui sont déterminées par les organismes provinciaux;
  - *Pelland, CC*, onglet 19, pages 955-957, paras. 4 à 10;
  - Pièce A-115 : Affidavit de Thomas Soucy du 29 mai 2008, pages 7-9; Recueil, onglet 107

92. M. Barrichello a témoigné à l'effet que le système de gestion de l'offre dans le domaine du poulet avait remplacé les mécanismes usuels de concurrence et ne créait pas une concurrence normale au niveau des producteurs. Ce système a instauré une forme de « cartel » au niveau des producteurs, et ce n'est donc pas un marché typique;

- Pièce A-54: Report of Richard Barichello, page 7, para. 19-20; Recueil, onglet 108
- Transcription (publique): 20 novembre 2008, Volume 4 (R. Barichello), pages 21-22; Recueil, onglet 109

93. En ce qui concerne le régime législatif provincial en place au Nouveau-Brunswick, la *Loi sur les produits naturels*, en définit les objectifs et crée la Commission des produits de ferme du Nouveau-Brunswick (« **Commission** »), qui possède certains pouvoirs d'enquête et de gestion de la commercialisation des produits de ferme provenant du Nouveau-Brunswick;

- *Loi sur les produits naturels*, L. N.-B. 1999, c. N-1.2; CC, Volume III, onglet 4, p. 1389;

94. Les producteurs de poulets peuvent, à l'intérieur de leurs contingents respectifs, vendre leurs poulets à des acheteurs situés à l'intérieur ou à l'extérieur de la province. En effet, rien dans le régime réglementaire en place n'interdit aux producteurs de vendre leurs poulets vivants à l'extérieur de la province où ils les élèvent, sujet à ce qu'ils respectent leurs contingents. Comme l'explique le M. Barichello, le contingent est le « *ultimate limiting factor* ». D'ailleurs, dans l'affaire *Pelland*, la Cour suprême a clairement établi qu'il ne serait pas possible pour une province de restreindre l'exportation des poulets produits sur son territoire. Ainsi, a dit la Cour, le commerce interprovincial du poulet est autorisé par la loi et la réglementation en vigueur;

- Pièce A-54 : Report of Richard Barichello, p. 6, para. 17; Recueil, onglet 110
- *Pelland*; CC, onglet 19, p. 961;
- Transcription (publique): 20 novembre 2008, volume 4 (R. Barichello), p. 21-22; Recueil, onglet 111
- Pièce A-54 : Report of Richard Barichello, page 6, para 17; Recueil, onglet 112

95. Par ailleurs, le régime en place au Canada ne concerne que la production des poulets vivants et ne touche aucunement les activités d'abattage et de mise en marché des poulets transformés par des transformateurs comme Nadeau et Maple Lodge. Ainsi, les activités commerciales de l'Abattoir St-François, comme celles des autres transformateurs, ne sont pas règlementées ni supervisées par le PPC au niveau fédéral ou l'EPNB au niveau provincial;

- Transcription (publique): 20 novembre 2008, volume 4 (R. Barichello), p. 35-36; Recueil, onglet 113
- Pièce A-54: Report of Richard Barichello, p. 7-8; Recueil, onglet 114

*ii) Structure du système*

96. Le système de gestion de l'offre a pour effet de limiter les contingents de production disponibles et la quantité de poulets vivants que peuvent offrir les producteurs à chaque période de huit semaines. Ces contingents de production sont établis en vue d'assurer l'équilibre entre la production de poulets vivants et la demande ultime des consommateurs;

- Pièce A-54: Report of Richard Barichello, p. 9; Recueil, onglet 115

97. C'est un système extrêmement complexe qui implique la participation des producteurs, des transformateurs et des organismes de réglementation;

- Transcription (publique): 20 novembre 2008, volume 4 (R. Barichello), p. 21-22, 62-67; Recueil, onglet 116

98. Le système de gestion de l'offre fixe des prix de base pour le poulet vivant dans chaque province. Le prix de référence est celui qui est fixé en Ontario. Au Nouveau-Brunswick, ce prix de base a été fixé à 6.5 cents au-dessus du prix ontarien, afin de couvrir les coûts d'approvisionnement additionnels des producteurs. Cependant, cet écart de 6.5 cents n'a pas augmenté depuis son instauration. Les producteurs peuvent toutefois obtenir des primes des transformateurs, et il y a une concurrence à ce niveau entre les producteurs de poulet;

- Transcription (huis clos): 26 novembre 2008, volume 8 (B. Cyr), p. 82-83 et 88; Recueil, onglet 117
- Transcription (publique): 20 novembre 2008, volume 4 (R. Barichello), p. 79-80; Recueil, onglet 118



99. Les contingents de production varient de période en période, en fonction de la demande des consommateurs canadiens et des conditions du marché. Il s'agit d'une approche qualifiée de « bottom-up » dans laquelle ce sont les transformateurs qui commencent par exprimer leurs besoins en poulets vivants. Ces besoins sont ensuite approuvés ou modifiés par les organismes de réglementation provinciaux qui font parvenir leurs recommandations aux PPC. Ces derniers approuvent ou modifient les recommandations de organismes provinciaux et allouent les contingents de production auxdits organismes qui, à leur tour, les distribuent aux producteurs de poulet;

- Pièce A-54 : Report of Richard Barichello, p. 11; Recueil, onglet 119

100. Les organismes de réglementation provinciaux sont aussi chargés d'établir les prix minimaux devant être versés aux producteurs par les transformateurs. Ces prix sont généralement fixés par rapport au prix minimal établi en Ontario;

- Pièce A-54 : Report of Richard Barichello, p. 20, para. 53; Recueil, onglet 120

101. Les producteurs peuvent toutefois tenter d'obtenir plus que le prix minimal en exigeant que des primes leur soient versées par les transformateurs. Selon le témoignage du Dr. Barichello, les primes sont généralement versées par les transformateurs lorsque la production de poulets vivants est insuffisante pour satisfaire la demande de ces derniers. Le fait que des primes soient payées constamment par des transformateurs indiquerait donc une inquiétude de ceux-ci face à la disponibilité des poulets vivants, ou une rareté systémique du produit;

- Pièce A-54 : Report of Richard Barichello, p. 20-22, paras. 54-57; Recueil, onglet 121
- Transcription (publique): 20 novembre 2008, volume 4 (R. Barichello), p. 57; Recueil, onglet 122

### **C. Le commerce interprovincial**

102. Non seulement les achats de poulets vivants auprès de producteurs extra-provinciaux sont-ils donc possibles au plan juridique, mais le commerce interprovincial des poulets vivants est effectivement une réalité économique

importante de l'industrie du poulet au Canada, particulièrement dans les provinces limitrophes du Nouveau-Brunswick comme la Nouvelle-Écosse, le Québec et l'Ontario;

- Pièce A-54 : Report of Richard Barichello, p. 12; Recueil, onglet 123
- Transcription (huis clos): 26 novembre 2008, volume 8 (Y. Brodeur), p. 136-137; Recueil, onglet 124

*i) Statistiques*

103. En 2007, environ 21 024 295 kilogrammes de poulets vivants originaires du Québec ont été vendus à des abattoirs ontariens (ce qui correspond à environ 10 512 147 poulets par année ou 202 156 poulets par semaine, soit plus que la production totale de Westco), alors que 28 808 023 kilogrammes originaires de l'Ontario ont été expédiés à des abattoirs québécois (ce qui correspond à environ 14 404 011 poulets par année ou 277 000 poulets par semaine, soit plus que la production totale des trois défenderesses);

- Pièce C-A-4 : Reply affidavit of John Feenstra, pièce D à son soutien; Recueil, onglet 125

104. Maple Lodge est lui-même un acheteur régulier de poulets vivants dans le cadre du commerce interprovincial. [REDACTED]

[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED];

- Pièce A-115 : Affidavit de Thomas Soucy du 29 mai 2008, para. 53 e), pièce C, page 7, et pièce T et pièce S à son soutien; Recueil, onglet 126

105. Le commerce interprovincial de poulets vivants, et le système de gestion de l'offre en place, ne semble toutefois pas toujours plaire à Maple Lodge puisque, par l'entremise de Nadeau, il a déposé en février 2008 une demande auprès l'EPNB (« **Demande à l'EPNB** ») afin de restreindre l'exportation du poulet produit au

Nouveau-Brunswick, forcer les producteurs de cette province à lui vendre un pourcentage presque maximal de leur production, et se créer ainsi une garantie d'approvisionnement à l'épreuve du commerce interprovincial. Au surplus, dans cette Demande, Nadeau adopte la position qu'il n'est pas possible pour deux abattoirs de coexister au Nouveau-Brunswick. Cela viendrait donc offrir une protection blindée à Nadeau contre toute forme de concurrence au niveau de son approvisionnement, tant au niveau local qu'interprovincial. Cette demande a été rejetée par une décision de l'EPNB, et a aussi été rejetée par la Commission. Cette dernière décision est maintenant portée en appel par Nadeau devant la Cour d'appel du Nouveau-Brunswick;

- Pièce C-RW-129 : Déclaration de Julie Desroches, para. 3.1 et pièces JD-33, pages 9, 11 et 12, JD-34 et JD-35 à son soutien; Recueil, onglet 127
- Pièce C-RW-100 : Déclaration de Thomas Soucy, para. 10.3 et pièce TS-12 à son soutien; Recueil, onglet 128

*ii) Achats de Nadeau en Nouvelle-Écosse*

106. Nadeau affirmait dans la Demande à l'EPNB que l'abattoir présentement opéré à Kenville, Nouvelle-Écosse, par la coopérative ACA (l'«**Abattoir ACA**») est «la seule autre installation de production en Nouvelle-Écosse [et] transforme déjà à sa pleine capacité». Cela signifie donc que cet abattoir ne serait pas en mesure de récupérer le volume présentement abattu par l'Abattoir St-François dans un avenir rapproché. De plus, à la page 9 de la Demande, Nadeau fait état des difficultés financières bien connues et éprouvées par l'industrie de la transformation du poulet en Nouvelle-Écosse;

- Pièce C-RW-129 : Déclaration de Julie Desroches, pièce JD-33 à son soutien, pages 3 et 9; Recueil, onglet 129
- Transcription (publique): 17 novembre 2008, volume 1 (J. Feenstra), p. 145; Recueil, onglet 130

107. À la page 4 de la Demande à l'EPNB, Nadeau laisse aussi entendre qu'elle veut s'approvisionner à l'extérieur du Nouveau-Brunswick lorsqu'elle affirme avoir «[...] investi beaucoup d'efforts et d'argent afin de créer l'installation de transformation la plus moderne aux coûts d'exploitation les plus modestes au

Canada » et précise que sa stratégie commerciale lui [...] « permet de mettre sur le marché les poulets vivants provenant du Nouveau-Brunswick et des autres provinces avec efficacité»;

- Pièce C-RW-129 : Déclaration de Julie Desroches, pièce JD-33 à son soutien, page 4; Recueil, onglet 131

108. M. Tavares soutient maintenant que son approvisionnement en poulets provenant de la Nouvelle-Écosse n'est pas garanti et va éventuellement être redirigé vers l'Abattoir ACA, et que le « handshake deal » avec les producteurs de Nouvelle-Écosse doit se terminer en mai 2010;

- Transcription (huis clos): 18 novembre 2008, volume 2 (A. Tavares), p. 99; Recueil, onglet 132

109. La preuve au dossier démontre qu'il y a présentement des discussions relatives à un projet d'investissement majeur de la société-soeur de Nadeau, Maple Lodge Farms, dans ACA afin de moderniser cette usine de transformation. Cela permettrait à Nadeau et Maple Lodge Farms d'y détourner les poulets vivants originaires de la Nouvelle-Écosse, en dépit du fait que Nadeau n'a aucune obligation contractuelle à cet égard;

- Transcription (publique): 17 novembre 2008, volume 1 (J. Feenstra), pages 132-140 et page 145, Recueil, onglet 133
- Transcription (huis clos): 25 novembre 2008, volume 7 (G. Robinson), pages 5-6; Recueil, onglet 134

110.

[REDACTED]

■ Toutefois, ce projet n'est pas nécessairement vu d'un bon oeil par tous les producteurs de la Nouvelle-Écosse parce que cela ferait en sorte que Maple Lodge et Nadeau contrôleraient les deux seuls abattoirs des Maritimes, ce qui réduirait la concurrence;

- Transcription (publique): 25 novembre 2008, volume 7 (A. Merks), pages 14-16; Recueil, onglet 135
- Transcription (publique): 27 novembre 2008, volume 9 (R. Wittenberg), pages 15-16; Recueil, onglet 136

111. Finalement, avant d'effectuer cet investissement, Maple Lodge cherche à obtenir une garantie d'approvisionnement permanente de la part des producteurs de la Nouvelle-Écosse et ce, pour l'ensemble du volume produit dans cette province;

- Transcription (publique): 17 novembre 2008, volume 1 (J. Feenstra), page 135, Recueil, onglet 137
- Pièce C-RW-136 : Déclaration de Richard Wittenberg, pages 3-4; Recueil, onglet 138

112. Cela place donc Nadeau et Maple Lodge Farms dans une situation que ces deux entités exploitent à leur avantage dans le cadre des présentes procédures et ce, sous le couvert du voile corporatif. D'un côté, Nadeau utilise la crainte de la perte des poulets de la Nouvelle-Écosse pour justifier les prétendus risques de fermeture de l'Abattoir St-François et l'effet « sensible » sur Nadeau du retrait des poulets de Westco. De l'autre, la compagnie soeur de Nadeau se prépare à bénéficier de cette perte;

113. En effet, sans un investissement majeur de Maple Lodge Farms dans l'Abattoir ACA, le poulet de la Nouvelle-Écosse restera chez Nadeau. Il ne fait aucun doute qu'advenant le transfert des poulets de la Nouvelle-Écosse vers ACA, ce qui serait perdu par Nadeau serait récupéré par Maple Lodge Farms. La perte des poulets de la Nouvelle-Écosse serait donc une blessure que Nadeau et sa compagnie sœur s'infligeraient elles-mêmes;

114. De plus, M. Feenstra, [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

- Pièce C-RW-136 : Déclaration de Richard Wittenberg, pages 3-4; Recueil, onglet 138
- Transcription (publique): 27 novembre 2008, volume 9 (R. Wittenberg), page 15; Recueil, onglet 139

**D. Les poulets vivants**

*i) Production et contingents*

115. L'élevage de poulets au Canada et au Nouveau-Brunswick est réglementé et assujéti à des contingents de production, qui sont exprimés en kilogrammes, sont fixés à toutes les huit semaines et varient donc d'une période à l'autre;

- Pièce A-115 : Affidavit de Thomas Soucy du 29 mai 2008, para. 10 e); Recueil, onglet 140
- Pièce C-RW-100 : Déclaration de témoignage de Thomas Soucy, para. 12.1; Recueil, onglet 141
- Pièce C-RW-132 : Déclaration de témoignage d'Yvan Brodeur, para. 2.4 et pièce YB-2 à son soutien; Recueil, onglet 142
- Transcription (publique): 26 novembre 2008, volume 8 (Y. Brodeur), page 36; Recueil, onglet 143

116. Ces contingents doivent être respectés par tous les producteurs, sous peine de pénalités sévères. Au Nouveau-Brunswick, la conformité de la production est vérifiée sur une base de deux périodes;

- Transcription (publique): 25 novembre 2008, volume 7 (T. Soucy), pages 46-48; Recueil, onglet 144

117. Bien que Westco détienne une proportion assez importante des contingents disponibles pour les producteurs de poulets au Nouveau-Brunswick, il n'en demeure pas moins que Westco n'est qu'un joueur de taille modeste dans l'élevage de poulets au niveau canadien;

- Pièce C-RW-100 : Déclaration de témoignage de Thomas Soucy, para. 2.6; Recueil, onglet 145

118. En effet, la production de poulets vivants pour l'ensemble des producteurs du Nouveau-Brunswick s'établissait en 2006 à environ 345 787 poulets par semaine alors qu'au Canada, ce nombre était d'environ 12 714 939. Le contingent de production détenu par Westco au Nouveau-Brunswick représente ainsi moins de 1,4% de la production nationale canadienne et à peine 4,1% des productions combinées du Québec et des provinces du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Écosse et de l'Île-du-Prince-Édouard (collectivement, les « **Maritimes** »);

- Pièce A-115 : Affidavit de Thomas Soucy du 29 mai 2008, para. 8 f); Recueil, onglet 146

119. Il y a au total 35 producteurs / fermes qui détiennent des contingents au Nouveau-Brunswick, et parmi les autres producteurs de poulets vivants détenant des contingents dans la province figurent les défenderesses Groupe Dynaco, Coopérative Agroalimentaire (« **Dynaco** ») et Volailles Acadia S.E.C. (« **Acadia** »);

- Pièce C-RW-100 : Déclaration de Thomas Soucy, para. 2.2; Recueil, onglet 147

120. À titre de comparaison, le nombre de producteurs et la production totale sont beaucoup plus substantiels dans d'autres provinces du Canada, notamment au Québec et en Ontario. Pour l'année 2006, les données relatives aux productions totales de poulets étaient les suivantes en Ontario, au Québec et dans les Maritimes :

**Production de poulets au Canada / par province (2006)**

	<b>Ontario</b>	<b>Québec</b>	<b>Nouveau-Brunswick</b>	<b>Nouvelle-Écosse</b>	<b>Ile-du-Prince-Édouard</b>	<b>Québec et Maritimes</b>
<b>Nombre de producteurs (fermes)</b>	1 075	747	35	82	7	871
<b>Contingent total (poulets par semaine)</b>	4 189 890	3 469 997	345 787	430 763	45 421	4 291 968

- Pièce C-A-115 : Affidavit de Thomas Soucy du 29 mai 2008, pièce B, page 2 et pièce C pages 2 et 3; Recueil, onglet 148

121. Environ trente-quatre pour cent (34%) de la production de poulets vivants au Canada se situe au Québec et dans les Maritimes, à l'intérieur d'un rayon maximal de huit (8) heures en temps de transport à l'ouest de l'Abattoir St-François, soit moins que les douze (12) heures que voyagent déjà les poulets vivants provenant de la Nouvelle-Écosse et qui sont abattus présentement à chaque semaine à l'Abattoir St-François;

- Pièce C-A-115 : Affidavit de Thomas Soucy du 29 mai 2008, para. 53 (a) et pièce H à son soutien; Recueil, onglet 149

122. Les producteurs de poulets qui opèrent dans ce rayon sont très nombreux (par exemple, 82 en Nouvelle-Écosse et 747 au Québec selon les données de 2006), et ils représentent un potentiel de 3 469 997 poulets par semaine au Québec et de 430 763 par semaine en Nouvelle-Écosse, soit plusieurs fois les volumes d'approvisionnement dont l'Abattoir St-François pourrait avoir besoin. La disponibilité des poulets vivants sur le marché interprovincial s'est d'ailleurs manifestée concrètement en mars 2008, suite à l'annonce publique du projet de partenariat entre Westco et Olymel. À ce moment, plusieurs producteurs qui ne font pas présentement affaires avec Nadeau ont contacté M. Soucy, afin d'offrir leur poulet au partenariat;

- Pièce C-A-115 : Affidavit de Thomas Soucy du 29 mai 2008, para. 53 (b) et pièce H à son soutien; Recueil, onglet 149
- Pièce C-RW-100 : Déclaration de Thomas Soucy, paras. 11.2 et 11.3; Recueil, onglet 150

123. Le rapport d'expert de Mme Sanderson indique par ailleurs comment ces contingents au Québec se répartissent en fonction de la distance par rapport à l'Abattoir St-François;

- Pièce C-RW-139 : Rapport d'expert de Margaret Sanderson, page 14; Recueil, onglet 151

124. Ceci étant, les témoignages de MM. Yvan Brodeur, Yves Landry et Réjean Plourde ont cependant indiqué que, même si leurs contingents sont limités, les producteurs demeurent maîtres du type et de la taille de poulet qu'ils produisent;

- Transcription (huis clos): 18 novembre 2008, volume 2 (Y. Landry), pages 182-183; Recueil, onglet 152
- Transcription (publique): 26 novembre 2008, volume 8 (Y. Brodeur), pages 36 à 38; Recueil, onglet 153
- Transcription (huis clos): 19 novembre 2008, volume 3 (R. Plourde), pages 173-174; Recueil, onglet 154



125. Les producteurs, dit M. Feenstra, sont libres de vendre leurs poulets à qui ils veulent, mais Nadeau a une expectative que les producteurs demeurent avec elle sur une base permanente, et elle ne s'attend pas à ce qu'ils aillent ailleurs;

- Transcription (publique): 17 novembre 2008, volume 1 (J. Feenstra), pages 102-103; Recueil, onglet 155

126. Selon M. Feenstra, les producteurs seraient cependant « obligés » de fournir à Nadeau jusqu'à ce que Nadeau décide qu'elle n'en a plus besoin. Ils seraient aussi obligés de produire ce que Nadeau a besoin en matière de tailles de poulets;

- Transcription (publique): 17 novembre 2008, volume 1 (J. Feenstra), pages 103-104; Recueil, onglet 156

127. M. Feenstra suggère clairement que Nadeau s'attend et se croit en droit de recevoir tous les poulets du Nouveau-Brunswick et tous les poulets de Nouvelle-Écosse, soit directement chez Nadeau, ou à travers sa compagnie soeur Maple Lodge Farms et son investissement dans ACA. C'est comme s'il s'agissait d'un droit acquis, apparemment dû à sa longue relation contractuelle avec Westco et les autres producteurs;

- Transcription (publique): 17 novembre 2008, volume 1 (J. Feenstra), pages 103 et 135-137; Recueil, onglet 157

*ii) Primes*

128. Le prix de base du poulet vivant est établi par l'EPNB et les autres organismes de réglementation provinciaux;

129. À ces prix de base et à certaines primes fixés par voie réglementaire s'ajoutent les primes, qui sont déterminées en fonction de la concurrence que se livrent les producteurs afin d'obtenir le meilleur prix pour leur poulet;

- Pièce C-RW-132 : Déclaration de Yvan Brodeur, paras. 3.1 et 7.17; Recueil, onglet 158
- Pièce C-RW-100 : Déclaration de Thomas Soucy, paras. 5.3 et 5.4; Recueil, onglet 159

130. Cette situation ne fait pas l'affaire des transformateurs, qui veulent à tout prix éviter les guerres de primes. M. Tavares a témoigné qu'il voulait tout faire pour

éviter les guerres de primes avec les autres abattoirs, [REDACTED]. Cette préoccupation s'est avérée être un souci constant de Nadeau dans ses démarches d'approvisionnement;

- Pièce C-RW-28 : Courriel de Monsieur Tavares adressé à Lisa Madill, Recueil, onglet 160
- Transcription (huis clos): 18 novembre 2008, volume 2 (A. Tavares), pages 115 à 123; Recueil, onglet 161
- Transcription (huis clos): 19 novembre 2008, volume 3 (Y. Landry), pages 20-21 et page 26; Recueil, onglet 162
- Transcription (huis clos): 19 novembre 2008, volume 3 (R. Plourde), pages 177 et 181 à 183; Recueil, onglet 163

131. Pourtant, comme en a témoigné Mme Sanderson, l'existence de telles guerres de primes ne sont que l'expression de la concurrence qui peut exister entre les abattoirs au niveau de l'approvisionnement en poulets vivants;

- Transcription (huis clos): 25 novembre 2008, volume 9 (M. Sanderson), pages 103-104; Recueil, onglet 164

*iii) Transport et coûts*

132. Le coût de transport des poulets vivants est une autre variable à prendre en considération pour évaluer l'impact du changement d'approvisionnement de Nadeau. En effet, puisque les poulets produits par Westco sont situés très près de l'Abattoir St-François, obtenir du poulet produit au Québec en remplacement de celui-ci nécessitera des coûts de transport plus élevés pour Nadeau. Malgré son étroite association crée Maple Lodge et la vaste expérience de cette dernière dans le commerce interprovincial, Nadeau n'a cependant pas daigné utile, semble-t-il, d'obtenir les données pertinentes sur le coût de transport, les «morts en cage » ou le « shrink » encourut pour les achats de poulets vivants au Québec;

133. Cette différence de coût ne serait toutefois pas aussi élevée que le prétend Nadeau. En effet, la preuve démontre que coût de transport moyen actuellement assumé par Nadeau pour transporter les poulets de Westco est de [REDACTED] cents par kilogramme vivant, comparativement à un coût moyen de [REDACTED] cents par kilogramme vivant

provenant du Sud du Nouveau-Brunswick (distance d'environ 500 kilomètres). Il n'y a pas de raison de croire que les coûts de transports de Nadeau pour obtenir du poulet de remplacement au Québec seraient plus élevés que ceux actuellement assumés pour obtenir le poulet produit dans le sud du Nouveau-Brunswick;

- Transcription (huis clos): 19 novembre 2008, volume 3 (Y. Landry), pages 32-41; Recueil, onglet 165
- Transcription (huis clos): 25 novembre 2008, volume 9 (M. Sanderson), pages 6-10 et 28-32; Recueil, onglet 166

## **E. Les poulets transformés**

### ***i) Taille de l'industrie et concurrents***

134. Nadeau est un transformateur de poulets. Maple Lodge (incluant Nadeau) est, avec Maple Leaf, Olymel, Lilydale et Exceldor, un des principaux joueurs opérant dans l'industrie de la transformation de poulets au Canada et dans la région regroupant l'Ontario, le Québec et les Maritimes. Maple Lodge est d'ailleurs le plus important transformateur de poulets dans cette région, avec 22% des poulets transformés. La production de l'Abattoir St-François représente pour sa part environ 4,5% du total des poulets transformés au Canada, et 6,8% des poulets transformés dans l'axe Ontario – Québec – Maritimes;

- Pièce C-RW-139 : Rapport d'expert de Margaret Sanderson, page 46; Recueil, onglet 167;
- Pièce A-115 : Affidavit de Thomas Soucy du 29 mai 2008, para. 69 et pièce A à son soutien; Recueil, onglet 168;

135. Nadeau et Maple Lodge sont en concurrence avec tous ces autres abattoirs dans le marché pour la vente de poulets transformés, soit en Ontario, au Québec et dans les Maritimes;

- Pièce A-115 : Affidavit de Thomas Soucy du 29 mai 2008, para. 69 et pièce A à son soutien; Recueil, onglet 168;
- Transcription (huis clos): 18 novembre 2008, volume 2 (J. Feenstra), pages 44 à 49; Recueil, onglet 169;

*ii) Rôle des importations*

136. En plus des transformateurs opérant en Ontario, au Québec et dans les Maritimes, les témoignages des acheteurs de poulets transformés ont indiqué que les importations en provenance des Etats-Unis constituent également une source d'approvisionnement en poulets transformés;

- Transcription (huis clos): 19 novembre 2008, volume 3 (Y. Landry), pages 69-73; Recueil, onglet 170
- Transcription (huis clos): 20 novembre 2008, volume 4 (T. Ellis), pages 69-70; Recueil, onglet 171
- Transcription (huis clos): 20 novembre 2008, volume 4 (L. Gazzard), pages 20-22; Recueil, onglet 172

137. Le régime en place au Canada prévoit l'octroi de contingents d'importation aux surtransformateurs et acheteurs de poulets transformés, et ces contingents d'importation peuvent faire l'objet de transactions sur le marché secondaire. De plus, en cas de pénurie de poulets transformés auprès des abattoirs canadiens, des mécanismes prévoient la possibilité d'émettre des contingents supplémentaires;

- Pièce C-RW-132 : Déclaration de Yvan Brodeur, paras. 7.7 à 7.14; Recueil, onglet 173

138. Il y a donc toujours des poulets transformés disponibles pour les clients, et les clients qui en veulent vont en trouver;

- Transcription (publique): 20 novembre 2008, volume 4 (G. Chevalier), pages 157-159; Recueil, onglet 174

*iii) Clients*

139. Certains clients de Nadeau ont communiqué leur opinion par écrit à Nadeau relativement au conflit opposant Nadeau à Westco. Certains de ces clients ont d'ailleurs témoigné lors de l'audition;

140. Toutefois, une analyse de la preuve démontre que ces clients ont communiqué avec Nadeau [REDACTED]

[REDACTED];

- Pièce C-RW-15, *Response to undertakings* en date du 29 septembre 2008, pages 3 et 4; Recueil, onglet 175
- Pièce C-RW-31 : Modèle de lettre de Cara Operations; Recueil, onglet 176

141. Une analyse de la situation de ces clients démontre que de nombreuses solutions de rechange existent pour ces derniers;

- Pièce C-RW-139 : Rapport d'expert de Margaret Sanderson, pages 37-40; Recueil, onglet 177

### **3) Les démarches de Nadeau**

142. La preuve indique que Nadeau recherche, devant plusieurs tribunes (soit le Tribunal, l'EPNB et la Commission, et le gouvernement du Nouveau-Brunswick), une garantie d'approvisionnement et l'attribution d'une allocation d'abatage à l'Abattoir St-François même si, contrairement aux provinces voisines, le Nouveau-Brunswick n'a qu'un seul abattoir;

- Pièce C-RW-100 : Déclaration de témoignage de Thomas Soucy, paras. 10.1 à 10.4; Recueil, onglet 178
- Pièce C-RW-129 : Déclaration de témoignage de Julie Desroches, paras. 3.1 à 3.3; Recueil, onglet 179
- Transcription (publique): 25 novembre 2008, volume 7 (T. Soucy), pages 127-128; Recueil, onglet 180

143. En fait, la preuve révèle qu'alors même qu'elle négociait, prétendument de bonne foi, la vente de l'Abattoir St-François au partenariat Westco/Olymel, Nadeau poursuivait en parallèle plusieurs avenues ayant tous les mêmes objectifs : se voir garantir l'approvisionnement de poulets de Westco;

- Extraits de l'examen au préalable de Monsieur John Feenstra du 21 juillet 2008, pages 105 à 115; Recueil, onglet 181
- Extraits de l'examen au préalable de Monsieur John Feenstra du 22 juillet 2008, page 327; Recueil, onglet 182

144. Ainsi, Nadeau et Maple Lodge se sont d'abord tournées vers l'EPNB et la Commission afin d'obtenir un approvisionnement garanti de poulets vivants qui aurait pour effet d'empêcher Westco de disposer de son poulet comme elle le souhaite. La requête présentée par Nadeau en ce sens à l'EPNB a été rejetée et l'appel logé devant la CPFNB l'a été aussi ;

- Pièce C-RW-100 : Déclaration de Thomas Soucy, paras. 10.1 à 10.4; Recueil, onglet 183
- Pièce C-RW-129 : Déclaration de Julie Desroches, paras. 3.1 à 3.3; Recueil, onglet 184

145. Nadeau et Maple Lodge se sont aussi tournés vers le gouvernement libéral du Nouveau-Brunswick et ont demandé au ministre de l'Agriculture, M. Ronald Ouellette, de légiférer en la matière afin d'empêcher Westco de mettre à exécution son intention de faire abattre sa production de poulets chez Olymel au Québec, en attendant que le nouvel abattoir du partenariat Westco/Olymel ne soit opérationnel;

- Pièce C-RW-100 : Déclaration de Thomas Soucy, paras. 10.1 à 10.4 et pièce TS-13 à son soutien; Recueil, onglet 183
- Pièce C-RW-129 : Déclaration de Julie Desroches, paras. 3.1 à 3.3; Recueil, onglet 184

146. Pour ce faire, Nadeau et Maple Lodge ont fait appel aux services d'anciens politiciens bien en vue au Nouveau-Brunswick;

- Transcription (huis clos): 18 novembre 2008, volume 2 (A. Tavares), pages 93-94; Recueil, onglet 185

147. Ultiment, la *Loi 81* a été proclamée par le gouvernement du Nouveau-Brunswick et celle-ci confère au ministre Ouellette le pouvoir de désigner les abattoirs du Nouveau-Brunswick qui pourront abattre les poulets élevés au Nouveau-Brunswick;

- Pièce C-RW-129 : Déclaration de Julie Desroches, para. 3.3; Recueil, onglet 184
- Pièce A-123 : Lettre de Tom Soucy à l'Hon. Ronald Ouellette; Recueil, onglet 186
- Pièce RW-122 : Lettre de Ronald Ouellette du 22 septembre à Tom Soucy; Recueil, onglet 187

148. Mais avant que cette loi ne soit proclamée, Nadeau et Maple Lodge se sont aussi adressés au Tribunal en déposant le présent recours fondé sur l'article 75;
149. L'effet de l'ordonnance recherchée par Nadeau devant le Tribunal vise ainsi à accomplir ce que les deux autres démarches de Nadeau ont pour objet, soit une modification du système réglementaire présentement en vigueur au Nouveau-Brunswick et la confirmation du « monopole » effectif d'abattage de Nadeau dans la province, qui aurait pour résultat d'empêcher la venue d'un concurrent et la construction par Westco d'un nouvel abattoir au Nouveau-Brunswick;
- Pièce C-RW-100 : Déclaration de témoignage de Thomas Soucy, paras. 10.1 à 10.4; Recueil, onglet 188
  - Transcription (publique): 25 novembre 2008, volume 7 (T. Soucy), pages 127-128; Recueil, onglet 189

**4) Recherches d’approvisionnement en poulets de remplacement**

**A. Démarches de Nadeau**

150. Depuis la décision de Westco de cesser ses approvisionnements, Nadeau n’a pas effectué d’efforts raisonnables et nécessaires pour obtenir des sources alternatives d’approvisionnement, notamment au Québec. Loin de là, il semble que Nadeau et Maple Lodge aient multiplié les démarches pour éviter de trouver des poulets au Québec. [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

- Pièce C-RW-10 : Minutes du Board de Maple Lodge du 22 août 2007, page 5; Recueil, onglet 190
- Pièce C-RW-11 : Minutes du Board de Maple Lodge du 20 décembre 2007, pages 3-4; Recueil, onglet 191
- Transcription (huis clos): 18 novembre 2008, volume 2 (Y. Landry), page 205; Recueil, onglet 192

151. Lorsque la survie d’une entreprise dépend de sa capacité à se procurer un produit, les principes de base de la concurrence requièrent que celle-ci fasse tout ce qui est raisonnablement possible de faire pour obtenir ce produit. Or, bien que Nadeau prétend faire face à une crise d’approvisionnement en poulets vivants, il ne semble pas que les efforts déployés par cette dernière aient été à la hauteur de cette prétention;

152. [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

- Pièce C-RW-28 : Courriel de Monsieur Tavares à Lisa Madill en date du 06 mai 2008, pages 3-4; Recueil, onglet 160



153. De plus, la preuve révèle des lacunes très importantes tant au niveau des instructions données par la haute direction de Nadeau à son équipe d’approvisionnement mise sur pied pour rechercher du poulet de remplacement que dans l’exécution du mandat et le suivi de celui-ci par ladite équipe;

154. [REDACTED]

- Pièce A-50, Affidavit de Tina Ouellette daté du 22 septembre 2008, pièce A à son soutien
- Transcription (huis clos): 19 novembre 2008, volume 3 (Y. Landry), page 25; Recueil, onglet 193
- Transcription (huis clos): 19 novembre 2008, volume 3 (T. Ouellette), page 110; Recueil, onglet 194
- Transcription (huis clos): 20 novembre 2008, volume 4 (T. Ouellette), page 4; Recueil, onglet 195

155. [REDACTED]

- Pièce C-RW-55, Call logs et notes de Madame Ouellette, onglet 1
- Transcription (huis clos): 20 novembre 2008, volume 4 (T. Ouellette), pages 3-4; Recueil, onglet 196

156. [REDACTED]. Le graphique suivant

expose la segmentation de réponses consignées dans les « call logs » de Mme Ouellette;

- Pièce C-RW-55, Call logs et notes de Madame Ouellette, onglet 1 à 5
- Figure 2; Results from the Ouellette-Plourde-Viel Survey



157. Westco ne peut que déplorer que les notes de Mme Ouellette, dont la pertinence ne fait aucun doute, aient été conservées par les avocats de Nadeau sans être communiquées à Westco. Si Westco avait obtenu ces documents conformément aux obligations de divulgation prévues par les règles du Tribunal, elle aurait adopté une position différente et entrepris des démarches supplémentaires en vue de préparer sa défense;

158. [REDACTED]

- Transcription (huis clos): 20 novembre 2008, volume 4 (T. Ouellette), pages 13-15; Recueil, onglet 197

159. [REDACTED]

- Transcription (huis clos): 19 novembre 2008, volume 3 (T. Ouellette), pages 124-125; Recueil, onglet 198

**B. Offres reçues et poulets disponibles**

160.

[REDACTED]

- Transcription (huis clos): 19 novembre 2008, volume 3 (Y. Landry), pages 20-21; Recueil, onglet 199
- Transcription (huis clos): 19 novembre 2008, volume 3 (R. Plourde), pages 161 à 166; Recueil, onglet 200

161. Relativement aux prix que Nadeau était prête à accepter dans le cadre de ses transactions avec les producteurs du Québec, M. Landry et M. Plourde ont confirmé que des primes de [REDACTED] et [REDACTED] cents par kilogrammes au dessus du prix de base du Québec étaient acceptables;

- Transcription (huis clos): 19 novembre 2008, volume 3 (R. Plourde), pages 171 à 174; Recueil, onglet 201
- Transcription (huis clos): 19 novembre 2008, volume 3 (Y. Landry), pages 24 à 25; Recueil, onglet 202

162.

[REDACTED]

- Transcription (huis clos): 19 novembre 2008, volume 3 (Y. Landry), pages 28-32; Recueil, onglet 203
- Transcription (huis clos): 19 novembre 2008, volume 3 (R. Plourde), pages 177-183; Recueil, onglet 204

163.

[REDACTED]

- Transcription (huis clos): 19 novembre 2008, volume 3 (R. Plourde), pages 167-168; Recueil, onglet 205

164.

[REDACTED]

### III. CONDITIONS DE L'ARTICLE 75

165. Pour qu'une ordonnance puisse être accordée aux termes de l'article 75, le Tribunal doit être convaincu que toutes les conditions énumérées à la *Loi* (et il y en a cinq -- qui se décomposent elles-mêmes en certains éléments --) soient remplies;

166. Westco soumet que la preuve au dossier démontre que ce n'est absolument pas le cas. Au contraire, la Demande ne rencontre pas la plupart des critères établis par l'article 75 pour qu'une ordonnance soit émise;

#### 1) Le contexte de l'article 75 de la *Loi*

167. L'article 75 a pour objet de réprimer le comportement d'un fournisseur qui refuse de fournir ses produits à une personne dans des circonstances bien précises et strictement limitées. Comme l'a dit le Tribunal, « ce n'est pas dans tous les cas où

un fournisseur décide d'arrêter de vendre ses produits à un client que l'on pourra recourir aux dispositions de cet article »;

- *Xerox*, p. 66; CC, Vol. I, onglet 12A, p. 622

168. Refuser de faire affaires avec une autre partie ou modifier les modalités existantes d'approvisionnement offertes par un fournisseur n'est pas en soi interdit ou « révisable » en vertu de la *Loi* au Canada ; seul un refus d'approvisionner ou de vendre qui rencontre tous les critères bien précis de l'article 75 peut être l'objet d'une ordonnance du Tribunal. Et encore là, le Tribunal a la discrétion de ne pas rendre l'ordonnance en regard des circonstances;

169. Nadeau a le fardeau de prouver, selon la prépondérance des probabilités, que chacun des éléments de l'article 75 est rencontré pour qu'une ordonnance de fournir puisse être émise par le Tribunal. Il suffit, pour que la Demande échoue au test de l'article 75, que la preuve démontre qu'un seul des critères de l'article 75 n'est pas respecté;

- *B-Filer*, paras. 45-46; CC, Vol. I, onglet 4A, p. 39

170. Le dispositions pertinentes de l'article 75 se lisent comme suit :

- 75.(1) Lorsque, à la demande du commissaire ou d'une personne autorisée en vertu de l'article 103.1, le Tribunal conclut:
  - (a) qu'une personne est sensiblement gênée dans son entreprise ou ne peut exploiter une entreprise du fait qu'elle est incapable de se procurer un produit de façon suffisante, où que ce soit sur un marché, aux conditions de commerce normales;
  - (b) que la personne mentionnée à l'alinéa a) est incapable de se procurer le produit de façon suffisante en raison de l'insuffisance de la concurrence entre les fournisseurs de ce produit sur ce marché;
  - (c) que la personne mentionnée à l'alinéa a) accepte et est en mesure de respecter les conditions de commerce normales imposées par le ou les fournisseurs de ce produit;
  - (d) que le produit est disponible en quantité amplement suffisante;
  - (e) que le refus de vendre a ou aura vraisemblablement pour effet de nuire à la concurrence dans un marché,

le Tribunal peut ordonner qu'un ou plusieurs fournisseurs de ce produit sur le marché en question acceptent cette personne comme client dans un délai déterminé aux conditions de commerce normales à moins que, au cours de ce délai, dans le cas d'un article, les droits de douane qui lui sont applicables ne soient supprimés, réduits ou remis de façon à mettre cette personne sur un pied d'égalité avec d'autres personnes qui sont capables de se procurer l'article en quantité suffisante au Canada.

[...]

- (3) Pour l'application du présent article, « conditions de commerce » s'entend des conditions relatives au paiement, aux quantités unitaires d'achat et aux exigences raisonnables d'ordre technique ou d'entretien.

75.(1) Where, on application by the Commissioner or a person granted leave under section 103.1, the Tribunal finds that

- (a) a person is substantially affected in his business or is precluded from carrying on business due to his inability to obtain adequate supplies of a product anywhere in a market on usual trade terms,
- (b) the person referred to in paragraph (a) is unable to obtain adequate supplies of the product because of insufficient competition among suppliers of the product in the market,
- (c) the person referred to in paragraph (a) is willing and able to meet the usual trade terms of the supplier or suppliers of the product,
- (d) the product is in ample supply, and
- (e) the refusal to deal is having or is likely to have an adverse effect on competition in a market,

the Tribunal may order that one or more suppliers of the product in the market accept the person as a customer within a specified time on usual trade terms unless, within the specified time, in the case of an article, any customs duties on the article are removed, reduced or remitted and the effect of the removal, reduction or remission is to place the person on an equal footing with other persons who are able to obtain adequate supplies of the article in Canada.

[...]

- (3) For the purposes of this section, the expression "trade terms" means terms in respect of payment, units of purchase and reasonable technical and servicing requirements.



171. En matière de refus de vendre, l'état du droit canadien est différent par rapport à des juridictions comme les États-Unis ou l'Union européenne, comme le Tribunal l'avait noté dans l'affaire *Xerox* : « [c]ontrairement ce qui se passe pour la Loi sur la concurrence, la notion de refus d'approvisionner un client dans le droit des États-Unis comme dans celui de la CEE se rattache au cadre des dispositions prohibant l'abus de position dominante ou les monopoles ainsi que les ventes liées et autres obligations verticales contraignantes ». Au Canada, la disposition sur le refus de vendre existe indépendamment des dispositions civiles sur l'abus de position dominante (pour lequel aucun recours privé n'est prévu);
- *Xerox*, p. 58; CC, Vol. I, onglet 12A, p. 614
  - *Loi*, art. 78-79; CC, Vol. III, onglet 6A, pp. 1498-1499
172. Selon Westco, la preuve démontre que Nadeau n'a pas droit à l'ordonnance demandée car elle ne remplit pas plusieurs des critères de l'article 75. Plus particulièrement :
- a) Nadeau n'est pas sensiblement gênée dans son entreprise du fait qu'elle est incapable de se procurer des poulets vivants de façon suffisante où que ce soit sur un marché;
  - b) Si on présume qu'il y a une incapacité de se procurer des poulets vivants de façon suffisante qui gêne sensiblement l'entreprise de Nadeau (ce qui est nié), cette incapacité ne l'est pas en raison de l'insuffisance de la concurrence entre les fournisseurs de poulets sur le marché; il y a au contraire suffisamment de concurrence entre les producteurs de poulets vivants sur le marché pertinent;
  - c) Au surplus, toute incapacité d'approvisionnement serait due non pas à un manque de concurrence entre les producteurs de poulets mais découlerait de la décision d'affaires de Westco de poursuivre son intégration verticale, du système de gestion de l'offre qui limite la production de poulets vivants au Canada, et de l'insuffisance de concurrence entre les transformateurs qui veulent éviter la concurrence et les guerres de prix à leur niveau;
  - d) Nadeau ne rencontre les conditions de commerce normales qu'au sens strict de la définition de l'article 75;
  - e) La production de poulets vivants est un secteur réglementé et assujéti à des contingents de production établis tant au niveau fédéral que provincial et, s'il y avait incapacité pour Nadeau de s'approvisionner de façon suffisante, ce serait uniquement dû au fait que l'offre de poulets vivants est limitée par règlement et

que ce produit ne peut être considéré comme étant disponible en quantité amplement suffisante;

- f) Westco n'a plus elle-même, en raison de son entente de partenariat avec Olymel et de sa décision de construire son propre abattoir, de poulets vivants disponibles en quantité amplement suffisante pour être vendus à Nadeau ou à quelqu'autre client;
  - g) La décision de Westco n'aura pas pour effet de nuire à la concurrence dans quelque marché que ce soit, compte tenu de la part marginale que Nadeau représente dans l'abattage et la vente de poulets transformés dans la région regroupant l'Ontario, le Québec et les Maritimes, et du fait que ni Westco, ni Sunnymel, ni Olymel n'est en mesure d'y exercer un pouvoir de marché;
173. Les critères de l'article 75 sont complexes et nombreux et les tribunaux d'appel ne se sont pas encore prononcés sur la plupart des éléments qui le composent. Pour sa part, le Tribunal ne s'est penché sur cet article qu'à trois reprises dans des dossiers au fond, soit les affaires *Chrysler*, *Xerox* et *B-Filer*. Toutefois, plusieurs aspects de l'article 75 n'ont pas encore fait l'objet d'interprétation et n'ont pas eu à être décidés par le Tribunal;

**2) 75(1)(a) : Une personne est sensiblement gênée dans son entreprise ou ne peut exploiter une entreprise du fait qu'elle est incapable de se procurer un produit de façon suffisante, où que ce soit sur un marché, aux conditions de commerce normales**

174. Le premier élément que le Tribunal doit analyser, et que Nadeau doit rencontrer pour avoir gain de cause, est celui du paragraphe 75(1)(a). C'est un premier élément qui contient plusieurs facettes : le paragraphe exige en effet qu'une « personne est sensiblement gênée dans son entreprise ou ne peut exploiter une entreprise du fait qu'elle est incapable de se procurer un produit de façon suffisante, où que ce soit sur un marché, aux conditions de commerce normales »;
175. Ce paragraphe comporte trois dimensions. Nadeau doit démontrer que : 1) elle est sensiblement gênée dans son entreprise; 2) que cela est dû au fait qu'elle est incapable de se procurer un produit (des poulets vivants) de façon suffisante aux conditions de commerce normales; et 3) que cette incapacité se produit où que ce soit sur un marché;

**A. Le droit**

***i) Marché pertinent***

176. Le Tribunal doit d'abord déterminer quel est le marché visé au paragraphe 75(1)(a);

177. La notion de marché en droit de la concurrence comporte toujours une dimension du produit et une dimension géographique. L'approche pour déterminer le marché du produit et le marché géographique est celle qu'a adoptée le Bureau de la concurrence (le « **Bureau** ») dans ses Lignes directrices en matière de fusions et pour l'application des dispositions sur l'abus de position dominante : elle se fonde sur le critère de la substituabilité. Bien que ces Lignes directrices n'aient pas d'effet contraignant sur le Tribunal, elles se révèlent utiles en ce qu'elles indiquent la méthode d'analyse que suit le Bureau en matière de marché et sont fréquemment utilisées comme source de référence par le Tribunal;

- Fusions - Lignes Directrices pour l'application de la Loi, septembre 2004, Bureau de la concurrence, paras. 3.1-3.10 (« **Lignes directrices – fusions** »); CC, Vol. III, onglet 8A, pp. 1601-1603
- Lignes Directrices pour l'application des dispositions sur l'abus de position dominante, juillet 2001, Bureau de la concurrence, p. 13 (« **Lignes directrices – abus** »); Cahier d'autorités supplémentaire (« **CS** »), onglet 8A, pp. 474 – 477
- *Canada (Commissaire de la concurrence) c. Tuyauteries Canada Ltée*, [2007] 2 R.C.F. 57 (C.A.F.), demande en autorisation d'appel rejetée, [2006] S.C.C.A. No. 366, paras. 13 et 16 (« **Canada Pipe I** »); CC, Vol. I, onglet 5, pp. 203-204

178. Pour les fins du paragraphe 75(1)(a) de la *Loi* (et du paragraphe 75(1)(b) qui y réfère), le marché pertinent s'apprécie en fonction de l'entreprise du plaignant et des produits qui font l'objet du refus d'approvisionnement : le critère ultime est l'effet sur l'entreprise concernée du refus d'approvisionnement imposé à une personne;

- *B-Filer*, para. 74; CC, Vol. I, onglet 4A, p. 42
- *Chrysler*; CC, Vol. I, onglet 8A, pp. 356-357

179. Pour déterminer l'étendue du marché pertinent, le critère de la décision *Chrysler* prescrit qu'il faut partir du produit qui fait l'objet du refus de vendre et se demander si d'autres produits peuvent y être substitués sans que le plaignant ne soit sensiblement gêné dans son entreprise. Si la réponse est positive et qu'il y a des solutions de rechange disponibles, que ce soit au niveau du produit ou de la géographie, ces autres produits feront alors partie du marché pertinent dans le cadre du paragraphe 75(1)(a). Si, au contraire, le plaignant est sensiblement gêné

dans son entreprise suite au transfert à ces produits alternatifs, il ne s'agira pas de produits substituables qui font partie du marché pertinent;

- *B-Filer*, para. 87-88; CC, Vol. I, onglet 4A, p. 46

180. Ainsi, pour l'application du paragraphe 75(1)(a), un produit est un substitut et fait donc partie du même marché que les produits refusés lorsqu'une personne n'est pas sensiblement gênée dans son entreprise (ou qu'elle peut exploiter une entreprise) par suite du transfert à cet autre produit :

[U]ne personne serait considérée comme une personne qui est sensiblement gênée dans son entreprise ou qui ne peut exploiter son entreprise si le transfert à d'autres produits donnait lieu à la sortie de l'entreprise en cause de son marché d'exploitation actuel.

- *B-Filer*, paras. 79-80; CC, Vol. I, onglet 4A, p. 44

181. Dans le cadre du paragraphe 75(1)(a), les concepts de marché pertinent et de « sensiblement gêné » sont donc étroitement liés;

**ii) *Sensiblement gêné***

182. Les termes « sensiblement gêné » ne sont pas expressément définis dans la *Loi*;

183. Dans l'affaire *Chrysler*, le Tribunal a confirmé que ces termes devaient être interprétés selon leur sens usuel et ordinaire, que cela signifiait « davantage que le seul fait de ne pas être négligeable » (« more than something just beyond de minimis » en anglais), que des termes comme « important » étaient des synonymes acceptables, mais que leur interprétation devait s'apprécier en fonction des situations de faits réelles et particulières à chaque demande;

- *Chrysler*; CC, Vol. I, onglet 8A, p. 364

184. Le Tribunal a ajouté que le terme « sensiblement gêné » ne peut pas se résumer à un simple calcul arithmétique liés aux chiffres d'affaires ou à la profitabilité : « cela ne signifie pas que l'on puisse établir l'effet du refus d'approvisionnement par le seul examen du chiffre de ventes et du chiffre des bénéfices »;
- *Chrysler*, CC, Vol. I, onglet 8A, p. 361
185. Toutefois, outre les décisions *Chrysler* et *B-Filer*, le Tribunal n'a jamais spécifiquement défini les termes « sensiblement gêné » et ne s'est jamais réellement penché sur les termes du paragraphe 75(1)(a). Westco soumet que le Tribunal doit le faire dans la présente Demande;
186. Le texte du paragraphe 75(1)(a) indique qu'il y a deux facettes à la situation que l'article 75 veut corriger : d'une part il y a le fait d'« être sensiblement gêné dans son entreprise », et d'autre part, il y a celui de « ne pas pouvoir exploiter une entreprise » (« precluded » en anglais). L'article 75 couvre donc deux réalités : une première qui réfère à l'entreprise existante du plaignant (« son » entreprise), et une seconde qui réfère non pas à l'entreprise du plaignant, mais à une entreprise qui n'est pas encore la sienne (« une » entreprise) et dans laquelle la personne voudrait entrer mais est empêchée (« precluded ») de le faire par le refus de vendre;
187. Le législateur ne parle pas pour ne rien dire et, s'il a utilisé le possessif dans le premier cas et non dans le second, c'est qu'il visait deux situations différentes et il faut tenir compte de cette distinction : le refus de vendre ou d'approvisionnement doit soit causer une gêne sensible à une personne dans « son » entreprise, soit empêcher une personne d'exploiter « une » entreprise. Westco soumet que la distinction s'explique aisément : en formulant le test ainsi, l'article 75 fait en sorte que la disposition permet de viser un refus d'approvisionnement dont peuvent souffrir tant les clients existants (ceux qui opèrent « leur » entreprise) que les clients potentiels (ceux qui veulent entrer dans un champ d'activités – « une » entreprise – où ils ne sont pas encore présents);

188. Les débats parlementaires ayant présidé à l'adoption de l'article 75 en 1976 indiquent d'ailleurs que l'article 75 pouvait viser tant les clients existants que les clients potentiels;

- Canada, Chambre des communes, Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent des Finances, du commerce et des questions économiques, fascicule no 15, 3 décembre 1974, 1<sup>re</sup> session, 30<sup>e</sup> législature; CS, onglet 10, p. 509

189. Un principe fondamental d'interprétation législative est la règle des mots associés, aussi connue sous le nom de « *noscitur a sociis* ». Cette règle veut que, lorsqu'au moins deux mots ou expressions reliées par la conjonction « et » ou « ou » ont une fonction logique et grammaticale analogue dans une disposition de la loi, ils doivent être interprétés à la lumière de leurs caractéristiques communes;

Il s'agit de la règle des [page 865] mots associés (*noscitur a sociis*). Elle veut fondamentalement que "[I]e sens d'un terme [soit] révélé par son association à d'autres termes : *il est connu par ceux auxquels il est associé*" : 2747-3174 *Québec Inc. c. Québec (Régie des permis d'alcool)*, [1996] 3 R.C.S. 919, par. 195 (souligné dans l'original). Comme l'a expliqué le juge Bastarache dans l'arrêt *Marche c. Cie d'Assurance Halifax*, [2005] 1 R.C.S. 47, 2005 CSC 6, par. 66-71, l'application de cette règle permet au tribunal de saisir le "contexte immédiat" des mots employés par le législateur et qui font l'objet du litige.

- *McDiarmid Lumber Ltd. c. Première Nation de God's Lake*, [2006] 2 R.C.S. 846, para. 30 (« **McDiarmid** »); CS, onglet 4, p. 253

190. Lorsque des mots de nature plus générale et de nature plus spécifique se retrouvent dans une même disposition d'une législation, ont une fonction parallèle et peuvent être associés ensemble et capables d'une interprétation analogue, la signification d'un terme est influencée par celle des autres, et les mots plus généraux doivent ainsi être restreints à la signification analogue plus spécifique, sauf lorsqu'une telle interprétation serait contraire à l'intention claire et expresse de la loi dans son ensemble. L'application de ce principe fait en sorte que la portée du mot plus général (en l'occurrence, « sensiblement gêné ») doit être ramenée à celle du mot plus spécifique (en l'occurrence, « ne peut exploiter »);

- Ruth Sullivan, *Sullivan on the Construction of Statutes*, 5th ed. (Markham: LexisNexis, 2008), pp. 227-231; CS, onglet 14, p. 526

191. À l'instar de toutes les règles d'interprétation, la règle des mots associés contribue à déterminer l'intention du législateur. « Lorsque ce dernier lie deux notions, l'ambiguïté de l'une peut être résolue au regard de l'autre. Par conséquent, une disposition générale peut être interprétée de manière plus restrictive »;
- *McDiarmid*, para. 34; CS, onglet 4, p. 256
192. Ce principe d'interprétation a d'ailleurs été reconnu par la Cour suprême dans une importante affaire de concurrence, soit *R. c. Nova Scotia Pharmaceutical Society*, où le juge Gonthier, dans son analyse juridique du contenu de l'alinéa 32(1)(c) de la *Loi* (maintenant l'article 45), a indiqué que l'interprétation de l'article 32 était avant tout tributaire des objectifs de la *Loi* et que « son contenu est enrichi par le reste de l'article dans lequel il est situé »;
- *R. c. Nova Scotia Pharmaceutical Society*, [1992] 2 R.C.S. 606, pp. 647-648; CS, onglet 6, pp. 386-387
193. Aussi, pour donner une interprétation qui soit conséquente et cohérente entre les deux réalités visées par le paragraphe 75(1)(a), il faut lire les termes « sensiblement gêné dans son entreprise » à la lumière des termes « ne peut exploiter une entreprise » : la gêne sensible que vise l'article 75 de la *Loi* doit être importante au point où la personne qui essuie un refus d'approvisionnement soit proche de ne plus pouvoir exploiter son entreprise du fait qu'elle est incapable de se procurer un produit de façon suffisante. Au même titre qu'un nouvel entrant doit démontrer que le refus de vendre l'empêche de commencer une entreprise dans laquelle il n'est pas déjà présent. Sinon, la *Loi* imposerait un test différent aux clients existants qui ont été éconduits par un fournisseur rapport aux nouveaux entrants qui voudraient amorcer une relation d'affaires avec ce dernier;
194. Loin de contredire les affaires *Chrysler* ou *Xerox*, cette règle d'interprétation aide plutôt à les compléter. Le terme « substantiel » doit s'interpréter selon son sens usuel et ordinaire, comme l'enseigne l'affaire *Chrysler*, mais ce doit être une ampleur qui est telle que le plaignant soit proche de ne plus pouvoir opérer son entreprise;



195. D'ailleurs, dans l'affaire *Xerox*, où le principe de *Chrysler* a été appliqué, il s'agissait d'une situation dans laquelle le demandeur Exdos n'avait plus la capacité de continuer ses opérations en raison du refus de vendre. Le Tribunal avait noté que « pour que l'entreprise puisse survivre », elle devait avoir un accès aux pièces de copieurs Xerox, et que le refus de vendre « aura pour effet de gêner sensiblement et peut-être même détruire l'entreprise d'Exdos-Nezron » (nos soulignements);

- *Xerox*, pp. 37 - 39; CC, Vol. I, onglet 12A, pp. 593-595

196. Un refus de vendre qui n'aurait pas pour effet de mettre en péril ou d'affecter une personne au point où la survie de son entreprise serait en cause n'est donc pas inclus dans les termes « sensiblement gêné ». Le simple fait pour une personne de devoir, suite à un refus de vendre, exploiter son entreprise à un niveau inférieur au niveau actuel, ou avec des revenus ou des profits moindres, ne correspond pas au seuil d'être « sensiblement gêné dans son entreprise » édicté par l'article 75;

**iii) Incapacité de se procurer**

197. Le paragraphe 75(1)(a) exige aussi qu'il y ait une incapacité de se procurer le produit en question dans le marché pertinent. La gêne sensible dans son entreprise ou l'empêchement d'exploiter une entreprise doit être attribuable au fait que le plaignant est incapable de se procurer un produit en quantité suffisante. Il y a donc un lien de causalité, que la demanderesse doit démontrer, entre la gêne sensible et l'incapacité de se procurer un produit;

198. Dans les affaires *Chrysler* et *Xerox*, le Tribunal n'avait pas eu à se poser cette question de la capacité à se procurer des produits de remplacement. Brunet se plaignait de ne pas avoir de pièces d'autos de marque Chrysler, et Exdos se plaignait de ne pas avoir de photocopieurs de marque Xerox. Il n'y avait, dans les deux cas, aucun produit de remplacement possible, et le Tribunal avait rapidement conclu que c'était effectivement l'incapacité de se procurer un produit sur un marché qui était à la source de la gêne sensible dont Brunet et Exdos se plaignaient;

199. Le paragraphe 75(1)(a) réfère à deux notions à ce chapitre. D'une part, il ne s'agit pas d'une incapacité d'obtenir une quantité de produits identique à ce qui existait avant le refus de vendre ou de remplacer tout le produit dont l'approvisionnement est refusé; il s'agit d'obtenir un produit « de façon suffisante », en quantités suffisantes pour ne plus être sensiblement gêné;
200. C'est seulement si la quantité n'est pas assez suffisante pour ne pas être sensiblement gêné que les conditions du paragraphe 75(1)(a) sont rencontrées. Il n'y a pas d'exigence de remplacement ou de maintien du *statu quo*;
201. D'autre part, il faut qu'il y ait une « incapacité de se procurer » de la demanderesse, soit une preuve suffisante que Nadeau n'est pas capable et ne peut pas se procurer de poulets vivants sur le marché. Selon le sens usuel et ordinaire des termes « incapacité » et « se procurer », cela signifie que la preuve doit faire état de tentatives sérieuses de la part de Nadeau pour s'approvisionner en vue d'obtenir et de trouver des poulets vivants auprès d'autres sources;
202. Le paragraphe 75(1)(a) ne dit pas « recevoir », il dit « se procurer ». Il faut donc démontrer, par des éléments de preuve crédibles et suffisants, qu'il y a eu des efforts et des démarches effectuées, et que ceux-ci avaient pour objet d'obtenir et de trouver des produits de remplacement. Westco soumet que cette incapacité doit donc référer à un exercice suffisamment sérieux, et ne peut découler d'un exercice factice d'approvisionnement, ou de démarches qui ne visent pas à effectivement obtenir des produits de remplacement. Comme l'a rappelé le Tribunal, Nadeau ne peut pas demeurer passive et simplement attendre que les poulets vivants cognent à sa porte;
- *Nadeau Ferme Avicole Limitée c. Groupe Westco Inc. et autres*, [2008] Trib. conc. 16 (« **Nadeau 104** »), para. 37; CC, Vol. II, onglet 21A, p. 1014
203. Par ailleurs, le paragraphe 75(1)(a) ne suggère pas que cette incapacité de se procurer puisse être limitée dans le temps. Au contraire, l'obligation de tenter de se procurer un produit sur le marché est une obligation continue qui incombe à la demanderesse;

**B. Les faits**

*i) Marché du produit*

204. Au niveau du produit, la preuve et l'ensemble des procédures indiquent que le produit visé par la Demande est celui des poulets vivants;
205. Et, c'est important de le souligner, le seul produit dont on parle ici (et c'est d'ailleurs comme cela qu'il est identifié dans les procédures de Nadeau), ce sont les « poulets vivants », qui doivent être considérés comme étant un produit unique, sans distinction de caractéristiques, de sexe ou de taille;
- Demande, para. 1
  - Nadeau Ferme Avicole Limitée c. Groupe Westco Inc. et autres, 2008 Trib. conc. 9 (« **Nadeau 103.1** »), para. 28; CC, Vol II, onglet 20A, p. 991
  - Nadeau 104, para. 37; CC, Vol II, onglet 21A, p. 1014
206. Le produit pertinent ne se limite pas seulement aux poulets originaires de Westco et des défenderesses. La preuve démontre que les poulets, peu importe qu'ils proviennent de Westco ou d'autres producteurs situés au Nouveau-Brunswick, en Nouvelle-Écosse ou au Québec, ont toutes les mêmes caractéristiques physiques et le même usage, et qu'ils sont donc substituables. Les poulets sont des produits fongibles et le marché du produit est donc large;
- *Nadeau 104*, para. 37; CC, Vol II, onglet 21A, p. 1014
  - Transcription (huis clos) : 18 novembre 2008, Volume 2 (Y. Landry), pages 185-186; Recueil, onglet 206
  - Pièce C-RW-100, Déclaration de témoignage de Thomas Soucy, para. 16.3; Recueil, onglet 207
207. Il n'y a rien dans la preuve à l'effet que les poulets originaires de producteurs autres que Westco ne sont pas des substituts acceptables pour les opérations de Nadeau, et encore moins de preuve que les poulets autres que les poulets de Westco ne sont pas des substituts acceptables pour les clients de Nadeau. Une fois transformés, les poulets sortis de l'Abattoir St-François seront tout aussi acceptables pour les clients de Nadeau, que ces poulets transformés aient été à

l'origine des poulets élevés chez Westco, au Nouveau-Brunswick ou dans une autre province;

208. Comme l'a dit M. Feenstra: "*The chicken is the chicken. It doesn't matter who kills it. There's only so many chickens in the supply chain*";

- Transcription (publique), 17 novembre 2008, Volume 1 (J. Feenstra), page 143; Recueil, onglet 208

209. Il faut ajouter que le marché pertinent ne peut pas être segmenté selon la taille des poulets, car la Demande ne fait pas cette distinction. Les poulets vivants comprennent assurément des poulets de différentes tailles. Nadeau peut peut-être préciser la fourchette (de 1,8 kg à 2,4 kg) dans laquelle se placent les poulets qu'elle requiert, mais elle ne peut pas exiger une distribution des tailles à l'intérieur du produit qu'elle a elle-même défini dans sa Demande. Les poulets vivants ne peuvent pas être des produits de certaines tailles particulières si on implique par là que les tailles ne sont pas substituables les unes par rapport aux autres : ce serait là une nouvelle demande avec une nouvelle définition du produit, dont le Tribunal n'est aucunement saisi;

**ii) *Marché géographique***

210. La question que le Tribunal doit analyser plus en détail dans l'identification du marché pertinent pour les fins du paragraphe 75(1)(a) se situe au niveau géographique;

211. Au niveau géographique, compte tenu des approvisionnements actuels dont bénéficie déjà Nadeau et des sources additionnelles qui lui sont disponibles, Westco soumet que le marché pertinent doit regrouper les poulets vivants originaires de producteurs situés dans l'Est du Canada, soit au Québec, au Nouveau-Brunswick, en Nouvelle-Écosse et à l'Île-du-Prince-Édouard, parce que Nadeau peut substituer ces poulets à ceux de Westco sans que la viabilité de son entreprise soit mise en cause et qu'elle se retrouve sur le point de plus pouvoir exploiter son entreprise suite au transfert à ces produits;

212. Sur cette question du marché géographique pertinent, le Tribunal doit se référer à la preuve d'experts déposée par les parties. L'étude de M. Ware ne touche que de façon indirecte à la question du marché pertinent au niveau du paragraphe 75(1)(a); M. Ware reconnaît lui-même que son analyse portait d'abord et avant sur le caractère « monopsoniste » de Nadeau dans l'achat de poulets vivants;

- Pièce C-A-81, Affidavit of Roger Ware, paras. 35, 40; Pièce C-A-83, Reply Affidavit of Roger Ware; Recueil, onglet 209

213. Mme Sanderson a témoigné à l'effet que quatre éléments de preuve justifient un marché géographique incluant le Québec et les Maritimes;

- Pièce C-RW-139, Affidavit of Margaret Sanderson, pp. 11 – 21; Recueil, onglet 210

214. Premièrement, Nadeau se procure présentement des poulets vivants en provenance du sud du Nouveau-Brunswick de même que de la Nouvelle-Écosse et de l'Île-du-Prince-Édouard. Il ne fait aucun doute que ces poulets font partie du marché pertinent puisque Nadeau les utilise déjà dans sa production courante. [REDACTED]

- Pièce C-A-89, Affidavit of Grant C. Robinson, page 7; Recueil, onglet 211
- Pièce C-RW-93, Nadeau Poultry Farm Ltd. Income Statement 1998 – 2007; Recueil, onglet 212
- Transcription (huis clos), 24 novembre 2008, Volume 6 (G. Robinson), pages 214-215; Recueil, onglet 213

215. La preuve indique que ces poulets vivants sont expédiés à Nadeau à partir de la Nouvelle-Écosse, à environ douze (12) heures de route à l'est de l'Abattoir St-François. Pour ce qui est des poulets du sud du Nouveau-Brunswick, ils sont expédiés sur environ 550 kilomètres, et sont à environ 7-8 heures de route de l'Abattoir St-François;

- Transcription (huis clos), 18 novembre 2008, Volume 3 (Y. Landry), pages 37-40; Recueil, onglet 214

216. Deuxièmement, il y a des volumes importants de poulets vivants disponibles au Québec dans un rayon de 500 kilomètres à l'ouest de l'Abattoir St-François, à une distance équivalente (environ 550 kilomètres) à celle des fermes situées dans le sud du Nouveau-Brunswick. [REDACTED]

- Pièce C-RW-139, Affidavit of Margaret Sanderson, Table 1, p. 14; Recueil, onglet 215

217. Il y a donc plusieurs sources potentielles alternatives d'approvisionnement de poulets vivants qui sont situées à l'extérieur de la province du Nouveau-Brunswick, au Québec, et auxquelles Nadeau peut ou pourrait faire appel pour obtenir suffisamment de poulets pour opérer son entreprise et pour remplacer, en tout ou en partie, la perte d'approvisionnement en provenance de Westco et des co-défenderesses. En fait, les volumes potentiellement disponibles au Québec dans un rayon de 550 kilomètres de l'Abattoir St-François excèdent largement le volume de Westco et des co-défenderesses;

218. Troisièmement, il n'y a aucune contrainte réglementaire qui empêche le transfert inter-provincial des poulets vivants. En effet, le commerce interprovincial est autorisé, il se pratique déjà à une échelle régulière entre le Québec et l'Ontario, et il suffit d'un processus administratif relativement simple de 16 semaines pour pouvoir « importer » des poulets dans le commerce inter-provincial;

- Pièce C-RW-139, Affidavit of Margaret Sanderson, pp. 14 – 15; Recueil, onglet 216

219. Enfin, même avec l'aide des données limitées qui peuvent être valablement tirées de l'étude Ouellette-Plourde-Viel, Mme Sanderson conclut qu'il y a, à l'intérieur d'un rayon de 600 kilomètres de l'Abattoir St-François, un volume important de producteurs québécois prêts à expédier leurs poulets vivants à Nadeau moyennant le paiement de certaines primes au-dessus du prix de base. Et, en considérant les primes additionnelles à être versées, les coûts de transport et les coûts additionnels de « morts en cage » et d'attrition (le « shrink »), Mme Sanderson conclut que l'obtention de poulets de remplacement en provenance du Québec coûterait une

somme d'environ [REDACTED] à Nadeau pour lui permettre de retrouver un volume égal aux poulets qui lui sont expédiés par Westco et les co-défenderesses. Cela laisserait à Nadeau des revenus après opérations d'environ [REDACTED]

[REDACTED]

- Pièce C-RW-139, Affidavit of Margaret Sanderson, pages 24-25; Recueil, onglet 217
- Pièce C-RW-142, Affidavit of Margaret Sanderson – Supplemental Analysis, page 2; Recueil, onglet 218
- Pièce C-RW-93, Nadeau Poultry Farm Ltd. Income Statement, 1998-2007; Recueil, onglet 219

220. Mme Sanderson a témoigné à l'effet que sa méthodologie était la même que celle utilisée par M. Robinson. Le rapport de M. Robinson indique pour sa part que l'impact sur l'entreprise de Nadeau de l'acquisition de poulets de remplacement en provenance du Québec serait de l'ordre de [REDACTED]

[REDACTED]

- Pièce C-A-89, Affidavit of Grant C. Robinson, Scenario 2, page 11; Recueil, onglet 220

221. Mme Sanderson souligne que les poulets vivants présentement expédiés par Westco et les co-défenderesses à Nadeau sont les plus avantageux (à tous les chapitres) qui puissent exister compte tenu de la proximité des installations de Nadeau, et que toute acquisition de poulets de remplacement impliquera un coût pour Nadeau. Toutefois, ces coûts additionnels sont loin de mettre l'entreprise de Nadeau en péril. De plus, le fait que ces coûts augmentent ne sera que la réflexion d'une concurrence accrue pour Nadeau dans l'obtention de poulets vivants;

- Transcription (huis clos), 27 novembre 2008, Volume 9 (M. Sanderson), pages 11, 26, 58 -59; Recueil, onglet 221
- Pièce C-RW-139, Affidavit of Margaret Sanderson, page 20; Recueil, onglet 222

222. Les rapports de M. Robinson et de Mme Sanderson indiquent ainsi qu'avec ses sources alternatives d'approvisionnement, [REDACTED]

[REDACTED]

- Pièce C-RW-139, Affidavit of Margaret Sanderson, page 20; Recueil, onglet 222

223.

[REDACTED]

- Transcription (huis clos), 27 novembre 2008, Volume 9 (M. Sanderson), pages 27-30; Recueil, onglet 224
- Paragraphe 161, ci-haut

224.

[REDACTED]

225. Il faut ajouter que, selon les témoignages de Nadeau, l'Abattoir St-François aurait historiquement transformé entre [REDACTED] poulets par semaine. Les représentants de Nadeau affirment aussi que l'Abattoir St-François doit transformer un minimum de 300 000 poulets par semaine afin de « survivre » et un total de 350 000 poulets hebdomadairement afin d'être « viable »;

- *Demande*, para. 32



226. Ces volumes historiques de rentabilité (avec lesquels l'Abattoir St-François a fonctionné pendant plusieurs années) et ces volumes permettant de survivre ou d'être viable ne peuvent refléter une situation où Nadeau serait « sensiblement gênée » dans son entreprise. De l'aveu même de Nadeau, ce sont des niveaux de volumes qui permettent à l'Abattoir St-François de fonctionner et lui ont permis d'être rentable pendant de nombreuses années;
227. La preuve démontre que ces volumes pourront aisément être maintenus par Nadeau. En effet, un total de 325 700 poulets par semaine proviennent déjà des autres producteurs de poulets vivants au Nouveau-Brunswick, des provinces de l'Île-du-Prince-Édouard et de la Nouvelle-Écosse, des poulets que l'Abattoir St-François continuera de recevoir au moins jusqu'en mai 2010. Ainsi, Nadeau préservera respectivement, sans même remplacer un seul poulet perdu, 108,5% et 93,05% des seuils de « survie » et de « viabilité » identifiés par M. Tavares;
- *Demande*, paras. 30 – 31
  - Paragraphes 42 à 52, ci-haut
228. Dans ces circonstances, Westco soutient que ces poulets de remplacement en provenance du Québec doivent faire partie du marché que le Tribunal doit considérer aux fins du paragraphe 75(1)(a), puisque Nadeau n'est pas incapable de se les procurer sans en subir une gêne sensible. Il n'y a donc pas d'incapacité de se procurer des quantités suffisantes de poulets vivants sur le marché;
229. Par ailleurs, Nadeau peut pas invoquer sa propre turpitude et sa propre décision (celle de Maple Lodge) de rapatrier, en mai 2010, les poulets de Nouvelle-Écosse vers l'Abattoir ACA pour se plaindre d'un manque éventuel possible d'approvisionnements;
230. Nadeau a du poulet vivant qui provient d'autres sources et elle l'utilise; et elle a d'autres sources d'approvisionnement aisément accessibles au Québec. Et ces sources lui permettront d'atteindre les seuils de viabilité et de rentabilité qu'elle a affichés dans le passé. Or, l'entreprise de Nadeau aujourd'hui est la même qu'auparavant : pas de nouveaux investissements, pas de nouvelles capacités de

production, les mêmes installations. Le fait d'être ramenée à une rentabilité historique par la décision de Westco et des co-défenderesses ne peut constituer un cas où elle est sensiblement gênée;

231. Le refus de vendre qui gêne et qui dérange une personne, mais qui ne le fait pas sensiblement ou n'empêche pas d'exploiter une entreprise, ne peut tout simplement pas faire l'objet d'une ordonnance du Tribunal aux termes de l'article 75;
232. D'ailleurs, les événements récents prouvent que, lorsque des démarches sérieuses pour se procurer du poulet vivant sont entreprises, les volumes peuvent facilement être accessibles si Nadeau fait les démarches requises. En effet, Nadeau a pu trouver 31 250 poulets additionnels en Nouvelle-Écosse depuis le début de 2008, sans même faire de démarches actives d'approvisionnement. De plus, plusieurs producteurs du Québec ont manifesté à M. Soucy leur intérêt à approvisionner son nouvel abattoir et un de ces producteurs, Aliments Breton, a aussi confirmé cette intention par écrit;
- Pièce C-RW-100, Déclaration de Thomas Soucy, paras. 11.1 à 11.3; Recueil, onglet 225
233. La position de Nadeau revient à dire que, simplement parce que les opérations d'élevage et de production de poulets vivants de Westco sont situées au Nouveau-Brunswick à proximité de son usine d'abattage et que cet approvisionnement lui permet de meilleurs profits, Westco devrait être obligée de continuer à approvisionner Nadeau qui a aussi ses opérations d'abattage dans cette province. Cela signifierait que des parties pourraient être contraintes de maintenir des relations d'approvisionnement si la partie qui se plaint réussit simplement à alléguer que la fin de la relation lui complique la vie et réduit ses marges, l'oblige à élargir son cercle d'approvisionnements ou accroît le niveau de concurrence dans son marché;
234. Ce n'est certes pas ce qui est visé par l'article 75 de la *Loi* et une telle preuve est insuffisante pour remplir le premier volet de cette disposition, soit d'être « sensiblement gênée » dans son entreprise;

235. Dans la mesure où un plaignant peut se procurer un produit de remplacement tout en maintenant sa viabilité et même un niveau historique de rentabilité, il ne peut pas dire qu'un refus d'approvisionnement peut lui causer une gêne sensible au sens du paragraphe 75(1)(a), même si cela peut lui occasionner un certain coût. En fait, il est certain que tout transfert à un produit alternatif va assurément causer un coût additionnel quelconque à l'entreprise du plaignant, parce qu'autrement, le plaignant aurait déjà choisi ce produit au lieu du produit dont l'approvisionnement lui est maintenant refusé;

*iii) Incapacité de se procurer*

236. Au niveau de l'incapacité de se procurer, la preuve démontre aussi que Nadeau n'a fait aucun effort, jusqu'à l'ordonnance intérimaire du Tribunal, pour se procurer des poulets de remplacement ailleurs sur le marché. En fait, la preuve indique plutôt que Nadeau a même fait le contraire, multipliant les efforts conscients pour ne pas obtenir de poulets de remplacement au Québec;

- Paragraphes 160 à 164, ci-haut
- Nadeau 104, para. 37, CC, Vol II, onglet 21A, p. 1029

237. Entre l'annonce de Westco, en janvier 2008, de cesser ses approvisionnements de poulets le 20 juillet et l'ordonnance intérimaire du Tribunal rendue le 26 juin, il n'y a eu aucune tentative de Nadeau de se procurer des poulets de remplacement;

- *Nadeau 104*, para 37, CC, Vol II, onglet 21A, p. 1029

238. En juillet et août 2008, il y a eu des démarches de l'équipe Ouellette-Plourde-Viel pour identifier des sources possibles de poulets de remplacement [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

- Paragraphes 160 à 164, ci-haut

239. Puis, depuis le mois de septembre [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

- Paragraphe 155, ci-haut

240. Des démarches comme celles de l'équipe Ouellette-Plourde-Viel [REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED] ne suffisent pas à démontrer une « incapacité » de la part de Nadeau de « se procurer » des poulets de remplacement. [REDACTED]

[REDACTED]

- Paragraphe 160, ci-haut

241. Le paragraphe 75(1)(a) impose clairement à la personne qui se plaint d'un refus de vendre de devoir au moins faire les démarches suffisantes et sérieuses pour déterminer si des produits de remplacement existent réellement et si elle peut les obtenir. La preuve dont dispose le Tribunal démontre que Nadeau ne s'est absolument pas déchargée de cette obligation [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED] Le Tribunal ne peut donc pas conclure de la preuve que Nadeau est « incapable de se procurer » des poulets vivants au Québec, [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

242. Pour toutes ces raisons, Westco soumet que Nadeau n'a pas fait la preuve que les exigences du paragraphe 75(1)(a) sont rencontrées;

- 3) 75(1)(b) : La personne est incapable de se procurer le produit de façon suffisante en raison de l'insuffisance de la concurrence entre les fournisseurs de ce produit sur ce marché**
243. Si les conditions du paragraphe 75(1)(a) ne sont pas rencontrées, le Tribunal n'a pas à considérer les autres éléments de l'article 75. L'analyse des autres éléments de l'article 75 doit donc présumer que les exigences du paragraphe (1)(a) sur la gêne sensible, le marché et l'incapacité de se procurer une quantité suffisante de produit sont remplies;
244. Lorsque les conditions du paragraphe 75(1)(a) sont rencontrées, le paragraphe 75(1)(b) prescrit que la personne qui se voit refuser un approvisionnement doit être « incapable de se procurer le produit de façon suffisante en raison de l'insuffisance de la concurrence entre les fournisseurs de ce produit sur ce marché »;
245. Même en présumant que Nadeau serait incapable de se procurer le produit de façon suffisante (ce qui est nié) et en souffrirait une gêne sensible (ce qui est également nié), Nadeau doit aussi démontrer que cette incapacité est due à une insuffisance de concurrence entre les fournisseurs de poulets vivants sur le marché concerné. Sur le plan juridique, le paragraphe 75(1)(b) énonce deux exigences. D'abord, la concurrence entre ces fournisseurs de poulets sur le marché pertinent doit être insuffisante. Ensuite, l'incapacité de se procurer des poulets vivants de façon suffisante doit découler (« en raison de ») de cette insuffisance de la concurrence;
- *B-Filer*, para. 145; CC, Vol. I, onglet 4A, p. 60
246. Il faut noter que c'est l'incapacité de se procurer le produit (et non le refus de vendre proprement dit) qui doit être causée par l'insuffisance de concurrence;

**A. Marché pertinent**

247. Le marché dont parle le paragraphe 75(1)(b) est le même marché que celui qui aura été déterminé au paragraphe 75(1)(a), soit le marché qui inclut les produits qui font l'objet du refus d'approvisionnement ainsi que tous ceux vers lesquels le plaignant peut se tourner sans en subir une gêne sensible. En effet, le paragraphe (1)(b) réfère explicitement à « ce » marché;
248. C'est donc en regard du marché des poulets vivants, dans la géographie qui aura été déterminée au paragraphe 75(1)(a), que le Tribunal doit regarder et se demander s'il y a insuffisance de concurrence et s'il y a le lien de causalité requis. Ce marché géographique doit se limiter aux Maritimes pour les fins de l'analyse du paragraphe 75(1)(b) car, s'il devait inclure le Québec et les Maritimes, ce serait parce que les poulets vivants en provenance du Québec ne causent pas de gêne sensible à l'entreprise de Nadeau, ce qui serait déjà fatal à la Demande de Nadeau;

**B. Absence d'insuffisance de concurrence**

249. Il n'y a pas de précédents sur la question d'insuffisance de concurrence. L'insuffisance de concurrence proprement dite n'a pas été traitée dans les affaires *Chrysler* et *Xerox*, où il n'y avait qu'un seul fournisseur du produit pertinent (Chrysler pour les pièces d'autos de marque Chrysler, Xerox pour les pièces de photocopieurs de marque Xerox). Dans *Chrysler*, le Tribunal a rapidement conclu que les concessionnaires de Chrysler Canada étaient des sources inférieures d'approvisionnement pour Brunet, n'étaient pas dans le même marché que Chrysler Canada et ne représentaient donc pas une concurrence suffisante pour Chrysler Canada;

- *Chrysler*; CC, Vol. I, onglet 8A, p. 383

250. Dans l'affaire *B-Filer*, le Tribunal, dans son analyse du paragraphe 75(1)(b), s'est immédiatement tourné vers les raisons alternatives du refus d'approvisionnement pour conclure que l'incapacité de se procurer les services bancaires pertinents n'était pas attribuable à une insuffisance de concurrence, sans même analyser l'état de la concurrence dans le marché pertinent;

- *B-Filer*, paras. 145-180; CC, Vol. I, onglet 4A, pp. 60-75

251. Westco soumet que l'insuffisance de concurrence à laquelle réfère le paragraphe 75(1)(b) doit s'apprécier dans le contexte global de la *Loi*, et ne peut que référer à une situation où il y a un concurrent ou des concurrents en position de dominance ou de monopole, ou encore un manque de concurrence attribuable à une collusion quelconque entre les fournisseurs présents dans un marché;
252. Le fait qu'il y ait sur un même marché un nombre important de fournisseurs et une absence de preuve de collusion entre eux est le reflet qu'il n'y a pas insuffisance de concurrence. Comme l'a constaté le Tribunal dans l'affaire *Xerox*, « de toute évidence, un marché composé de nombreux fournisseurs agissant indépendamment les uns des autres ne relèvera pas de cette définition [soit l'insuffisance de concurrence] » (nos soulignements);
- *Xerox*, p. 67; CC, Vol. I, onglet 12A, p. 623
253. Même dans un marché restreint aux Maritimes, la preuve indique que ce marché est vaste et comprend non seulement les producteurs de poulets vivants du Nouveau-Brunswick mais aussi plusieurs producteurs en Nouvelle-Écosse et à l'Île-du-Prince-Édouard qui se font concurrence pour vendre leurs produits aux abattoirs au Nouveau-Brunswick et dans les Maritimes, et vers lesquels Nadeau peut se tourner et se tourne d'ailleurs déjà. Les données, tant en nombre de producteurs qu'en volume de poulets disponibles, font plutôt état d'un nombre considérable de producteurs de poulets détenteurs de contingents de production, qui peuvent expédier des poulets à Nadeau. Il y a en effet, dans cette région des Maritimes et du Québec, plus de 800 producteurs de poulets;
- Paragraphe 120, ci-haut
254. Westco et les co-défenderesses représentaient, pour l'année 2006, à peine plus de 4,1% de l'ensemble des contingents de production dans la région. En fait, il y a dans cette région plusieurs dizaines de producteurs de poulet, et aucune preuve de manque de concurrence entre eux;
- Paragraphe 118 ci-haut

255. La preuve démontre plutôt que [REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED] En fait, au niveau des producteurs de poulets de la Nouvelle-Écosse, c'est Maple Lodge elle-même qui veut s'associer à l'Abattoir ACA pour faire en sorte que les poulets originaires de cette province ne soient plus disponibles pour l'Abattoir Nadeau;
- Paragraphes 109-110 ci-haut
256. Non seulement y a-t-il plusieurs concurrents, mais la preuve a révélé que les producteurs de poulets sont effectivement prêts à se livrer concurrence et à offrir leur production à Nadeau moyennant le paiement de « primes » au-delà du prix de base fixé par les organismes de réglementation;
- Paragraphe 164, ci-haut
257. Nadeau ne s'est aucunement déchargée de son fardeau de démontrer qu'il y a insuffisance de concurrence dans le marché le plus restreint qui puisse exister aux termes du paragraphe 75(1)(a), à savoir les Maritimes. Dans ces circonstances, le Tribunal ne peut conclure qu'une quelconque difficulté de Nadeau à se procurer des poulets pourrait être principalement due à une insuffisance de concurrence;

**C. Pas “en raison” de l'insuffisance de concurrence**

258. Même si le Tribunal devait conclure qu'il y a insuffisance de concurrence entre les fournisseurs de poulets vivants dans le marché pertinent et qu'il y a incapacité pour Nadeau d'obtenir des poulets en quantité suffisante, le Tribunal doit être satisfait que l'incapacité alléguée de se procurer le produit de façon suffisante l'est « en raison de » l'insuffisance de la concurrence. La preuve au dossier du Tribunal démontre plutôt que la cause de toute incapacité de Nadeau n'a rien à voir avec un manque de concurrence entre les fournisseurs de poulets vivants sur le marché. Tout au contraire;



259. Dans l'affaire *Xerox*, le Tribunal a examiné cette exigence causale du paragraphe 75(1)(b) et conclu que l'insuffisance doit être la « principale raison » du refus d'approvisionner : « la principale raison pour laquelle le produit n'est pas disponible en quantité suffisante [doit être] l'état de la concurrence sur le marché du produit ». On parle de « overriding reason » dans la version anglaise;

- *Xerox*, p. 67; CC, vol. I, Onglet 12A, p. 623; onglet 12B, p. 708

260. Dans l'affaire *B-Filer*, le Tribunal a ajouté ce qui suit : « nous convenons qu'en droit toute inférence selon laquelle l'insuffisance de la concurrence a mené à un refus de vendre peut être réfutée par une preuve montrant l'existence d'une raison commerciale objectivement justifiable »;

- *B-Filer*, para. 147; CC, Vol. I, onglet 4A, pp. 60

261. En fait, dans l'affaire *B-Filer*, le Tribunal s'est directement demandé (sans même mesurer l'insuffisance de concurrence) s'il y a des raisons autres que cette insuffisance de concurrence pour expliquer l'incapacité à se procurer les services bancaires pertinents. Et c'est effectivement ce qu'a conclu le Tribunal dans cette affaire, citant trois raisons commerciales objectivement justifiables de la Banque de Nouvelle-Écosse pour expliquer sa résiliation des services bancaires à GPay Services;

- *B-Filer*, paras. 148, 179 et 180; CC, Vol. I, onglet 4A, pp. 60 et 75

262. Lors de la comparution de M. André Ouellet, alors ministre de la Consommation et des Corporations, devant le Comité permanent des Finances du commerce et des questions économiques le 3 décembre 1974, ce dernier a dit ce qui suit au sujet de la disposition relative au refus de vendre du projet de loi C-2 qui était alors à l'étude et qui a mené à l'article 75 de la *Loi* :

Beaucoup de personnes ont craint que l'alinéa 31.2 d) du projet de loi soit invoqué pour imposer à un fournisseur d'approvisionner un nouveau client ou de continuer d'approvisionner un client alors que la raison véritable, expliquant son refus de vendre, n'avait rien à voir avec l'insuffisance de la concurrence, mais était due à d'autres facteurs. Je pense qu'il est clair que cette crainte n'est pas véritablement fondée, puisque l'article indique clairement qu'avant de pouvoir émettre une ordonnance, la Commission devra avoir vérifié que l'insuffisance de la

concurrence est la raison pour laquelle la personne ne peut obtenir l'article en quantité suffisante.

- Canada, Chambre des communes, Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent des Finances, du commerce et des questions économiques, fascicule no 15, 3 décembre 1974, 1<sup>re</sup> session. 30<sup>e</sup> législature, pp. 15 :11 et 15 :12; CS, onglet 10, pp. 510-511

263. Il n'y a pas un mot de la part de Nadeau dans sa réplique sur cet élément pourtant crucial de causalité de l'article 75. C'est un élément qui est demeuré et qui reste toujours dans l'angle mort de la vision que Nadeau présente au Tribunal sur l'article 75;
264. Or, Westco soumet qu'il y a au moins trois facteurs importants, qui sont ressortis lors de l'audition devant le Tribunal, démontrant que si jamais il y a incapacité d'obtenir des approvisionnements de poulets vivants en quantité suffisante de la part de Nadeau, ce ne l'est pas « en raison » de l'insuffisance de concurrence entre les fournisseurs de poulet mais bien à cause d'autres facteurs;
265. D'abord, la décision de Westco de cesser ses approvisionnements est simplement et uniquement la conséquence de sa stratégie d'affaires visant l'intégration verticale complète de ses opérations; la cause est une décision d'affaires; elle n'a rien à voir avec une insuffisance de concurrence. Ensuite, le système de gestion de l'offre qui régit l'industrie de la production de poulets au Canada restreint les approvisionnements auxquels Nadeau et les autres transformateurs peuvent avoir accès. Enfin, s'il y a insuffisance de concurrence, [REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED];

*i) Décision d'affaires de Westco*

266. Si tant est que Nadeau serait incapable de se procurer du poulet en quantité suffisante, ce qui est nié, cette situation est d'abord et avant tout attribuable à la stratégie d'affaires de Westco de poursuivre son intégration verticale et donc de garder son poulet pour ses propres opérations. M. Soucy et M. Cyr ont longuement témoigné à cet effet et sur les raisons économiques qui sous-tendent la démarche de Westco, et il n'y a au dossier aucune preuve qui contredit ou même questionne cette raison commerciale objectivement justifiable derrière la décision de Westco;

- Paragraphes 31 à 35 ci-haut

267. La preuve a démontré que le projet de partenariat et de nouvel abattoir en est un que Westco caresse depuis longtemps, qu'il a été tenté, sans succès, avec plusieurs partenaires (dont Nadeau et Maple Lodge), que le projet d'intégration verticale de Westco dans le cadre de Sunnymel est bien réel, que de nombreuses démarches concrètes ont été faites depuis plusieurs mois et se poursuivent, et que la construction d'un nouvel abattoir est imminente;

- Paragraphes 31 à 35 ci-haut

268. Comme le disait le Tribunal dans *Xerox* :

L'autre situation hypothétique invoquée concerne la question de savoir si l'article 75 peut s'appliquer à un fabricant qui refuse de fournir un produit à certains clients simplement parce qu'il désire modifier le réseau de distribution dudit produit. Encore une fois, en l'absence de faits réels, il est impossible de répondre de façon concluante à une telle question. En même temps, on peut se demander si l'incapacité de se procurer des approvisionnements dans de telles circonstances répond nécessairement au critère relatif à « l'insuffisance de la concurrence entre les fournisseurs de ce produit sur ce marché ». Il se pourrait très bien que l'incapacité de se procurer des approvisionnements dans de telles circonstances soit imputable à une décision d'affaires légitime, sans aucun lien avec des facteurs anticoncurrentiels.

- *Xerox*, pp. 72-73; CC, Vol. I, onglet 12A, pp. 628-629

269. C'est à Nadeau qu'il appartient de démontrer un lien de causalité entre le refus de vendre allégué et l'insuffisance de concurrence, et la présence d'une décision d'affaires comme celle de Westco suffit pour éteindre un tel lien :

[...] il faut que l'insuffisance de concurrence soit le motif primordial de l'absence de source d'approvisionnement adéquate pour le plaignant. Si le refus du fournisseur se justifie par une décision d'affaires objectivement légitime, par exemple la réorganisation d'un réseau de distribution, la conduite antérieure du plaignant ou le fardeau administratif ou financier résultant de l'obligation d'approvisionner ce dernier, il n'y a pas lieu de conclure que les difficultés d'approvisionnement du plaignant justifient l'intervention du Tribunal. (citations omises)

- Bériault, Y., M. Renaud et Y. Comtois, *Le droit de la concurrence au Canada*, Carswell, 1999, p. 244; CS, ongles 9, p. 508

270. L'incapacité de Nadeau d'obtenir des poulets vivants en quantité suffisante est la conséquence d'une stratégie d'affaires longuement mûrie, objectivement justifiable et validement prise par Westco, eu égard à son intention et à son projet d'intégrer verticalement ses opérations. Et le fait qu'il y ait des impératifs d'affaires bien documentés démontrant que le refus de vendre de Westco origine d'une décision d'affaires et est attribuable à autre chose suffit pour ne pas rencontrer la condition prévue au paragraphe 75(1)(b);

- *B-Filer*, para. 179; CC, Vol. I, ongles 4A, p. 75

271. Bien que Westco ne désire plus faire affaires avec Nadeau, cela ne constitue donc pas pour autant un « refus de vendre » ses produits à Nadeau au sens de l'article 75 de la *Loi*. Il s'agit plutôt d'une décision rationnelle de la part de Westco, fondée sur un souci d'efficacité et de réduction de coûts en vue de modifier son modèle d'affaires et de poursuivre son intégration verticale commencée il y a près de 15 ans. L'article 75 de la *Loi* ne peut avoir pour objet et effet de sanctionner un tel comportement, de forcer un fournisseur à vendre un produit qu'il désire conserver pour ses propres opérations et de limiter le développement de la concurrence dans un marché;

272. L'incapacité de Nadeau de s'approvisionner n'a rien à voir avec une insuffisance de concurrence ici. Il y a au contraire un retrait pur et simple de Westco du

« marché » de l'approvisionnement de poulets vivants : Westco n'a plus de poulets à fournir à Nadeau parce qu'elle a choisi de les conserver pour ses propres opérations dans le cadre du partenariat Sunnymel et éventuellement de son nouvel abattoir;

273. Ce n'est pas du tout une situation qui préoccupe l'article 75 de la *Loi* : l'article n'est pas là pour interdire à un fournisseur de poursuivre un plan d'affaires;

*ii) Système de gestion de l'offre*

274. Le deuxième aspect à considérer est le fait que la production de poulets vivants est un secteur hautement réglementé et assujéti à des contingents de production établis au niveau tant fédéral que provincial;

275. Ainsi, même si le marché pertinent devait être limité aux poulets vivants originaires du Nouveau-Brunswick et des Maritimes (ce qui est nié et clairement démenti par la preuve des démarches pourtant lourdement déficientes de son équipe d'approvisionnement), et que le Tribunal conclut à l'insuffisance de concurrence entre les producteurs dans cette région, l'incapacité de se procurer les poulets vivants en quantité suffisante est attribuable à la réglementation de l'industrie qui assujéti la production de poulets à des limites de production et limite ainsi les quantités de poulets auxquelles les abattoirs canadiens peuvent avoir accès;

276. Tout le régime de gestion de la production de poulets vivants vise à moduler l'offre de poulets vivants en fonction de la consommation finale des consommateurs et à limiter la production à certaines quantités précises, si bien que le produit ne peut pas être considéré comme étant assujéti aux règles normales de la concurrence. Le témoignage de M. Barichello et la preuve au dossier révèlent que le système de gestion de l'offre mine les règles de concurrence dans le domaine du poulet, et qu'il limite l'offre de poulets par les producteurs, et que les abattoirs font face à une offre tronquée. S'il y a incapacité de Nadeau de se procurer des poulets vivants en quantité suffisante, c'est donc dû au régime de gestion de l'offre qui restreint le nombre de producteurs et la quantité de poulets

disponibles pour les transformateurs comme elle. Cela n'a rien à voir avec une insuffisance de concurrence;

- Paragraphe 92, ci-haut

*iii) Absence de concurrence entre transformateurs*

277. Par ailleurs, la preuve a aussi révélé que, s'il y a incapacité pour Nadeau d'avoir accès à une quantité suffisante de poulets vivants en raison d'un problème de concurrence, celui-ci ne se situe pas au niveau des producteurs de poulets, mais bien au niveau des transformateurs de poulets;

278. En effet, [REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED];

279. [REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]

- Paragraphes 152, 162 et 163, ci-haut

280. [REDACTED]

- Paragraphes 152, 162 et 163, ci-haut

281. [REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]. M. Barichello a parlé d'un cartel de producteurs sanctionné par les autorités pour décrire le système de gestion de l'offre au Canada; [REDACTED]  
[REDACTED]

282. Pour toutes ces raisons, Westco soumet que Nadeau n'a pas fait la preuve que les exigences du paragraphe 75(1)(b) sont rencontrées;

**4) 75(1)(c) : La personne accepte et est en mesure de respecter les conditions de commerce normales imposées par le ou les fournisseurs de ce produit**

283. Le paragraphe 75(1)(c) exige que Nadeau soit en mesure de respecter les conditions de commerce normales;
284. Généralement, cet article ne pose pas de problème et n'a d'ailleurs pas fait l'objet de considérations dans les affaires *Chrysler*, *Xerox* ou *B-Filer*;
285. Ceci dit, les conditions de commerce dont parle l'article 75 ne sont pas n'importe quelles conditions. Elles sont d'abord expressément définies, de façon exhaustive, au paragraphe (3) de l'article 75 : ce sont strictement « les conditions relatives au paiement, aux quantités unitaires d'achat et aux exigences raisonnables d'ordre technique ou d'entretien »;
286. Le texte du paragraphe 75(3) utilise les mots « s'entend » (« means » dans la version anglaise) pour définir les « conditions de commerce », et il s'agit donc d'une définition complète et limitative de ce que ce terme comprend;
- *B-Filer*, para. 182, CC, Vol. I, onglet 4A, p. 76
287. D'autre part, non seulement ces conditions de commerce normales sont-elles limitées par la *Loi* mais au surplus, le paragraphe 75(1)(c) précise que les conditions de commerce normales que Nadeau doit accepter et être en mesure de respecter sont celles qui sont « imposées » par le fournisseur du produit. Ce sont donc les conditions de commerce de Westco, et même celles qui sont imposées par Westco;
288. Il ne s'agit aucunement de celles qui pourraient être souhaitées ou recherchées par Nadeau. Aux termes du paragraphe 75(1)(c), Nadeau n'a aucun droit à un certain type de produits ou de conditions de commerce et doit être prête à accepter les conditions de commerce normales que le fournisseur Westco détermine;



289. Il ne s'agit donc pas pour le Tribunal de se demander si Westco est en mesure de répondre aux conditions de commerce souhaitées par Nadeau; il s'agit plutôt de déterminer si Nadeau est prête à accepter celles qui sont établies et imposées (à sa discrétion) par Westco pour ses poulets vivants;
290. Le terme « conditions de commerce » a été utilisé par Nadeau pour désigner plusieurs éléments qui débordent largement ce qui est pourtant défini de façon claire et limitative au paragraphe 75(1)(c) de la *Loi*;
- Transcription (publique), 17 novembre, volume 1, pages 14 à 19;  
Recueil, onglet 226
291. Or, les « conditions de commerce » prévues aux paragraphes 75(1)(c) et 75(3) n'incluent ni le prix, ni le volume d'approvisionnement, ni la taille des poulets;

**5) 75(1)(d) : Le produit est disponible en quantité amplement suffisante**

292. Aux termes du paragraphe 75(1)(d), le produit qui fait l'objet du refus d'approvisionnement doit être disponible en quantité amplement suffisante. Et c'est encore à Nadeau qu'il appartient de démontrer que le produit est disponible en quantité amplement suffisante;
293. La preuve démontre que ce critère du paragraphe 75(1)(d) n'est pas rencontré ici. Peu importe comment le Tribunal interprète la portée de ce paragraphe;

**A. « Amplement suffisante »**

294. La notion de « quantité amplement suffisante » n'a pas fait l'objet d'une interprétation ou de considérations détaillées par le Tribunal dans les affaires *Chrysler*, *Xerox* ou *B-Filer*, où il a été conclu ou présumé que le produit pertinent était disponible en quantité amplement suffisante;

- *Chrysler*; CC, Vol. I, Onglet 8A, p. 356

295. Une seule affaire en a traité. Dans *Quinlan's*, la juge Simpson s'exprimait ainsi au nom du Tribunal :

[18] Il n'y a aucune jurisprudence sur la signification de l'expression « disponible en quantité amplement suffisante » dans le contexte de l'article 75 de la Loi. Les deux seules décisions dans lesquelles les tribunaux se sont penchés sur l'article 75 ne traitaient pas de cette question : voir *Canada (Directeur des enquêtes et recherches) c. Xerox Canada Inc* (1990), 33 C.P.R. (3d) 83, et *Canada (Directeur des enquêtes et recherches) c. Chrysler Canada Ltd.*, (1989), 27 C.P.R. (3d) 1.

[19] J'estime que l'article 75 et, par conséquent, les ordonnances provisoires prononcées en vertu de l'article 75 sont censés viser des situations où le produit est disponible immédiatement et libre de toute charge, en ce sens qu'il n'a pas été vendu ni promis à un autre acheteur. Toutefois, en l'espèce, une ordonnance provisoire d'approvisionnement constitue le seul moyen qui permettrait à *Quinlan's* d'avoir accès de façon sûre à des motocyclettes H-D de modèle 2005. Cette mesure provisoire imposerait à son tour à *Deeley* de déclarer un manque de motocyclettes au sens du paragraphe D2 de l'entente de concession et de ne pas remettre des motocyclettes à des concessionnaires envers qui elle s'est déjà engagée. (...)

[21] Même si Quinlan's a établi que les motocyclettes H-D sont disponibles en quantité amplement suffisante certains mois de l'année, j'estime que, vu l'ensemble des circonstances de l'espèce, il n'est pas justifié que j'exerce mon pouvoir discrétionnaire pour ordonner à Deeley de fournir à Quinlan's des motocyclettes H-D de modèle 2005 parce que celles-ci ne sont pas actuellement disponibles en quantité amplement suffisante. (nos soulignements)

*Quinlan's of Huntsville Inc. c. Fred Deeley Imports Ltd.*, (2004) Trib. conc. 28, paras. 18-21; CC, Vol. II, onglet 24A, p. 1102

296. Dans cette affaire, le Tribunal a conclu que, puisque le fournisseur avait commis et promis ses produits à un autre acheteur, il n'y avait pas de motocyclettes Harley-Davidson en quantité amplement suffisante au stade intérimaire et l'ordonnance provisoire demandée par Quinlan's a été refusée quant aux motocyclettes;

297. Les auteurs Goldman et Bodrug, dans leur ouvrage *Competition Law of Canada*, font le commentaire suivant quant à la notion d' « ample supply » :

- The Tribunal may not make an order under Section 75 unless the relevant product is in “ample supply”. While this element of the provision has not yet been addressed by the Tribunal, the implication would appear to be that if a supplier does not have excess supply, it is free, subject to other provisions of the Act, to exercise its own discretion in selecting the customers to whom it will sell the product without the risk of being subjected to an order under Section 75. In other words, it would appear that Section 75 cannot be used to require a supplier to ration limited supplies of a product in a manner that prevents existing customers from obtaining whatever quantities they wish to purchase. Furthermore, if supply is limited, a supplier could presumably even decide to keep supplies in reserve to meet anticipated demand from new customers with whom the supplier wants to deal. (nos soulignements)
- Goldman, C.S. & Bodrug, J.D., *Competition Law of Canada*, Juris Publishing Inc., Rel-16, 2002, p. 5.02[2]; CS, onglet 11, pp. 515-516

298. Il ne s'agit pas de déterminer si le produit est disponible en quantité amplement suffisante pour répondre aux stricts besoins de la personne qui se plaint d'un refus de vendre : la *Loi* ne dit pas « disponible en quantité amplement suffisante pour la personne ». La notion de « quantité amplement suffisante » doit se mesurer non pas en regard du client éconduit, mais plutôt en regard de ce qui est disponible sur le marché pertinent ou auprès du fournisseur chez qui une obligation de fournir est recherchée. La quantité amplement suffisante ne s'apprécie pas en fonction des besoins de Nadeau, mais bien en fonction des capacités du ou des fournisseurs à

offrir le produit sur le marché pertinent. C'est-à-dire, en fonction de Westco ou des fournisseurs de poulets vivants dans le marché des Maritimes;

299. Sinon, cela signifierait que tout client qui ne reçoit pas l'allocation souhaitée d'un fournisseur pourrait utiliser l'article 75 pour obtenir les approvisionnements qu'il souhaite recevoir ou s'accaparer ceux des autres, dans la mesure où la capacité du fournisseur serait suffisante pour répondre à ses propres demandes, peu importe les autres clients ou la capacité totale du fournisseur;
300. Il faut ajouter que le paragraphe 75(1)(d) parle de quantité « amplement suffisante », et non simplement de quantité « suffisante » (comme le fait le paragraphe 75(1)(b)). Le législateur ne parle pas pour ne rien dire et l'ajout du mot « amplement » doit donc signifier quelque chose. Ce mot « amplement » doit être interprété selon son sens usuel et commun et il signifie « de façon ample, abondante ou largement »; en anglais, « ample » signifie « generous or more than adequate in size, scope or capacity ». Le terme a ainsi une connotation d'abondance, de quelque chose qui va au-delà de ce qui peut être nécessaire;
- *Le Nouveau Petit Robert*; CS, onglet 12, p. 519
  - *Merriam-Webster's Collegiate Dictionary*; CS, onglet 13, p. 523
301. En langage économique, ce concept d'« amplement suffisant » renvoie donc à l'idée d'avoir des capacités de production ou une offre de produits qui aillent au-delà de ce qui est requis pour répondre aux besoins actuels des clients, qui soient excédentaires. Ainsi, l'article 75 de la *Loi* ne peut être applicable qu'aux situations où un fournisseur refuse d'approvisionner un client bien qu'il y ait des capacités disponibles pour ce faire;
302. Westco soumet que, dans la présente Demande, les poulets vivants ne sont pas un produit disponible en quantité amplement suffisante, que ce soit au niveau du marché pertinent ou en regard du fournisseur Westco pris isolément;

**B. Système de gestion de l'offre**

303. Peu importe le marché géographique qui est retenu aux termes du paragraphe 75(1)(a), les poulets vivants ne sont pas un produit qui est disponible en quantité amplement suffisante de façon générale car le système de gestion de l'offre qui régit l'industrie du poulet limite expressément les quantités qui peuvent être offertes par les producteurs à chaque période. Ceci est d'autant plus vrai si le marché géographique pertinent est limité au Nouveau-Brunswick et aux Maritimes;
304. La réglementation de l'industrie assujettit en effet la production de poulets à des contingents au niveau fédéral et au niveau de chaque province et limite ainsi les quantités de poulets auxquelles les abattoirs canadiens peuvent avoir accès. La preuve a démontré que la production est fixée, en fonction d'un mécanisme d'ajustement complexe qui vise à assurer un équilibre entre la production de poulets et le demande finale des consommateurs, et de nombreux témoins ont confirmé que l'offre de poulets vivants est limitée;
- Pièce A-54, Report of Dr. Richard Barichello, pages 6, 9, 11, 13, Recueil, Onglet 227
  - Transcription (huis clos), 18 novembre 2008, volume 2, (A. Tavares), pages 120-121; Recueil, onglet 228
  - Transcription (publique), 20 novembre 2008, volume 4, (R. Barichello), pages 48-51; Recueil, onglet 229
  - Transcription (publique), 20 novembre 2008, volume 4, (G. Chevalier), pages 146-148; Recueil, onglet 230
  - Transcription (huis clos), 21 novembre 2008, volume 5, (R. Ware), pages 104-106; Recueil, onglet 231
  - Transcription (huis clos), 24 novembre 2008, volume 6, (G. Robinson), pages 168-170; Recueil, onglet 232
305. Ainsi, M. Robinson reconnaît que l'offre de poulets vivants est restreinte dans le cadre d'un système de gestion de l'offre et que le poulet n'est pas « readily available ». Les deux autres témoins experts de Nadeau, M. Barichello et M. Ware, ont aussi déclaré que l'offre de poulets est limitée;

306. Le produit en cause n'est donc pas « disponible en quantité amplement suffisante » au sens de l'article 75 de la *Loi*, car l'offre de poulets vivants est strictement limitée par la réglementation, et c'est d'abord parce que le poulet vivant est soumis à cette réglementation que Nadeau est incapable de se le procurer de façon suffisante;

- Canada (Directeur des enquêtes et recherches) c. Warner Music Canada Ltd. et al., (1997) CT 97/3, p. 15; CC, Vol. I, onglet 11A, p. 529

307. L'exigence d'un produit disponible en quantité amplement suffisante est d'ailleurs essentielle à l'économie de l'article 75. C'est la raison pour laquelle l'article ne prévoit qu'un seul type de remède, soit l'acceptation d'un client aux conditions de commerce normales. En effet, si le produit est disponible en quantité amplement suffisante (et c'est une exigence de l'article 75), il n'y a pas besoin d'édicter un volume ou d'allouer des approvisionnements, car les fournisseurs sur le marché ont des capacités disponibles pour répondre aux besoins de la personne qui se voit refuser un approvisionnement. À l'inverse, si (pour accomplir son objet) une ordonnance devait nécessiter de préciser un volume pour assurer l'approvisionnement d'un client aux dépens d'un autre, ce serait là le reflet que le produit n'est pas disponible en quantité amplement suffisante, et que les conditions de l'article 75 ne sont donc pas rencontrées;

308. L'intention de l'article 75 n'est pas d'obliger le Tribunal à faire un arbitrage entre différents clients qui recherchent un accès à une offre limitée de produits;

### **C. Aucune disponibilité chez Westco**

309. Par ailleurs, si la notion de « quantité amplement suffisante » est analysée du point de vue du fournisseur lui-même, la preuve doit démontrer que le fournisseur à qui on veut imposer une obligation d'approvisionnement a les capacités disponibles pour être en mesure d'offrir le produit à la personne qui s'est vue refuser un approvisionnement;

310. L'article 75 n'a pas pour objet de viser les situations où l'offre ou la capacité de production particulière d'un fournisseur est limitée;

311. La preuve indique qu'au niveau de Westco, Westco a elle-même des contingents limités de production et ne peut offrir qu'un nombre limité de poulets vivants, sous peine de pénalités sévères;
- *Chicken Farmers of Ontario c. Drost* (2005), 258 D.L.R. (4<sup>th</sup>) 177; CC, Vol. II, onglet 16, p. 866
312. De plus, en raison de son entente de partenariat avec Olymel dans le cadre de Sunnymel et de sa décision de s'intégrer verticalement, Westco n'a plus (et n'aura certainement plus une fois son nouvel abattoir construit) de poulets disponibles pour être vendus à Nadeau ou à tout autre client, puisque ceux-ci ont été promis et vendus au partenariat Sunnymel et que Westco n'a pas de capacités excédentaires;
313. Qu'un produit ne soit plus disponible parce qu'il a été entièrement destiné à un « tiers innocent » (comme dans l'affaire *Quinlan's*), parce qu'il a été conservé pour des clients existants ou éventuels, parce qu'il est utilisé par le fournisseur lui-même dans le cadre d'un partenariat, ou parce qu'il est transféré dans des installations de transformation ultérieure du fournisseur ne change rien. L'article 75 ne fait aucune distinction à cet égard : dans chaque cas de figure, le produit n'est pas disponible en « quantité amplement suffisante » auprès du fournisseur puisqu'il n'y a pas de capacité excédentaire disponible pour répondre à la demande;
314. Tous les poulets vivants de Westco sont commis, vendus et promis à un autre acheteur, Sunnymel, et le produit de ce fournisseur ne peut pas être considéré comme disponible en quantité amplement suffisante, ce qui est fatal à la Demande;
315. L'article 75 n'est pas là pour dicter à un fournisseur comment et à qui répartir son produit si son offre est limitée; il n'est pas non plus là pour dicter à un fournisseur d'augmenter ses capacités ou de maintenir ses opérations en place pour satisfaire les demandes d'un acheteur. Au contraire, le paragraphe 75(1)(d) dit clairement que, si un produit n'est pas disponible et qu'il faudrait faire une allocation entre les clients, ceci ne peut constituer un refus de vendre au sens de l'article 75;

316. Pour toutes ces raisons, Westco soumet que Nadeau n'a pas fait la preuve que les exigences du paragraphe 75(1)(d) sont rencontrées;



**6) 75(1)(e) : Le refus de vendre a ou aura pour effet de nuire à la concurrence dans un marché**

317. Aux termes du paragraphe 75(1)(e), le Tribunal doit déterminer si le refus de vendre a ou aura un effet nuisible sur la concurrence dans un marché. Il s'agit là du nouveau test de concurrence ajouté à la *Loi* en 2002 et qui n'a fait l'objet que d'une seule décision, soit *B-Filer*;

- *B-Filer*, para. 195-230; CC, Vol. I, onglet 4A, pp. 81-89

318. La preuve démontre que la Demande de Nadeau ne rencontre pas ce cinquième élément de l'article 75 et que la décision de Westco de ne plus approvisionner Nadeau n'aura vraisemblablement pas pour effet de nuire à la concurrence dans le marché pertinent;

319. Deux éléments composent le test juridique du paragraphe 75(1)(e) : la définition du marché pertinent et la mesure de l'effet nuisible sur la concurrence;

320. Le témoignage de Mme Sanderson a résumé les principales étapes de l'analyse que doit mener le Tribunal aux termes du paragraphe 75(1)(e). Pour qu'il y ait un effet nuisible sur la concurrence, il faut qu'il y ait une situation où une entreprise exerce ou est susceptible d'exercer un « pouvoir de marché » en raison du refus de vendre. L'appréciation de ce pouvoir de marché exige d'abord une définition du marché pertinent, puis une mesure de la part de marché de l'entreprise visée dans ce marché. Une part de marché suffisamment élevée est nécessaire mais non suffisante pour conclure à l'existence d'un pouvoir de marché. Si la part de marché de l'entreprise susceptible d'exercer un pouvoir de marché est suffisante, l'analyse exige alors de déterminer si les clients affectés peuvent aisément trouver des sources alternatives d'approvisionnement, puis d'évaluer la présence d'obstacles à

l'entrée, à savoir s'il est possible pour des entités présentes dans le marché d'augmenter leurs ventes ou encore pour des entités qui n'y sont pas encore de pénétrer dans le marché;

- Transcription (huis clos), 27 novembre 2008, volume 9 (M. Sanderson), pages 32-35; Recueil, onglet 233
- Pièce C-RW-139, Affidavit of Margaret Sanderson, para. 53

**A. Marché pertinent**

321. Le paragraphe 75(1)(e) précise que le refus de vendre doit avoir un effet nuisible sur la concurrence dans « un » marché, sans préciser lequel. La seule jurisprudence du Tribunal sur la question a établi que le marché pertinent aux fins du paragraphe 75(1)(e) n'est pas le même marché que sous le paragraphe 75(1)(a). Il s'agit plutôt du marché dans lequel évolue la personne qui fait l'objet d'un refus d'approvisionnement, à savoir la vente de poulets transformés dans le cas de Nadeau;

- *B-Filer*, para. 213; CC, Vol. I, onglet 4A, p. 85

322. C'est d'ailleurs ce marché qui, au niveau du produit, a été défini et analysé par les deux experts économistes retenus par les parties, soit M. Ware et Mme Sanderson;

323.

[REDACTED]

- Transcription (huis clos), 27 novembre 2008, volume 9 (M. Sanderson), pages 36-42; Recueil, onglet 234
- Pièce C-RW-139, Affidavit of Margaret Sanderson, paras. 56-68; Recueil, onglet 235

**i) *Marché du produit***

324. Partout dans les procédures, et dans le rapport de M. Ware, le marché du produit aux fins du paragraphe 75(1)(e) est défini comme étant le marché des poulets transformés;

- Reply Pursuant to Section 75 of the *Competition Act*, paras. 6, 53, 55
- *Nadeau 103.1*, para. 36; CC, Vol. II, onglet 20A, p. 992
- Pièce C-A-81, Affidavit of Roger Ware, paras 13-24; Recueil, onglet 236

325.

[REDACTED]

- Transcription (huis clos), 21 novembre 2008, volume 5 (R. Ware), pages 83-84,88; Recueil, onglet 237
- Pièce C-A-81, Affidavit of Roger Ware, paras. 7, 10, 11, 13, 14; Recueil, onglet 238

**ii) *Marché géographique***

326. Pour déterminer le marché pertinent au niveau géographique, les Lignes directrices sur les fusionnements et l'abus de position dominante du Bureau indiquent qu'il faut prendre en considération la substituabilité, à savoir déterminer s'il existe des substituts suffisamment proches du produit considéré pour que le marché pertinent puisse comprendre ces substituts;

- *Lignes directrices – fusions*, pp. 10-11; CC, Vol. III, onglet 8A, pp. 1601-1602
- *Lignes directrices – abus*, pp. 14-15; CAS, onglet 8A, pp. 425-429

327. Selon les Lignes directrices, le marché géographique pertinent est celui qui réunit tous les points d'approvisionnement qui sont perçus comme de proches substituts par les acheteurs et vers lesquels ils se tourneraient si les prix augmentaient de 5

pour cent. Et, pour définir un marché géographique, le Bureau se fonde généralement sur des éléments de preuve indirects de la substituabilité, comme les renseignements fournis par des intervenants sur le marché et certains indicateurs fonctionnels décrits dans les Lignes directrices;

- *Lignes directrices -- fusions*, para. 3.20; CC, Vol. III, onglet 8A, p. 1605
- Transcription (huis clos), 27 novembre 2008, volume 9 (M. Sanderson), pages 41-42; Recueil, onglet 239

328. Parmi les facteurs qui peuvent être pris en compte dans cette analyse figurent les opinions, les stratégies, le comportement et l'identité des acheteurs; les opinions, les stratégies et le comportement des intervenants dans le milieu commercial; les liens entre les prix et les niveaux de prix relatifs entre les régions; les coûts de transport; la structure des expéditions et l'importance des « importations » et « exportations » dans les régions; et les dynamiques de marché;

- *Lignes directrices -- fusions*, paras. 3.22-3.28; CC, Vol. III, onglet 8A, pp. 1605-1607
- *Lignes directrices – abus*, p. 15; CAS, onglet 8A, p. 426

329. Plus particulièrement, selon le Bureau, les frais de transport jouent un rôle important dans la détermination de l'étendue géographique du marché pertinent parce qu'ils influent directement sur les prix. Par exemple, si la combinaison du prix d'un produit provenant d'une région éloignée et des frais de transport de ce même produit acheté sur le marché géographique candidat représente un montant moins élevé que le prix de ce même produit, majoré de 5 pour 100, sur le marché géographique étudié, les produits des vendeurs situés dans la région éloignée seront inclus dans le marché pertinent;

- *Lignes directrices – fusions*, para. 3.24; CC, Vol. III, onglet 8A, p. 1606
- *Commissaire de la concurrence c. Tuyauteries Canada*, [2005] Trib. conc. 15 (« *Canada Pipe CT* »), CS, onglet 1A, p. 37

330. Les prix relatifs des produits sont aussi un indicateur important: « [l]orsque les données indiquent que les prix dans une région éloignée ont toujours été supérieurs

ou inférieurs aux prix pratiqués dans le marché géographique candidat et que l'écart dépasse les frais de transport, il y a lieu de croire que les deux régions appartiennent à des marchés pertinents distincts, pour des raisons autres que les seuls frais de transport »;

- *Lignes directrices – fusions*, para. 3.25; CC, Vol. III, onglet 8A, p. 1606

331. Les données d'expéditions sont aussi pertinentes : « [I]orsque d'importantes quantités du produit pertinent provenant d'une région éloignée sont expédiées vers la région où une hausse de prix est supposée, il y a lieu de croire que la région éloignée fait partie du marché pertinent »;

- *Lignes directrices -- fusions*, para. 3.26; CC, Vol. III, onglet 8A, pp. 1606-1607

332. Le témoignage et le rapport d'expert de Mme Sanderson démontrent que, sur la base de ces facteurs mentionnés dans les Lignes directrices du Bureau, le marché géographique pertinent pour la vente des poulets transformés est [REDACTED]. En effet, c'est la région dans laquelle Nadeau vend ses poulets transformés, les prix des poulets transformés vendus par Nadeau y sont comparables [REDACTED], [REDACTED], [REDACTED], et les clients acheteurs de poulets transformés disent s'y approvisionner auprès de différents fournisseurs situés dans cette région;

- Pièce C-RW-139, Affidavit of Margaret Sanderson, paras. 56 à 62; Recueil, onglet 240

333. Premièrement, Nadeau expédie ses produits [REDACTED]. Selon Mme Sanderson, [REDACTED] des expéditions de Nadeau se font en [REDACTED]; et M. Landry a confirmé que les expéditions de Nadeau en [REDACTED] ont représenté entre [REDACTED] de son volume d'affaires au cours des années récentes. Les clients de Nadeau sont parfois situés [REDACTED] [REDACTED]. Et Olymel expédie aussi des volumes importants de

poulets transformés [REDACTED]  
[REDACTED];

- Pièce C-RW-142, Affidavit of Margaret Sanderson – Supplemental Analysis, page 1; Recueil, onglet 241
- Pièce C-RW-139, Affidavit of Margaret Sanderson, para. 59, Tables 7, 8; Recueil, onglet 242

334. La preuve indique également qu'il y a des expéditions [REDACTED]  
[REDACTED]. Ainsi, [REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]

- Pièce CA-1, Affidavit of John Feenstra sworn September 23, 2008, Exhibit L, page 35; Recueil, onglet 243
- Pièce CA-62, Affidavit of Jeffrey Lloyd McHaffie sworn on September 11, 2008, para. 5; Recueil, onglet 244
- Pièce CA-63, Affidavit of Terry Ellis sworn on September 19, 2008, para. 4; Recueil, onglet 245
- Transcription (huis clos), 18 novembre 2008, volume 2 (J. Feenstra), pages 46-49; Recueil, onglet 246
- Transcription (huis clos), 20 novembre 2008, volume 4 (J. McHaffie), page 43-44; Recueil, onglet 247
- Transcription (huis clos), 20 novembre 2008, volume 4 (T. Ellis), pages 79-80; Recueil, onglet 248

335. Il y a donc de nombreux éléments de preuve montrant [REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]

336. Deuxièmement, [REDACTED]  
[REDACTED]

- Pièce C-RW-139, Affidavit of Margaret Sanderson, page 36; Recueil, onglet 249

337. Troisièmement, du côté des coûts de transport, M. Ware et Mme Sanderson établissent tous deux que les coûts de transport de Nadeau vers l'Ontario représentent [REDACTED] et Mme Sanderson a témoigné à l'effet que [REDACTED]

[REDACTED] Même s'il n'y avait pas d'expéditions effectives, ces coûts de transport indiquent [REDACTED]

- Transcription (publique), 28 novembre 2008, volume 10 (M. Sanderson), pages 3 à 8; Recueil, onglet 250

338. Quatrièmement, au niveau des prix, [REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]

- Transcription (huis clos), 27 novembre 2008, volume 9 (M. Sanderson), pages 43-44; Recueil, onglet 251

339. [REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]

- Transcription (huis clos) 27 novembre 2008, volume 9 (M. Sanderson), pages 51-53; Recueil, onglet 252

340. Bien que M. Ware n'ait pas voulu se prononcer sur la question, Mme Sanderson a témoigné à l'effet que ces comparaisons de prix pour des produits communs aux trois provinces étaient hautement préférables à des comparaisons de prix plus

larges regroupant l'ensemble des produits vendus par Nadeau, car elles évitaient les distorsions causées par les différences de « mix produits »;

- Transcription (huis clos), 27 novembre 2008, volume 9 (M. Sanderson), pages 43-44; Recueil, onglet 251

341. Les comparaisons de prix qui font état [REDACTED]

[REDACTED] :

- [REDACTED]
- [REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]
- [REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]
- [REDACTED]  
[REDACTED]
- [REDACTED]  
[REDACTED]
- Le graphique suivant illustre ces données :







342. Sur la base de l'ensemble de ces preuves, Mme Sanderson conclut que [REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]
- Pièce C-RW-139, Affidavit of Margaret Sanderson, para. 68; Recueil, onglet 253
343. Finalement, les témoignages des clients acheteurs de poulets transformés indiquent que ceux-ci considèrent le marché pertinent comme étant [REDACTED]  
[REDACTED], et qu'ils achètent ou peuvent acheter leurs produits auprès de transformateurs situés dans ces différentes provinces;
- Pièce C-RW-139, Affidavit of Margaret Sanderson, pages 37-48; Recueil, onglet 254
  - Paragraphes 134 à 138, ci-haut
  - Transcription (public), 20 novembre 2008, volume 4 (J. McHaffie), page 131-133; Recueil, onglet 255
344. Il y a donc, dans la preuve soumise au Tribunal, des éléments qui font écho à plusieurs des facteurs d'analyse mentionnées dans les Lignes directrices et, pour l'ensemble de ces raisons, Westco soumet que le marché pertinent aux fins du paragraphe 75(1)(e) est [REDACTED];

**B. Effet nuisible sur la concurrence**

***i) Le droit***

345. Une fois le marché pertinent déterminé, le paragraphe 75(1)(e) exige que le refus de vendre ait un effet nuisible sur la concurrence dans ce marché. Le cadre juridique d'analyse de ce paragraphe a été énoncé par le Tribunal dans l'affaire *B-Filer*;
346. Le Tribunal a d'abord reconnu dans *B-Filer* que le test de l'effet nuisible adopté par le législateur au paragraphe (1)(e) est moins exigeant que celui d'effet substantiel qui est en vigueur dans le reste de la *Loi*. Le paragraphe 75(1)(e) exige

simplement que le refus de vendre nuise à la concurrence dans un marché alors que les autres dispositions de la *Loi* nécessitent une preuve que la pratique commerciale visée empêche ou diminue sensiblement la concurrence;

- *B-Filer*, para. 210-211; CC, Vol. I, onglet 4A, pp. 84-85

347. Puisque le seuil de la simple nuisance est moindre que celui de la diminution sensible, l'article 75 pourrait, en certaines circonstances, être invoqué dans des situations où l'impact sur la concurrence est en réalité marginal. Le Tribunal a cependant, avec raison, indiqué que ce n'était pas là l'interprétation à donner au paragraphe 75(1)(e);

348. Le Tribunal a en effet rappelé que l'application de l'article 75 était réservée aux seuls cas où le refus de vendre avait un effet sur la concurrence. Cet effet se manifeste habituellement par une hausse de prix ou encore par une qualité ou une diversité moins grande des produits disponibles. Cependant, dans tous les cas, pour avoir quelque effet nuisible que ce soit, le refus de vendre doit avoir un impact significatif sur le « pouvoir de marché » (aussi appelé la « puissance commerciale ») du fournisseur (ou, à la rigueur, des autres concurrents);

- *B-Filer*, para. 199-211; CC, Vol. I, onglet 4A, pp. 82-85

349. Aux termes du paragraphe 75(1)(e), la concurrence dans un marché exige « une évaluation de la compétitivité réelle ou probable d'un marché dans lequel une entreprise se livre à un refus de vendre et une autre dans ce marché où cette pratique est absente ». Et ce terme « compétitivité » d'un marché signifie, selon les dispositions de la *Loi* concernant l'abus de position dominante et le fusionnement, le degré de pouvoir de marché qui existe dans ce marché;

En conséquence, à notre avis, pour que le refus de vendre ait un effet nuisible sur un marché, ce refus doit avoir eu pour effet de préserver ou de relever le pouvoir de marché des autres participants ou de créer un pouvoir de marché pour l'un d'eux.

- *B-Filer*, paras. 201 et 208; CC, Vol. I, onglet 4A, pp. 83-84

350. Ainsi, dit le Tribunal, le paragraphe 75(1)(e) ne diffère pas de ce qui est prévu aux dispositions de la *Loi* sur l'abus de position dominante ou les fusionnements et

dans d'autres articles de la *Loi* : dans chaque cas de figure, il faut d'abord un pouvoir de marché avant de mesurer si le seuil d'entrave à la concurrence est dépassé. L'effet sensible ou nuisible sur la concurrence ne peut que résulter de la création, le maintien ou l'augmentation d'un pouvoir de marché. La seule différence porte sur le degré de l'effet, car le seuil d'entrave exigé à l'article 75, soit l'« effet de nuire », est inférieur à celui qui est prévu dans les autres dispositions, soit « effet d'empêcher ou de diminuer sensiblement »;

- *Lignes directrices – fusions*, para. 3.21; CC, Vol. III, onglet 8A, p. 1605
- *B-Filer*, para. 210; CC, Vol. I, onglet 4A, pp. 84-85

351. En somme, bien que le test prévu par le paragraphe (1)(e) soit moins exigeant que celui prévu ailleurs dans la *Loi*, l'article 75 doit, lui aussi, être interprété comme visant à préserver la concurrence au Canada et ne saurait être invoqué afin de résoudre un simple conflit privé entre un fournisseur et son client ou lorsque le refus de vendre ne fait qu'affecter certains concurrents;

- [23] Counsel for Symbol argued that on a purposive interpretation, it should be clear that on a leave application, the Tribunal must have regard to all the statutory elements in subsection 75(1). I agree. The purpose of the Competition Act is to maintain and encourage competition in Canada. It is not to provide a statutory cause of action for the resolution of a dispute between a supplier and a customer that has no bearing on the maintenance or encouragement of competition. That is the obvious reason for paragraph 75(1)(e).
- *Barcode Systems Inc. v. Symbol Technologies Canada ULC*, [2005] 2 F.C.R. 254 (« *Barcode* »), para. 23; CC, Vol. II, onglet 28, p. 1320

352. Le pouvoir de marché est un concept économique complexe, qui ne se résume pas à une simple question de part de marché. Comme le Tribunal l'a spécifié dans *Canada Pipe*, la puissance commerciale ou le pouvoir de marché « est la capacité à fixer des prix supraconcurrentiels et à les maintenir sur une longue période ». C'est la capacité pour un joueur de pouvoir agir indépendamment du marché. Ce pouvoir de marché peut être démontré par une approche directe, « qui consiste à établir que les prix d'une entité sont effectivement supérieurs au niveau concurrentiel ». Il peut aussi être démontré par une approche indirecte, « c'est-à-dire en prenant en

considération des indices tels que la part de marché, les obstacles à l'entrée et le pouvoir compensateur des consommateurs »;

- *Canada Pipe I*, paras. 23-25; CC, Vol. I, onglet 5, pp. 207-208
- *Canada (Directeur des enquêtes et recherches) c. Hillsdown Holdings (Canada) Ltd.*, [1992] D.T.C.C. no 44; CC, Vol. I, onglet 9A, p. 408

353. Donc, même si l'effet nuisible est moindre que l'effet sensible, il doit quand même incorporer une notion de pouvoir de marché, de puissance commerciale. Ce ne peut donc pas être une simple réduction triviale de concurrence; ce ne peut pas être une simple situation où une poignée de concurrents dans un marché sont affectés négativement. Il faut qu'il y ait une dimension de marché. Protéger la concurrence ne se résume pas à protéger les concurrents ou certains d'entre eux;

- Transcription (publique), 28 novembre 2008, volume 10 (M. Sanderson), pages 9-20; Recueil, onglet 256

354. Comme en a témoigné Mme Sanderson, le pouvoir de marché exige un effet, un degré d'influence qui est à l'échelle du marché et non de simples concurrents : il faut que suffisamment de clients soient affectés pour qu'en moyenne, il y ait un effet (nuisible ou substantiel) qui se traduise au niveau de l'ensemble du marché : « some is not enough ». Et cette notion de pouvoir de marché se mesure avant de procéder à l'évaluation de l'impact anti-concurrentiel;

- Transcription (huis clos), 27 novembre 2008, volume 9 (M. Sanderson), pages 15-20; Recueil, onglet 257

355. Contrairement aux propos de M. Ware, il est clair que le test ainsi établi par *B-Filer* ne permet pas de conclure à un pouvoir de marché ou un effet nuisible sur la concurrence si un seul concurrent est affecté;

- Transcription (huis clos), 21 novembre 2008, volume 5 (R. Ware), pages 118-121; Recueil, onglet 258

356. Par ailleurs, le paragraphe 75(1)(e) exige enfin qu'en qui a trait à l'obligation de prouver que le refus de vendre aura « vraisemblablement » cet effet, « l'obligation d'établir le caractère vraisemblable d'un effet de nuire exige une preuve montrant que cet événement est « probable » et non simplement possible ». Au niveau du

caractère vraisemblable de l'effet nuisible sur la concurrence, la simple possibilité d'un effet nuisible sur la concurrence ne suffit pas;

- *B-Filer*, para. 211; CC, Vol. I, onglet 4A, p. 85

357. Il faut ajouter que dans *B-Filer*, le Tribunal a considéré que l'augmentation de pouvoir de marché à considérer devait être celle de la Banque de Nouvelle Écosse, soit le fournisseur même qui a refusé d'approvisionner :

[...] nous sommes d'avis qu'il n'est pas nécessaire de définir le marché en l'espèce. Il suffit pour l'instant que nous décidions si le produit de débit en ligne de la Banque Scotia, Interac en ligne, et le service UseMyBank font actuellement partie du même marché ou feront vraisemblablement partie du même marché lors d'opérations ultérieures. En l'absence de cette concurrence réelle ou envisagée, il est impossible que le refus de vendre ait pour effet de nuire à la concurrence.

- *B-Filer*, para. 213; CC, Vol. I, onglet 4A, p. 85

358. Westco soumet que l'interprétation retenue par le Tribunal dans *B-Filer* est la seule interprétation de l'article 75 qui puisse être valide parce qu'une interprétation plus étroite donnée à la notion d'effet nuisible signifierait que l'article 75 permet la protection de concurrents et d'intérêts privés, et qu'il tomberait alors hors du champ de compétence du gouvernement fédéral. En effet, réduire l'effet nuisible de l'article 75 à un effet trivial sur un ou quelques concurrents aurait pour effet de faire verser l'article 75 dans le champ de compétence réservé aux provinces et une telle application rendrait l'article invalide au plan constitutionnel;

- *Loi constitutionnelle de 1867*, art. 91-92; CC, Vol. III, onglet 5A, pp. 1467-1470

359. Il est bien connu que les tribunaux doivent interpréter les dispositions législatives de façon à assurer leur validité constitutionnelle. Puisque le Parlement fédéral est présumé agir à l'intérieur de son champ de compétence, l'article 75 doit être interprété de façon à respecter les limites des pouvoirs dévolus au Parlement canadien par la Constitution, en présupposant que le Parlement n'avait pas l'intention d'adopter une loi qui dépasse son pouvoir d'intervention en matière de concurrence;

- *Nova Scotia Board of Censors c. McNeil*, [1978] 2 R.C.S. 662, p. 687; CS, onglet 5, p. 530

360. Ainsi, l'article 75 ne doit pas être interprété comme permettant d'imposer une relation contractuelle entre deux parties alors que la concurrence sur le marché n'est pas affectée. La *Loi* se préoccupe de protéger la concurrence, et non les concurrents. En fait, l'élimination de concurrents est souvent le reflet de l'existence d'une saine concurrence, car ce sont les concurrents les plus efficaces et les plus utiles pour l'économie qui survivent;

361. Par conséquent, l'article 75 n'est constitutionnel que s'il est suffisamment intégré au système de réglementation de la concurrence établi dans la *Loi* pour pouvoir être maintenu en raison de ce rapport. Il est donc essentiel que l'article 75 soit interprété et appliqué de manière à poursuivre les objectifs d'intérêt public de la *Loi*, soit de préserver la concurrence dans le marché et non pas de protéger les intérêts privés d'un ou plusieurs concurrents dans ce marché;

- *General Motors of Canada Ltd. c. City National Leasing*, [1989] 1 R.C.S. 641, pp. 668-669; CAS, onglet 3, pp. 208-209



362. D'ailleurs, la Cour fédérale et le Tribunal, en traitant de l'article 75, ont toujours pris soin de souligner le lien nécessaire entre cette disposition et la préservation de la concurrence. Par exemple, dans l'affaire *Barcode*, le juge Rothstein (maintenant à la Cour suprême) a clairement affirmé que l'article 75, tout comme la *Loi* dans son ensemble, vise à maintenir et encourager la concurrence et non à résoudre les litiges entre un fournisseur et ses clients qui n'ont aucun lien avec le maintien d'une saine concurrence;

- *Barcode*, para. 23; CC, Vol. II, onglet 28, p. 1320

363. Au même effet, le Tribunal a déclaré dans l'affaire *Xerox* que « [l']objet de l'article [75] est de promouvoir ou de préserver la concurrence ». L'application de l'article 75 dans cette affaire était donc intimement liée à la préservation de la concurrence. Dans ces circonstances, le Tribunal a conclu que l'article 75 était suffisamment intégré au système de réglementation prévu par la *Loi* pour assurer sa validité constitutionnelle. La décision du Tribunal laisse d'ailleurs clairement entendre que la conclusion quant à la validité constitutionnelle de l'article 75 est intimement liée aux faits en litiges;

- *Xerox*, p. 88; CC, Vol. I, onglet 12A, p. 644

364. Ainsi, ce serait un erreur de droit que de conclure qu'un effet nuisible marginal puisse satisfaire aux exigences de l'alinéa 75(1)(e). Une telle interprétation mettrait en doute la validité constitutionnelle de l'article et serait d'ailleurs contraire à la jurisprudence du Tribunal qui, dans le cadre de son analyse, a cherché à déceler si le comportement faisant l'objet des procédures aurait un effet appréciable sur la concurrence, par le biais de l'exercice d'un pouvoir de marché ;

- *Xerox*, pp. 20-25, 86, 88 ; CC, Vol. I, onglet 12A, pp. 576-581 et 642-644
- *B-Filer*, paras. 200, 206-208 et 214 ; CC, Vol. I, onglet 4A, pp. 82-86

*ii) Absence de pouvoir de marché de Westco, Olymel ou Sunnymel*

365. L'effet nuisible sur la concurrence exige d'abord un pouvoir de marché. Et la première condition d'un tel pouvoir est une part de marché suffisante;

- *B-Filer*, para. 208; CC, Vol. I, onglet 4A, p. 84
- Transcription (publique), 28 novembre 2008, volume 10 (M. Sanderson), pages 9-12; Recueil, onglet 259

366. Dans *Canada Pipe*, le Tribunal a indiqué que l'existence d'une « part de marché importante » mène à une conclusion prima facie que l'entreprise considérée dispose vraisemblablement d'une puissance commerciale. Cependant, le Tribunal ne précise pas ce qu'est une part de marché importante. Et le Tribunal ajoute que même importante, la part de marché ne suffit pas pour établir l'existence d'une puissance commerciale. Il faut que cette conclusion soit étayée par d'autres constatations touchant par exemple les obstacles à l'entrée, le nombre de concurrents, la capacité excédentaire et l'état du marché;

- *Canada Pipe I*, paras. 23-24; CC, Vol. I, onglet 5A, pp. 207-208

367. Les Lignes directrices indiquent que, tant en matière de fusions que d'abus de position dominante, il n'y a pas de pouvoir de marché en deçà d'un seuil de part de marché de 35%;

- *Lignes directrices – fusions*, para. 4.12; CC, Vol. III, onglet 8A, p. 1612
- *Lignes directrices – abus*; pp. 16-18; CS, onglet 8A, pp. 427-429

368.

[REDACTED]

- Transcription (huis clos), 27 novembre 2008, volume 9 (M. Sanderson), pages 12, 32-36, 53-59; Recueil, onglet 260

369. Ni Westco, ni Sunnymel, ni Olymel ne détiennent le pouvoir de marché requis et, sans un tel pouvoir de marché, il ne peut pas y avoir d'effet nuisible sur la concurrence;
370. Si le Tribunal retient l'approche et le raisonnement appliqué dans *B-Filer*, il doit regarder si le refus de vendre crée, augmente ou préserve le pouvoir de marché de Westco elle-même. Ce n'est assurément pas le cas. Il est clair que Westco n'a pas de pouvoir de marché dans quelque marché que ce soit au niveau de la vente de poulets transformés, puisque Westco n'est présentement pas impliquée dans l'abattage de poulets et la vente de poulets transformés et n'a donc aucune part de marché; de plus, elle ne se trouverait pas à acquérir un pouvoir de marché suite au refus de vendre, puisque ce n'est pas Westco qui absorberait, le cas échéant, la place de Nadeau sur le marché. En fait, comme pour la Banque de Nouvelle-Écosse dans *B-Filer*, il n'y a aucune concurrence réelle ou envisagée entre Westco et Nadeau dans le marché des poulets transformés;
- *B-Filer*, paras. 213-214; CC, Vol. I, onglet 4A, p. 85
371. Si le Tribunal accepte de considérer que l'effet nuisible visé par le paragraphe 75(1)(e) peut être analysé en mesurant l'impact sur le pouvoir de marché de tiers comme [REDACTED] la décision de Westco n'aura quand même pas pour effet d'augmenter ou de créer une « puissance commerciale » pour [REDACTED] [REDACTED] dans la vente de poulets transformés [REDACTED] [REDACTED] [REDACTED] et ce même si on acceptait d'attribuer à Olymel toute la part de marché qui serait acquise par le partenariat Sunnymel suite au refus d'approvisionner de Westco;
372. Si on regarde [REDACTED] [REDACTED] le refus de vendre de Westco ne crée aucun pouvoir de marché pour [REDACTED] qui, comme nouvel entrant, ne ferait qu'acquérir la position de Nadeau dans l'hypothèse où Nadeau sortirait du marché;

- Transcription (huis clos), 27 novembre 2008, volume 9 (M. Sanderson), pages 11-13, 54-57; Recueil, onglet 261

373. Si on regarde [REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]

- Transcription (huis clos), 27 novembre 2008, volume 9 (M. Sanderson), pages 53-56; Recueil, onglet 262

374. La preuve démontre qu'il y a sur le marché de l'abattage de poulets en [REDACTED] [REDACTED] de nombreux concurrents de taille relativement similaire [REDACTED] [REDACTED], qui continueront de pouvoir fournir les poulets transformés requis par la clientèle de Nadeau à des prix compétitifs lorsque la décision d'affaires de Westco sera effective, des abattoirs qui se font concurrence et qui concurrencent Nadeau dans la vente de poulets transformés;

- Pièce C-RW-139, Affidavit of Margaret Sanderson, para. 95; Recueil, onglet 263

375. Comme abatteur et transformateur de poulets, Nadeau est en concurrence avec ces abattoirs opérant dans la région de [REDACTED], et Nadeau n'y représente qu'une fraction marginale (6,8%) de la capacité de ventes de poulets transformés en provenance des abattoirs canadiens, calculée en fonction des approvisionnements en poulets vivants. Maple Lodge y est le principal transformateur et il y a trois concurrents majeurs (Maple Leaf, Olymel et Exceldor) qui ont des parts de marché comparables. Une telle structure de marché fera en sorte que même la disparition de Nadeau (et son remplacement par Sunnymel /

Olymel) ne pourra pas hausser le pouvoir de marché de qui que ce soit et nuire à la concurrence;

- Paragraphes 134 et 135 ci-haut

376. Il faut préciser qu'il est erroné d'attribuer à Olymel toute la part de marché de Nadeau qui pourrait être transférée au partenariat Sunnymel suite au refus d'approvisionner de Westco et des co-défenderesses. [REDACTED]

[REDACTED]  
[REDACTED] Il s'agit plutôt d'une situation où un nouveau joueur, Sunnymel, [REDACTED] s'implantera dans le marché de la vente des poulets transformés en [REDACTED];

- Pièce CRW-121, Contrats relatifs au partenariat Sunnymel; Recueil, onglet 104

377. La décision de Westco ne pourra donc pas avoir pour effet de nuire à la concurrence dans le marché, compte tenu de la part marginale que Nadeau représente dans l'abattage et la vente de poulets transformés [REDACTED]. En fait, il n'y aura pas d'effet nuisible à la concurrence puisque les poulets vivants qui ne seront pas vendus à Nadeau seront transformés par un nouvel abattoir qui sera en concurrence avec Nadeau, et que les clients de Nadeau continueront d'avoir une panoplie de sources alternatives d'approvisionnement pour leurs poulets transformés sur le marché pertinent;

378. Il faut mentionner que Nadeau allègue que la concurrence entre les abattoirs serait affectée négativement si l'Abattoir St-François fermait. Or, cette allégation est basée sur l'hypothèse que la décision de Westco et son projet d'ouvrir son propre abattoir en partenariat avec Olymel aurait pour conséquence la fermeture de l'Abattoir St-François. En raison du volume historique de poulets que transformait Nadeau, du volume qu'elle transforme présentement qui provient de sources autres que Westco et les co-défenderesses, et de la possibilité bien réelle pour elle de s'approvisionner à l'extérieur du Nouveau-Brunswick, une telle hypothèse est sans fondement;

- Transcription (huis clos), 19 novembre 2008, volume 3 (Y. Landry), pages 9 à 11; Recueil, onglet 264
- Pièce CA-115, Affidavit du 29 mai de Thomas Soucy, paras 24-25; Recueil, onglet 265

*iii) Absence d'effet nuisible sur la concurrence*

379. En l'absence de part de marché suffisante, il ne peut pas y avoir de pouvoir de marché, ni d'effet nuisible sur la concurrence. Ceci étant, Westco soumet que la preuve démontre que même les autres indices de mesure de pouvoir de marché, directs ou indirects, ne sont pas rencontrés dans le présent dossier;

380. 1) Il n'y a pas de preuve à l'effet que les prix d'Olymel (ou de Sunnymel) sont nettement supérieurs aux autres transformateurs dans le marché géographique pertinent;

381. 2) Il n'y a pas de preuve à l'effet que Sunnymel ou Olymel ont des marges bénéficiaires supérieures aux autres transformateurs;

382. 3) Il n'y a pas de preuve que Sunnymel ou Olymel ont la capacité de fixer le prix de leurs poulets transformés à des niveaux plus élevés que ceux des autres transformateurs;

383. 4) Il y a un nombre important et suffisant d'abattoirs concurrents et de débouchés pour les clients acheteurs de poulets transformés. Comme le dit M. Feenstra, ■■■

[REDACTED]

- Transcription (huis clos), 17 novembre 2008, volume 1 (J. Feenstra), pages 143-145; Recueil, onglet 266

384.

[REDACTED]

- Transcription (huis clos), 27 novembre 2008, volume 9 (M. Sanderson), pages 137-138; Recueil, onglet 267

385. Comme l'ont indiqué les clients dans leurs témoignages, il y aura toujours moyen de trouver des poulets transformés, au Canada ou au besoin par le biais des permis réguliers ou supplémentaires d'importation qui peuvent être émis;

- Paragraphes 136 à 138 ci-haut

386. La preuve indique aussi qu'il y a, dans chacune des provinces du Québec et de l'Ontario et dans l'Est du Canada, une longue liste de surtransformateurs et de chaînes de restauration qui achètent des poulets transformés. Et ce marché est estimé à environ \$1,3 milliards au Canada, simplement au niveau de la surtransformation;

- Pièce C-RW-132, Déclaration de témoignage d'Yvan Brodeur, pièce YB-16 à son soutien, page 35, Recueil, onglet 268

387. Avec un tel nombre d'acheteurs, le fait d'avoir 4 ou 5 clients qui se plaignent n'est assurément pas une preuve d'effet nuisible sur la concurrence dans le marché pertinent;

388. 5) Il n'y a aucune preuve d'obstacles à l'expansion des joueurs existants dans le secteur des poulets transformés. En fait, l'exemple de Nadeau et de ses poulets de la Nouvelle-Écosse montre au contraire qu'il peut y avoir de l'expansion chez les transformateurs;

389. 6) Il n'y a aucune preuve que Sunnymel ou Olymel sont en mesure de se comporter indépendamment des autres acteurs sur le marché des poulets transformés en Ontario, au Québec et dans les Maritimes;

390. 7) Il n'y a aucune preuve à l'effet que le refus de vendre de Westco et des co-défenderesses permettrait probablement à Olymel ou au partenariat Sunnymel d'augmenter les prix aux acheteurs de poulets transformés, que ce soit des surtransformateurs ou des clients dans la secteur de la restauration. [REDACTED]

- Transcription (huis clos), 27 novembre 2008, volume 9 (M. Sanderson), pages 55-57; Recueil, onglet 269

391. M. Ware reconnaît lui-même qu'il n'a pas pu modéliser une augmentation de prix avec les informations dont il disposait;

- Transcription (huis clos), 24 novembre 2008, volume 6 (R. Ware), pages 53-55; Recueil, onglet 270

392. [REDACTED]

- Transcription (huis clos), 20 novembre 2008, volume 4 (J. McHaffie), pages 45-48; Recueil, onglet 271

393. 9) Enfin, la preuve montre que Nadeau reconnaît elle-même que la concurrence entre les abattoirs est féroce; en fait, Nadeau craint tellement cette concurrence qui pourrait provenir des autres abattoirs au niveau de l'approvisionnement en poulets qu'elle ne veut même pas chercher à obtenir des poulets dans le commerce interprovincial, car cela pourrait se traduire par une guerre de primes entre les abattoirs dans l'achat de leurs poulets vivants, une guerre que Nadeau veut éviter



en prenant toutes les mesures nécessaires pour ne pas « nuire » aux abattoirs rivaux;

- Paragraphes 160 à 164 ci-haut

394. Par ailleurs, les effets négatifs sur Nadeau elle-même, comme le fait de devoir se procurer des poulets vivants à prix plus élevé ou de voir le refus d’approvisionner de Westco faire augmenter les coûts d’opération de Nadeau, ne constituent pas des éléments visés par l’article 75(1)(e); ils ressortent plutôt de préoccupations pour l’évaluation du critère de « sensiblement gêné » au paragraphe 75(1)(a);
395. Pour toutes ces raisons, Westco soumet que le refus de vendre de Westco n’aura aucunement un effet nuisible sur la concurrence et que les exigences du paragraphe 75(1)(e);

#### **IV. LE TRIBUNAL NE DEVRAIT PAS EXERCER SA DISCRÉTION EN FAVEUR DE NADEAU**

396. Même lorsque tous les critères de l'article 75 sont remplis, l'article accorde une discrétion au Tribunal pour rendre une ordonnance;
397. En effet, le Tribunal doit se demander, dans l'hypothèse où il conclurait que les conditions de l'article 75 sont rencontrés, s'il y a lieu d'exercer sa discrétion et d'accorder la réparation discrétionnaire qui est demandée par Nadeau. Westco soumet que, comme dans *B-Filer*, même si Nadeau devait réussir à établir tous les éléments prévus au paragraphe 75, il ne convient pas d'accorder l'ordonnance demandée et de forcer Westco à accepter Nadeau comme client;
- *B-Filer*, para. 232-233; CC, Vol. I, onglet 4A, pp. 89-90
398. Dans l'affaire *Chrysler*, le Tribunal a identifié plusieurs exemples de facteurs qui se rapportent à l'exercice du pouvoir discrétionnaire du Tribunal :
- les motifs de la décision de Chrysler Canada de cesser d'approvisionner Brunet, la position de Chrysler sur le marché et les changements qu'elle apportait à son système de distribution, la longue association de Brunet et de Chrysler Canada, les encouragements indiscutables que Chrysler Canada prodiguait à Brunet, enfin la façon dont l'arrêt d'approvisionnement a été mis en œuvre.
- *Chrysler*; CC, Vol. I, onglet 8A, p. 364
399. Parmi les facteurs pertinents à l'exercice de la discrétion, « [u]n de ces facteurs réside dans les raisons pour lesquelles le fournisseur a décidé de mettre fin à la relation. A notre avis, il s'agit du facteur le plus pertinent quant à l'exercice du pouvoir discrétionnaire dans la présente affaire »;
- *B-Filer*, para. 233; CC, Vol. I, onglet 4A, p. 90
400. Westco soumet que, dans la présente Demande, il y a quatre raisons pour lesquelles le Tribunal devrait, le cas échéant, utiliser sa discrétion pour refuser l'ordonnance demandée par Nadeau;

**1) Intégration verticale de Westco**

401. Si Nadeau est incapable de se procurer du poulet en quantité suffisante, ce qui est nié, cette situation n'est aucunement attribuable à une insuffisance de concurrence puisque la preuve démontre qu'elle fait suite à une stratégie d'affaires de Westco de poursuivre son intégration verticale et donc de garder son poulet pour ses propres opérations;
402. L'article 75 ne vise pas à empêcher l'intégration verticale;
403. M. Soucy et de M. Cyr ont longuement témoigné à l'effet que la décision de Westco de mettre fin à sa relation commerciale avec Nadeau en juillet 2008 est l'aboutissement d'une stratégie d'affaires de longue date, à laquelle Nadeau et Maple Lodge ont été invités mais ont refusé de se joindre, et qui vise à assurer une intégration verticale des opérations de Westco afin de lui permettre de couper davantage ses coûts et de faire face à la concurrence nationale et internationale dans le secteur de l'élevage et de l'abattage de poulets. Dans les circonstances, il s'agit d'une décision commerciale raisonnable, rationnelle et justifiée, que Westco tente de compléter depuis plusieurs années;
- Paragraphes. 31-35, 56-67
404. Bien que Westco ne désire plus faire affaires avec Nadeau, cela ne constitue pas pour autant un « refus de vendre » ses produits à Nadeau au sens de l'article 75 de la *Loi*. Il s'agit plutôt d'une décision objectivement justifiable de la part de Westco de modifier son modèle d'affaires et de poursuivre son intégration verticale commencée il y a près de 15 ans. Une stratégie que Westco poursuit depuis plusieurs années. L'article 75 de la *Loi* ne peut avoir pour objet et effet de sanctionner un tel comportement et de forcer un fournisseur à vendre un produit qu'il désire conserver pour ses propres opérations;
405. La preuve démontre clairement que la décision de Westco de mettre fin à sa relation d'affaires avec Nadeau est d'abord et avant tout la résultante de cette décision d'affaires visant à poursuivre l'intégration verticale de ses opérations en ajoutant l'abattage de poulets et la mise en marché des poulets transformés à sa

gamme d'activités. Une décision qui ne fait évidemment pas l'affaire de Nadeau qui ne veut pas voir un nouveau concurrent (Sunnymel) venir gruger sa situation confortable de « monopole » dans l'abattage de poulets au Nouveau-Brunswick;

406. Il s'agit d'une stratégie qui n'est pas inusitée dans l'industrie du poulet, et qui vise à permettre de faire baisser les coûts de Westco et d'assurer la survie à long terme de l'entreprise;

- Paras. 37, 57, 63.

407. Dans de telles circonstances, le Tribunal ne devrait pas exercer sa discrétion;

## 2) Principes de concurrence

408. Par ailleurs, l'article 75 a été mis en place pour offrir un remède uniquement dans les circonstances où un refus de vendre est relié à des circonstances relatives à la concurrence. Il n'a pas été adopté pour empêcher un fournisseur de cesser de faire affaires avec une personne dans des circonstances où ce refus découle de raisons d'affaires légitimes. D'ailleurs, le principal objet de la *Loi* est de préserver et de favoriser la concurrence au Canada;

- *Loi*, art. 1.1; CS, onglet 7A, p. 403

409. Ces considérations de concurrence ont toujours été présentes dans l'article 75, même à l'époque où l'exigence du paragraphe (1)(e) et de l'effet nuisible sur la concurrence ne faisaient pas expressément partie de la disposition. Ainsi, dans l'affaire *Xerox*, le Tribunal a tenu compte et considéré les impacts concurrentiels du refus d'approvisionner dans l'appréciation de sa discrétion, notant que la restriction dans la fourniture des pièces Xerox avait pour but d'éliminer les organisations concurrentes qui s'étaient développées et offraient des services d'entretien pour les photocopieurs Xerox: il était « abondamment clair que la décision a été prise pour la seule fin de faire échec à la concurrence sur la marché après-vente », qu'il y avait un effort concerté pour éliminer la concurrence;

- *Xerox*, pp. 6 et 73; CC, Vol. I, onglet 12A, pp. 562 et 629.

410. La preuve a révélé que Nadeau craint tellement la concurrence qui pourrait provenir des autres abattoirs au niveau de l'approvisionnement en poulets, qu'elle ne veut même pas chercher à obtenir des poulets dans le commerce interprovincial car cela pourrait se traduire par une « guerre de primes » entre les abattoirs dans l'achat de leurs poulets vivants. [REDACTED]

- Paragraphes 160 à 164, ci-haut

411. Or, comme l'a souligné Mme Sanderson dans son témoignage, ces guerres de primes ne sont que l'expression d'une saine concurrence, et du fait que Nadeau aurait à concurrencer avec les autres abattoirs pour obtenir du poulet de remplacement;

- Transcription (huis clos), 27 novembre 2008, volume 9 (M. Sanderson), p. 103-104; Recueil, onglet 272

412. Dans ces circonstances, accorder l'ordonnance recherchée par Nadeau créerait un précédent éminemment anti-concurrentiel et serait contraire à la lettre et à l'esprit de la *Loi* car cela cautionnerait des comportements manifestement anti-concurrentiels de la part de Nadeau dans la transformation des poulets, tout en empêchant Westco de construire un nouvel abattoir, de transformer ses propres produits et d'ainsi dégager des efficiences lui permettant d'offrir une concurrence accrue sur le marché de la vente des poulets transformés;

413. Une telle ordonnance aurait pour effet de porter directement atteinte aux principes fondamentaux que la *Loi*, et le Tribunal, ont pour objet de défendre et de protéger, à savoir le maintien de la concurrence, l'émergence de nouveaux concurrents, le droit d'une entreprise de transférer ses volumes de ventes aux clients les plus offrants, et le droit de développer un modèle d'affaires qui assure les meilleures efficiences et le meilleur résultat pour l'économie;

414. Accorder l'ordonnance recherchée par Nadeau aurait pour effet de forcer Westco et les autres défenderesses à vendre tous leurs poulets à un seul acheteur, Nadeau, qui prend tous les moyens pour bloquer la porte à la concurrence et éviter d'avoir à

livrer une saine concurrence aux autres abattoirs au niveau de l'approvisionnement en poulets vivants;

415. La Demande de Nadeau est fondamentalement contraire à la préservation de la concurrence et est bâtie sur [REDACTED]  
[REDACTED] Ce n'est pas une situation comme l'affaire *Xerox* où la preuve faisait état d'objectifs anti-concurrentiels de Xerox, qui voulait bonifier sa propre situation, ou même comme *Chrysler* où le contexte de la mise à exécution du refus de vendre avait visiblement dérangé le Tribunal;
416. Dans de telles circonstances, et face à un dessein aussi clairement anticoncurrentiel, le Tribunal doit refuser d'exercer sa discrétion et d'octroyer l'ordonnance souhaitée par Nadeau;

### **3) Système de gestion de l'offre**

417. Il ressort par ailleurs de la Demande à l'EPNB, du dossier déposé par Nadeau auprès de la Commission et de la Loi 81, que la demande de Nadeau au Tribunal n'est qu'une tentative indirecte d'obtenir une garantie exclusive d'approvisionnement couvrant l'ensemble des poulets du Nouveau-Brunswick et une forme d'allocation d'abattage que les autorités provinciales compétentes lui ont refusée à ce jour;
418. Les démarches de Nadeau devant l'EPNB et la Commission ont échoué et, malgré la Loi 81, le ministre Ouellette a assuré Westco que cette loi ne voulait aucunement empêcher Westco et le partenariat Sunnymel de construire son propre abattoir au Nouveau-Brunswick;
- Para. 79.
419. Ce n'est pas au Tribunal d'intervenir, dans le cadre d'un recours privé affectant un seul producteur, dans ce débat beaucoup plus large sur la portée du système de gestion de l'offre dans le domaine du poulet et de déterminer si le système en place doit être modifié ou non;

420. En faisant droit à la demande d'ordonnance de Nadeau, le Tribunal se trouverait à empiéter sur les compétences provinciale et fédérale en matière de réglementation du poulet, car le choix d'établir ou non des contingents relève de ces autorités. Nadeau se plaint sur toutes les tribunes de ce qui, à ses yeux, est une profonde lacune législative ou réglementaire dans la commercialisation du poulet, et il serait inconcevable qu'elle puisse obtenir la modification de ce système par la voie d'une ordonnance du Tribunal;
421. M. Barichello a témoigné à quel point le système de gestion de l'offre est un cadre réglementaire extrêmement complexe, avec beaucoup d'intérêts divergents en jeu (producteurs, transformateurs, organismes, etc.);
- Paragraphes 92 à 94, ci-haut
422. L'effet réel d'accorder l'ordonnance recherchée par Nadeau serait de valider l'existence effective d'un contingent d'abattage pour Nadeau au Nouveau-Brunswick et d'ainsi étendre le système de gestion de l'approvisionnement de poulets au Canada à un nouveau domaine (une garantie d'approvisionnement) sur lequel les législateurs provincial et fédéral en place se sont abstenus d'intervenir;
423. Il s'agit d'une question qui dépasse le mandat et la juridiction du Tribunal, et le Tribunal n'a pas à se substituer aux autorités compétentes en cette matière;

#### **4) Préjudice de l'ordonnance pour Westco**

424. Dans l'affaire *Chrysler*, le Tribunal avait noté, pour appuyer son refus d'exercer sa discrétion, que le Tribunal « doit tenir compte du fait que la défenderesse n'a pas démontré dans la preuve que l'octroi d'une ordonnance en application de l'article 75 de la Loi lui causerait un préjudice »;
- *Chrysler*; CC, Vol. I, onglet 8A, p. 366
425. Ce n'est pas le cas dans la présente Demande. Tout au contraire;

426. Il appert de la preuve qu'une ordonnance du Tribunal créerait un très important préjudice pour Westco, en l'obligeant à renoncer à son plan d'intégration et à reporter la construction de son nouvel abattoir;
- Transcription (publique), 25 novembre 2008, volume 7 (T. Soucy), pages 39-40; Recueil, onglet 273
  - Transcription (huis clos), 25 novembre 2008, volume 7 (T. Soucy), pages 155-157; Recueil, onglet 274
427. Pour toutes ces raisons, le Tribunal doit refuser d'exercer sa discrétion et d'octroyer l'ordonnance souhaitée par Nadeau;



## V. PORTÉE DE L'ORDONNANCE

428. Même dans l'hypothèse où le Tribunal conclurait qu'une ordonnance doit être rendue (ce que Westco conteste), le Tribunal n'a pas la juridiction pour émettre l'ordonnance selon les termes recherchés par Nadeau;
429. La Demande de Nadeau recherche une ordonnance qui demande non seulement d'ordonner à Westco d'accepter Nadeau comme client mais aussi de lui fournir un volume prédéterminé de poulets. Une telle demande excède la juridiction du Tribunal;
430. Le texte de l'article 75 limite expressément l'ordonnance que le Tribunal peut rendre. La seule juridiction dont dispose le Tribunal aux termes de l'article 75, c'est celle de pouvoir ordonner à un fournisseur d'accepter une personne comme client dans un délai déterminé aux conditions de commerce normales. D'ailleurs, dans l'affaire *Chrysler*, le Tribunal avait jugé ne pas pouvoir limiter son ordonnance dans le temps ou à une catégorie d'acheteurs :

Le Tribunal est convaincu toutefois que ses pouvoirs aux termes de l'article 75 se limitent à une ordonnance obligeant la défenderesse à approvisionner Brunet en pièces Chrysler selon les conditions de commerce normales, comme elle l'a fait jusqu'en octobre 1986. C'est l'ordonnance qui est rendue ici.

- *Chrysler*; CC, Vol. I, onglet 8A, p. 367

431. Effectivement, les deux seules ordonnances rendues à ce jour par le Tribunal reprennent précisément le langage de l'article 75. Dans *Chrysler*, le dispositif du jugement du Tribunal se lisait comme suit :

ORDONNE QUE Chrysler Canada Ltée accepte Richard Brunet comme client pour la fourniture de pièces Chrysler selon les conditions de commerce normales qui liaient la défenderesse et Brunet, dans la forme où lesdites conditions existaient avant août 1986.

- *Chrysler*; CC, Vol. I, onglet 8A, p. 367

432. Les autres conclusions qui étaient recherchées par le Commissaire dans l'affaire *Chrysler*, et qui allaient au-delà du texte de l'article 75 (par exemple, interdire à Chrysler de s'entendre avec une autre personne pour refuser la fourniture de produits à Brunet), n'avaient pas été retenues par le Tribunal dans son jugement;

- *Chrysler*, p. 1; CC, Vol. I, onglet 8A, p. 350

433. Dans *Xerox*, le dispositif du jugement du Tribunal se lisait comme suit :

ORDONNE QUE la défenderesse, Xerox Canada Inc., accepte Exdos Corporation comme cliente pour la fourniture de pièces de copieurs Xerox, de manuels et de services accessoires aux conditions de commerce normales.

- *Xerox*, p. 91; CC, Vol. I, onglet 12A, p. 647

434. Le Tribunal est une création statutaire et non une cour de juridiction inhérente et il n'a donc que les pouvoirs spécifiques qui lui sont conférés par la *Loi*. Ces pouvoirs se limitent à deux choses en matière de refus de vendre : 1) ordonner d'accepter une personne comme client, et 2) ordonner que ce soit aux conditions de commerce normales;

#### **1) Dispositif de l'article 75**

435. Le dispositif que peut imposer le Tribunal aux termes de l'article 75 est extrêmement limité, par opposition à certains autres articles de la *Loi*;

436. Par exemple, dans les autres pratiques restrictives de commerce que sont les ventes liées, l'exclusivité, la limitation de marché ou l'abus de position dominante, la *Loi* confère au Tribunal des pouvoirs beaucoup plus larges, que l'on ne retrouve pas à l'article 75;

437. En matière d'exclusivité ou de ventes liées, le paragraphe 77(2) de la *Loi* prévoit que :

[...] le Tribunal peut, par ordonnance, interdire à l'ensemble ou à l'un quelconque des fournisseurs contre lesquels une ordonnance est demandée de pratiquer désormais l'exclusivité ou les ventes liées et prescrire toute autre mesure nécessaire, à son avis, pour supprimer les effets de ces activités sur le marché en question ou pour y rétablir ou y favoriser la concurrence. (nos soulignements)

- *Loi*, art. 77; CC, Vol. III, onglet 6A, p. 1496

438. Un langage similaire est utilisé pour la limitation du marché, au paragraphe 77(3) :

Lorsque le Tribunal, à la suite d'une demande du commissaire ou d'une personne autorisée en vertu de l'article 103.1, conclut que la limitation du marché, en étant pratiquée par un important fournisseur d'un produit ou très répandue à l'égard d'un produit, réduira vraisemblablement et sensiblement la concurrence à l'égard de ce produit, le Tribunal peut, par ordonnance, interdire à l'ensemble ou à l'un quelconque des fournisseurs contre lesquels une ordonnance est demandée de se livrer désormais à la limitation du marché et prescrire toute autre mesure nécessaire, à son avis, pour rétablir ou favoriser la concurrence à l'égard de ce produit. (nos soulignements)

- *Loi*, art. 77; CC, Vol. III, onglet 6A, p. 1496

439. Même chose pour l'abus de position dominante où le législateur a prévu ce qui suit au paragraphe 79(2) :

Dans les cas où à la suite de la demande visée au paragraphe (1) il conclut qu'une pratique d'agissements anti-concurrentiels a eu ou a pour effet d'empêcher ou de diminuer sensiblement la concurrence dans un marché et qu'une ordonnance rendue aux termes du paragraphe (1) n'aura vraisemblablement pas pour effet de rétablir la concurrence dans ce marché, le Tribunal peut, en sus ou au lieu de rendre l'ordonnance prévue au paragraphe (1), rendre une ordonnance enjoignant à l'une ou l'autre ou à l'ensemble des personnes visées par la demande d'ordonnance de prendre des mesures raisonnables et nécessaires dans le but d'enrayer les effets de la pratique sur le marché en question et, notamment, de se départir d'éléments d'actif ou d'actions. (nos soulignements)

- *Loi*, art. 79; CC, Vol. III, onglet 6A, p. 1499
- *Canada (Directeur des enquêtes et recherches) c. The D & B Companies of Canada Ltd.*, [1995] D.T.C.C. no. 20; CC, Vol. II, onglet 14A, p. 792

440. Ou en matière de fusionnements réalisés, où le paragraphe 92(1)(e) donne des pouvoirs étendus au Tribunal mais uniquement dans des cas de consentement :

[...] (iii) en sus ou au lieu des mesures prévues au sous-alinéa (i) ou (ii), de prendre toute autre mesure, à condition que la personne contre qui l'ordonnance est rendue et le commissaire souscrivent à cette mesure. (nos soulignements)

- *Loi*, art. 92; CC, Vol. III, onglet 6A, p. 1507
- *Canada (Directeur des enquêtes et recherches) c. Air Canada*, [1994] 1 R.C.F. 154 (C.A.F.); CC, Vol. I, onglet 7, p. 313

441. La latitude du Tribunal était aussi relativement large dans le cadre de l'ordonnance provisoire rendue aux termes de l'article 104 :

[...] le Tribunal peut, à la demande du commissaire ou d'une personne qui a présenté une demande en vertu des articles 75 ou 77, rendre toute ordonnance provisoire qu'il considère justifiée conformément aux principes normalement pris en considération par les cours supérieures en matières interlocutoires et d'injonction. (nos soulignements)

- *Loi*, art. 104; CC, Vol. III, onglet 6A, p. 1517

442. En fait, l'article 75 est la seule disposition, parmi les dispositions civiles de la *Loi*, qui limite ainsi les pouvoirs du Tribunal. Il n'y a pas, à l'article 75, la possibilité pour le Tribunal d'imposer d'autres mesures que ce qui est expressément prévu à la *Loi*, à savoir accepter un client aux conditions de commerce normales;

443. Si le législateur avait voulu qu'il en soit autrement, il l'aurait précisé à l'article 75, comme il l'a fait aux autres dispositions civiles de la *Loi*. Dans l'affaire *Supérieur Propane*, le Tribunal avait analysé le langage des articles 100 et 104 de la *Loi* en matière d'injonction provisoire et avait conclu ce qui suit :

À cet égard, la comparaison entre le paragraphe 100(1) et le paragraphe 104(1) s'impose. Dans cette dernière disposition, le législateur a prévu que le Tribunal « peut [...] rendre toute ordonnance provisoire qu'il considère justifiée ». Il aurait pu facilement employer ces mots à l'article 100 si telle avait été son intention. Il ne l'a pas fait, et il n'appartient pas au Tribunal de s'écarter des termes choisis par le législateur.

- *Canada (Directeur des enquêtes et recherches) c. Supérieur Propane Inc.*, [1998] D.T.C.C., no. 20, para. 18; CC, Vol. II, onglet 13A, p. 736

444. En l'espèce, il ne s'agit pas d'un recours aux termes des dispositions sur l'abus de position dominante. D'ailleurs, les parties privées n'ont pas de droit d'action au niveau de l'abus de position dominante, et Nadeau ne peut donc pas importer l'effet de ces dispositions dans la présente Demande;

- *Loi*, art. 79 et 103.1; CC, Vol. III, onglet 6A, pp. 1499 et 1512-1513

## 2) Conditions de commerce normales

445. Par ailleurs, les conditions de commerce normales auxquelles réfère l'ordonnance qui peut être rendue sont définies de façon exhaustive et limitatives à la *Loi*. Le paragraphe 75(3) édicte que « conditions de commerce » signifie (et non pas inclut): les conditions quant au paiement, aux quantités unitaires d'achat et aux exigences d'ordre technique et de service;

446. Dans les dispositifs des jugements *Chrysler* et *Xerox*, les « conditions de commerce » que mentionne le Tribunal ne peuvent assurément référer à autre chose que ce qui est prévu à la *Loi*;

447. Or, il est clair que ces conditions de commerce n'incluent pas le prix ou le volume. Le Tribunal n'a donc aucune juridiction pour imposer un volume minimal d'approvisionnement, au même titre que, dans *Chrysler*, le Tribunal a conclu ne pas pouvoir imposer une limite de temps à son ordonnance d'accepter Brunet comme client;

- *Chrysler*; CC, Vol. I, onglet 8A, p. 367

448. Faut-il s'en étonner? Absolument pas, parce que si une situation devait exiger l'imposition de volume minimal, ce serait directement contradictoire avec les éléments qui doivent être rencontrés à l'article 75. En effet, si les conditions de l'article 75 sont rencontrées, c'est parce que le produit qui doit faire l'objet d'une ordonnance est disponible en « quantité amplement suffisante ». Or, si c'est le cas, il n'y a pas besoin de préciser un volume dans l'ordonnance puisque le produit est disponible en quantité adéquate et les fournisseurs n'ont pas à procéder à une allocation entre différents clients;

449. Si, au contraire, il fallait préciser et imposer un volume dans une ordonnance, ce serait parce qu'il y a un arbitrage à faire entre différents clients, et ce serait là une admission indirecte que le produit n'est pas disponible en quantité amplement suffisante. Et ce serait donc une erreur de droit et un excès de juridiction de la part du Tribunal que d'émettre une ordonnance et d'imposer un volume dans les circonstances;
450. De la même manière, le Tribunal n'a pas de juridiction pour imposer de taille ou de poids pour les poulets qui seraient à fournir parce que ce n'est pas une « condition de commerce » normale;
451. En fait, s'il fallait préciser une taille ou un poids pour les poulets à fournir, ce serait une reconnaissance et une admission que les poulets d'un poids inférieur à, disons, « x » kilogrammes ne sont pas substituables aux poulets d'un poids supérieur à ce « x » kilogrammes. Et qu'il s'agit donc là de deux produits distincts. Si tel était le cas, cela signifierait que le produit pour lequel une ordonnance est demandée par Nadeau, soit les poulets vivants, n'est pas défini correctement. Dans la présente affaire, le Tribunal ne peut pas rendre une ordonnance sur des poulets d'une certaine taille, parce qu'aucune demande en ce sens n'a été soumise au Tribunal par Nadeau, et qu'aucune preuve n'a été soumise sur chacun des éléments de l'article 75 pour chacune de ces catégories de poulets (par exemple, sur l'incapacité de se procurer de telles catégories de poulet, sur les marchés pertinents, sur l'insuffisance de concurrence entre les fournisseurs de ces catégories de poulets, sur l'effet nuisible sur la concurrence dans le marché pertinent, etc.);
452. Une description plus précise des produits pour lesquels Nadeau recherche une ordonnance aurait pu être faite dans la Demande. C'est par exemple ce qui avait été fait dans les affaires *Chrysler* et *Xerox*. Brunet ne demandait pas qu'on lui fournisse des pièces d'autos, il demandait des pièces d'auto de marque Chrysler parce qu'il considérait que les autres pièces n'étaient pas substituables pour les pièces Chrysler. Exdos ne demandait pas qu'on lui fournisse des pièces de photocopieurs, il demandait des pièces de photocopieurs de marque Xerox parce

qu'il considérait que les autres pièces n'étaient pas substituables pour les pièces Xerox;

453. C'est ce que Nadeau a fait défaut de faire dans sa Demande. Si la taille était un déterminant important qui faisait en sorte que les poulets n'étaient pas interchangeables, il aurait fallu que Nadeau formule sa Demande en ce sens. Elle ne peut amender indirectement sa Demande aujourd'hui et le Tribunal n'a assurément pas la juridiction pour inclure cela dans les « conditions de commerce » normales;
454. De la même façon, l'ordonnance du Tribunal ne peut pas déterminer un prix auquel le poulet devrait être offert, parce qu'il ne s'agit pas encore une fois d'une « condition de commerce » prévue à l'article 75;
455. Le paragraphe 75(3) inclut les « conditions de paiement » dans la définition de « conditions de commerce ». Paiement ne signifie pas prix. Les deux termes sont d'ailleurs fréquemment utilisés dans la *Loi* et réfèrent donc à des concepts différents;
456. Tant le Tribunal que la Commissaire de la concurrence ont affirmé à plusieurs reprises que le Tribunal n'est pas une agence de réglementation qui a pour mandat de suivre l'application de prix ou de taux. Ce concept de réglementation continue des prix est l'antithèse même des objectifs de la politique de concurrence. Cela ne fait pas partie du mandat du Tribunal;
- *Canada (Director of Investigation and Research) v. Tele-Direct et al.*, Reasons and Order, CT-94/3, p. 255; CS, onglet 2, p. 179
457. Ainsi, le Tribunal, s'il décide de rendre une ordonnance en faveur de Nadeau n'a pas la juridiction pour y préciser ce que Nadeau recherche dans ses conclusions, à savoir « in the numbers previously provided to Nadeau by the Respondents »;

## VI. CONCLUSION ET ORDONNANCE DEMANDÉE

458. La défenderesse Westco demande donc que le Tribunal rejette la demande d'ordonnance de la demanderesse, avec dépens;

**Le tout, respectueusement soumis.**

Daté à Montréal, Québec, le 18 décembre 2008.

*(S) OGILVY RENAULT S.E.N.C.R.L., s.r.l.*

---

**Ogilvy Renault, S.E.N.C.R.L., s.r.l.**  
Bureau 1100  
1981, rue McGill College  
Montréal (Québec)  
H3A 3C1

**Me Denis Gascon**  
[dgascon@ogilvyrenault.com](mailto:dgascon@ogilvyrenault.com)  
(514) 847-4435

**Me Éric C. Lefebvre**  
[elefbvre@ogilvyrenault.com](mailto:elefbvre@ogilvyrenault.com)  
(514) 847-4891

**Me Martha A. Healey**  
[mhealey@ogilvyrenault.com](mailto:mhealey@ogilvyrenault.com)  
(613) 780-8638

**Me Alexandre Bourbonnais**  
[abourbonnais@ogilvyrenault.com](mailto:abourbonnais@ogilvyrenault.com)  
(514) 847-6035

**Me Geoffrey Conrad**  
[gconrad@ogilvyrenault.com](mailto:gconrad@ogilvyrenault.com)  
(514) 847-4294

**Procureurs de la défenderesse  
Groupe Westco inc.**



**COMPETITION TRIBUNAL**

**IN THE MATTER** of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended;

**AND IN THE MATTER** of an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 75 of the *Competition Act*;

**AND IN THE MATTER** of an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

BETWEEN

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

Applicant

-and-

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE, AND VOLAILLES ACADIA S.E.C AND VOLAILLES  
ACADIA INC. /ACADIA POULTRY INC.**

Respondents

---

**RECUEIL DE PREUVE  
VOLUME I**

---

**Me Denis Gascon**

**Me Éric C. Lefebvre**

**Me Geoffrey Conrad**

**Mme Martha A. Healey**

**Me Alexandre Bourbonnais**

**Ogilvy Renault, S.E.N.C.R.L., s.r.l.**

Bureau 1100

1981, rue McGill College

Montréal (Québec)

H3A 3C1

**Procureurs de la défenderesse**

**Groupe Westco Inc.**

À : **Mme Leah Price**  
**Mme Andrea McRae**  
**Fogler, Rubinoff LLP**  
#1200-95, rue Wellington Est  
Toronto (Ontario) M51 2Z9

**Procureurs de la demanderesse Nadeau Ferme Avicole Limitée**  
Tél. : (416) 365-3716  
Fax : (416) 941-8852

**Me Paul Routhier**  
**Me Paul Michaud**  
**Me Louis Masson**  
**Me Olivier Tousignant**  
**Joli-Coeur, Lacasse, Geoffrion, Jetté, St-Pierre**  
Bureau 600  
1134, Grande Allée Ouest  
Québec (Québec) G1S 1E5

**Procureurs de la défenderesse Groupe Dynaco, Coopérative agroalimentaire**  
Tél. : (418) 681-7007  
Fax : (418) 681-7100

**Me Pierre Beaudoin**  
**Me Valérie Belle-Isle**  
**Lavery, De Billy s.e.n.c.r.l.**  
Bureau 500  
925 Grande-Allée Ouest  
Québec (Québec) G1S 1C1

**Procureurs des défenderesses**  
**Volailles Acadia S.E.C. et Volailles Acadia Inc.**  
Tél. : (418) 266-3068  
Fax : (418) 688-3458

**DOCUMENT #1**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 25, 2008

Le 25 novembre 2008

1 ce si important pour Westco cette dernière étape, soit celle de  
2 l'abattage et de la transformation?

3 **M. SOUCY:** C'est la survie de l'entreprise.  
4 Il n'y a aucune façon -- tantôt j'ai parlé de la mondialisation  
5 qui s'en venait, les coûts, où le Nouveau-Brunswick est situé  
6 versus les autres provinces. C'est la survie de notre  
7 entreprise. On n'a pas le choix d'être capable de contrôler nos  
8 coûts.

9 C'est sûr que l'abattage c'est quand même  
10 une partie des opérations qui fait un peu d'argent et si on veut  
11 survivre à long terme, il faut qu'on aille chercher toutes les  
12 étapes de la production pour être aussi proche du consommateur  
13 que possible et puis être capable de réagir au marché, que ce  
14 soit un marché de crise ou un marché différent.

15 **Me LEFEBVRE:** Merci.

16 Je vous demanderais maintenant de nous  
17 décrire quelles étapes ou quelles démarches plutôt, le cas  
18 échéant, vous avez initiées auprès de Maple Lodge Farms ou  
19 Nadeau afin de créer un partenariat avec celles-ci pour enfin en  
20 arriver à compléter votre intégration et ajouter l'abattage et  
21 la transformation à l'intégration verticale de Westco?

22 **M. SOUCY:** Bien, les gens chez Westco ont  
23 toujours caressé le désir d'avoir ou de faire leur propre  
24 abattage de poulet. Même en '88-'89, ils avaient fait une  
25 tentative d'achat de l'abattoir Nadeau dans ces années-là.

**DOCUMENT #2**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #3**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 25, 2008

Le 25 novembre 2008



1 Me LEFEBVRE: Parfait.

2 Commencez donc par nous décrire, en vous  
3 adressant au Tribunal, qui est le Groupe Westco inc?

4 M. SOUCY: C'est un regroupement de  
5 producteurs de poulet et de dindon.

6 Me LEFEBVRE: Expliquez nous maintenant  
7 pourquoi ce regroupement de producteurs de poulet et de dinde  
8 s'est regroupé.

9 M. SOUCY: Les producteurs de poulet et de  
10 dinde ont reconnu que l'union faisait la force et ils ont décidé  
11 de s'unir et faire Groupe Westco, et le but de ça c'était qu'ils  
12 savaient qu'il y avait des tendances de marché qui changeaient.  
13 Ils savaient que la mondialisation s'en venait et puis ils ont  
14 décidé de se regrouper et d'intégrer leurs opérations afin de  
15 devenir plus efficaces.

16 Me LEFEBVRE: Maintenant, est-ce que vous  
17 pouvez nous énumérer les étapes qui ont mené à l'intégration de  
18 Westco, telle qu'on la connaît aujourd'hui?

19 M. SOUCY: Westco a commencé en '84 sous le  
20 nom Westco, auquel ça a pris plus d'ampleur en '86. Et pendant  
21 ce temps, de '86 à aujourd'hui, on a regroupé les achats des  
22 fermes et on a commencé à négocier nos achats en commun.

23 Suite à ça, on a acheté une flotte de  
24 camions de transport de rip, qui est de la litière.

25 (11:28) LE PRÉSIDENT: La rip?

1 M. SOUCY: La rip, la litière, et puis ça  
2 c'était pour -- la litière c'est ce qu'on met sur les plancher.  
3 Alors, c'est dans la flotte de camions de la rip.

4 Et suite à ça, une autre flotte de camions  
5 s'est jointe à celle-là qui était pour le transport de moulée et  
6 le transport de grain.

7 Pendant ce temps-là on a changé de nom à  
8 Distribution Westco et puis Distribution Westco a continué à  
9 procéder dans les mêmes sens et puis on a commencé à négocier  
10 nos propres achats de grain et on a commencé à négocier des  
11 contrats avec les meuneries pour faire fabriquer notre moulée à  
12 forfait.

13 Suite à ça, on avait quand même une base de  
14 production assez importante. Alors, donc, on voulait contrôler  
15 nos intrants. On a commencé à bâtir un couvoir pour ---

16 (11:29) LE PRÉSIDENT: Un?

17 M. SOUCY: Un couvoir.

18 LE PRÉSIDENT: Un couvoir. Merci.

19 (11:29) M. SOUCY: Un couvoir pour bâtir nos propres  
20 ou pour faire nos propres poussins.

21 Suite à la construction d'un couvoir ou  
22 pendant la construction du couvoir, on s'est lancé dans la  
23 production de poules reproducteurs, qui est la poule qui fait  
24 l'œuf qui va être éclos au couvoir.

25 Suite à ça ou pendant même ce temps-là, on a

1 aussi procédé à la construction de poulaillers d'élevage de  
2 remplacement de poules reproducteurs, qui est la poule qui va  
3 remplacer le reproducteur. Alors, on contrôle à cet aspect-là  
4 nos génétiques, nos vaccins, et cetera.

5 Et pendant toute cette intégration verticale  
6 là qu'on a faite, les producteurs reconnaissent aussi qu'ils  
7 devaient augmenter la grosseur de leurs fermes afin d'aller  
8 chercher des économies d'échelle et devenir plus efficaces.

9 Alors, pendant cette même période de temps-  
10 là, on achetait des fermes du sud de la province du Nouveau-  
11 Brunswick et puis on les aménageait à Saint-François puis on  
12 augmentait nos économies d'échelle.

13 (11:30) Me LEFEBVRE: Saint-François, pour le  
14 bénéfice du Tribunal, où est-ce que c'est situé par rapport aux  
15 éleveurs du sud de la province?

16 M. SOUCY: Environ quatre heures et demi,  
17 cinq heures nord-ouest de la province.

18 Me LEFEBVRE: L'intégration verticale de  
19 Westco, Monsieur Soucy, est-ce qu'elle est terminée?

20 M. SOUCY: Non, c'est sûr, on a quand même  
21 un bon bout de chemin de fait, mais il nous manque le domaine de  
22 l'abattage et de la transformation, qui est probablement le plus  
23 important pour nous et celui qu'on doit compléter. On pense  
24 qu'on n'a pas le choix de s'en aller dans ce domaine-là.

25 Me LEFEBVRE: Mais pourquoi? Pourquoi est-

1 ce si important pour Westco cette dernière étape, soit celle de  
2 l'abattage et de la transformation?

3 **M. SOUCY:** C'est la survie de l'entreprise.  
4 Il n'y a aucune façon -- tantôt j'ai parlé de la mondialisation  
5 qui s'en venait, les coûts, où le Nouveau-Brunswick est situé  
6 versus les autres provinces. C'est la survie de notre  
7 entreprise. On n'a pas le choix d'être capable de contrôler nos  
8 coûts.

9 C'est sûr que l'abattage c'est quand même  
10 une partie des opérations qui fait un peu d'argent et si on veut  
11 survivre à long terme, il faut qu'on aille chercher toutes les  
12 étapes de la production pour être aussi proche du consommateur  
13 que possible et puis être capable de réagir au marché, que ce  
14 soit un marché de crise ou un marché différent.

15 **Me LEFEBVRE:** Merci.

16 Je vous demanderais maintenant de nous  
17 décrire quelles étapes ou quelles démarches plutôt, le cas  
18 échéant, vous avez initiées auprès de Maple Lodge Farms ou  
19 Nadeau afin de créer un partenariat avec celles-ci pour enfin en  
20 arriver à compléter votre intégration et ajouter l'abattage et  
21 la transformation à l'intégration verticale de Westco?

22 **M. SOUCY:** Bien, les gens chez Westco ont  
23 toujours caressé le désir d'avoir ou de faire leur propre  
24 abattage de poulet. Même en '88-'89, ils avaient fait une  
25 tentative d'achat de l'abattoir Nadeau dans ces années-là.

**DOCUMENT #4**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 17, 2008

Le 17 novembre 2008

1                   MR. LEFEBVRE: Because the cost -- the two  
2 main cost drivers are meat cost, that is the cost paid to get the  
3 live chickens, and processing cost; correct?

4                   MR. FEENSTRA: Correct, transportation.

5                   MR. LEFEBVRE: Is transportation a third  
6 driver or do you put that into -- do you factor into processing  
7 cost?

8                   MR. FEENSTRA: Processing cost separate --  
9 it's part of it.

10                   MR. LEFEBVRE: Could you speak up just a  
11 little bit please?

12                   MR. FEENSTRA: It's part of the processing  
13 cost, total cost.

14                   MR. LEFEBVRE: Okay.  
15 Let's now move to the ACA-Maple Lodge  
16 potential partnership.

17                   At paragraph 61 of your initial statement,  
18 you state that the three-year deal was always subject to Nova  
19 Scotia finding, "a local solution to their processing problems."  
20 And you came back earlier in your cross-examination, made  
21 reference to the Saracon Report.

22                   My question to you is the following: Is it  
23 not true that part of the proposed solution now involves Maple  
24 Lodge Farms considering becoming part owner of the ACA Coop  
25 plant?

1                   **MR. FEENSTRA:** Partially correct. The  
2                   Saracon plan or report suggested that the ACA company find a  
3                   partner. They talked to Exceldor, Olymel, Lilydale, Maple Lodge  
4                   and somebody called West, I'm not sure who. They picked Maple  
5                   Lodge in August to negotiate with to see if it's a possibility of  
6                   a deal.

7                   **MR. LEFEBVRE:** In August 2008?

8                   **MR. FEENSTRA:** Yes.

9                   **MR. LEFEBVRE:** And is it not true that the  
10                  deal Maple Lodge Farms is considering would have it becoming a 50  
11                  percent partner with the ACA plant?

12                  **MR. FEENSTRA:** No.

13                  **MR. LEFEBVRE:** What is the deal that is  
14                  being discussed?

15                  **(15:34) MR. FOLKES:** I object, Your Honour. This is  
16                  irrelevant to these proceedings and, in fact, those discussions  
17                  are subject to a confidentiality agreement.

18                  **LE PRÉSIDENT:** Maître?

19                  **Me LEFEBVRE:** Je peux répondre en Français?

20                  **THE CHAIRPERSON:** You'll have to use the --  
21                  you may want to just rephrase the question so we are all aware of  
22                  it. And just before you do, tell us what paragraph number you  
23                  are referring to, you refer the witness to.

24                  **MR. LEFEBVRE:** I would refer the witness and  
25                  the Tribunal to paragraph 61 to start with, in the initial



**MR. FEENSTRA:** That's right, it's the CPANS Report.

**MR. LEFEBVRE:** And what page do you wish to direct our attention to exactly?

**MR. FEENSTRA:** Appendix A; the whole thing. It tells you -- explains to you what the industry is looking for, what they're looking at.

**MR. LEFEBVRE:** My understanding from the reading, and correct me if I'm wrong, of this document, Mr. Feenstra, would have Maple Lodge Farms becoming a 50 percent owner of the ACA Plant and the other 50 percent being owned by independent chicken producers and the existing ACA owners.

**MR. FEENSTRA:** The ACA plant -- the plant will be completely removed from the ACA Coop. Today we're calling it Newco. The ACA shareholders and the ACA co-op, they could possibly be investors and the other 50 percent; the door is open for the Maple Leaf -- ex-Maple Leaf producers to share in that 50 percent of the company. But those are very, very early stages.

**Me. LEFEBVRE:** Unfortunately our copy of the proposed org chart is -- not easily read and the pages aren't numbered but we do understand, and correct me if I'm mistaken, that Maple Lodge Farms would hold 50 percent of the stakes in this new plant; correct?

1                   **MR. FEENSTRA:** If the deal is successful,  
2 yes.

3                   **Me. LEFEBVRE:** Great. And you personally  
4 spoke to New Brunswick producers, chicken producers on behalf of  
5 Maple Lodge Farms Limited; correct?

6                   **MR. FEENSTRA:** Yes.

7                   **Me. LEFEBVRE:** Okay. And what position do  
8 you hold within Maple Lodge Farms Limited that enables you to  
9 speak on its behalf to the Chicken Producers of Nova Scotia?

10                   **MR. FEENSTRA:** Because they're shipping to  
11 me.

12                   **Me. LEFEBVRE:** They're shipping to who?

13                   **MR. FEENSTRA:** And Nadeau Poultry, they  
14 asked for clarification and I was asked to clarify what was in  
15 this report, Appendix A.

16                   **Me. LEFEBVRE:** The Chicken Producers of Nova  
17 Scotia asked you, a representative at Nadeau to clarify what  
18 Maple Lodge Farms was proposing as a solution for the ACA plant  
19 in Nova Scotia.

20                   **MR. FEENSTRA:** To Maple Leaf -- ex--Maple  
21 Leaf producers; not the ACA producers, just the ACA -- just the  
22 Nadeau producers that shipped to us today, they want a  
23 clarification what the plans were.

24                   **Me. LEFEBVRE:** Okay, those that are shipping  
25 to you today?

1 MR. FEENSTRA: Yes.

2 Me. LEFEBVRE: Okay. And this whole  
3 potential investment came to be known -- or you came to be aware  
4 of it when exactly?

5 MR. FEENSTRA: End of August of 2008, after  
6 ACA picked a partner they wanted to talk to.

7 Me. LEFEBVRE: Okay. And you state in  
8 paragraph 19 of your reply statement that you sought assurances  
9 of long-term supply from the Nova Scotia producers as a  
10 prerequisite to Maple Lodge Farms investing in the ACA plant;  
11 correct?

12 MR. FEENSTRA: Correct.

13 Me. LEFEBVRE: Did you ask them to sign a  
14 formal contract, providing for a specific duration, a specific  
15 purchase price, a specific weight requirement, any of those?

16 MR. FEENSTRA: No.

17 Me. LEFEBVRE: What is the duration of the  
18 commitment you are looking for from those Nova Scotia producers?

19 MR. FEENSTRA: It would be negotiated  
20 through the Board and it'd be permanent.

21 Me. LEFEBVRE: Pardon me?

22 MR. FEENSTRA: Permanent.

23 Me. LEFEBVRE: A permanent contract?

24 MR. FEENSTRA: Yes.

**DOCUMENT #5**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #6**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 25, 2008

Le 25 novembre 2008

1                   **Me LEFEBVRE:** Parfait.

2                   Commencez donc par nous décrire, en vous  
3 adressant au Tribunal, qui est le Groupe Westco inc?

4                   **M. SOUCY:** C'est un regroupement de  
5 producteurs de poulet et de dindon.

6                   **Me LEFEBVRE:** Expliquez nous maintenant  
7 pourquoi ce regroupement de producteurs de poulet et de dinde  
8 s'est regroupé.

9                   **M. SOUCY:** Les producteurs de poulet et de  
10 dinde ont reconnu que l'union faisait la force et ils ont décidé  
11 de s'unir et faire Groupe Westco, et le but de ça c'était qu'ils  
12 savaient qu'il y avait des tendances de marché qui changeaient.  
13 Ils savaient que la mondialisation s'en venait et puis ils ont  
14 décidé de se regrouper et d'intégrer leurs opérations afin de  
15 devenir plus efficaces.

16                   **Me LEFEBVRE:** Maintenant, est-ce que vous  
17 pouvez nous énumérer les étapes qui ont mené à l'intégration de  
18 Westco telle qu'on la connaît aujourd'hui?

19                   **M. SOUCY:** Westco a commencé en '84 sous le  
20 nom Westco, auquel ça a pris plus d'ampleur en '86. Et pendant  
21 ce temps, de '86 à aujourd'hui, on a regroupé les achats des  
22 fermes et on a commencé à négocier nos achats en commun.

23                   Suite à ça, on a acheté une flotte de  
24 camions de transport de rip, qui est de la litière.

25                   **(11:28) LE PRÉSIDENT:** La rip?

1                   **M. SOUCY:** La rip, la litière, et puis ça  
2 c'était pour -- la litière c'est ce qu'on met sur les plancher.  
3 Alors, c'est dans la flotte de camions de la rip.

4                   Et suite à ça, une autre flotte de camions  
5 s'est jointe à celle-là qui était pour le transport de moulée et  
6 le transport de grain.

7                   Pendant ce temps-là on a changé de nom à  
8 Distribution Westco et puis Distribution Westco a continué à  
9 procéder dans les mêmes sens et puis on a commencé à négocier  
10 nos propres achats de grain et on a commencé à négocier des  
11 contrats avec les meuneries pour faire fabriquer notre moulée à  
12 forfait.

13                   Suite à ça, on avait quand même une base de  
14 production assez importante. Alors, donc, on voulait contrôler  
15 nos intrants. On a commencé à bâtir un couvoir pour ---

16 (11:29)           **LE PRÉSIDENT:** Un?

17                   **M. SOUCY:** Un couvoir.

18                   **LE PRÉSIDENT:** Un couvoir. Merci.

19 (11:29)           **M. SOUCY:** Un couvoir pour bâtir nos propres  
20 ou pour faire nos propres poussins.

21                   Suite à la construction d'un couvoir ou  
22 pendant la construction du couvoir, on s'est lancé dans la  
23 production de poules reproducteurs, qui est la poule qui fait  
24 l'œuf qui va être éclos au couvoir.

25                   Suite à ça ou pendant même ce temps-là, on a



1 aussi procédé à la construction de poulaillers d'élevage de  
2 remplacement de poules reproducteurs, qui est la poule qui va  
3 remplacer le reproducteur. Alors, on contrôle à cet aspect-là  
4 nos génétiques, nos vaccins, et cetera.

5 Et pendant toute cette intégration verticale  
6 là qu'on a faite, les producteurs reconnaissaient aussi qu'ils  
7 devaient augmenter la grosseur de leurs fermes afin d'aller  
8 chercher des économies d'échelle et devenir plus efficaces.

9 Alors, pendant cette même période de temps-  
10 là, on achetait des fermes du sud de la province du Nouveau-  
11 Brunswick et puis on les aménageaient à Saint-François puis on  
12 augmentait nos économies d'échelle.

13 (11:30) Me LEFEBVRE: Saint-François, pour le  
14 bénéficiaire du Tribunal, où est-ce que c'est situé par rapport aux  
15 éleveurs du sud de la province?

16 M. SOUCY: Environ quatre heures et demi,  
17 cinq heures nord-ouest de la province.

18 Me LEFEBVRE: L'intégration verticale de  
19 Westco, Monsieur Soucy, est-ce qu'elle est terminée?

20 M. SOUCY: Non, c'est sûr, on a quand même  
21 un bon bout de chemin de fait, mais il nous manque le domaine de  
22 l'abattage et de la transformation, qui est probablement le plus  
23 important pour nous et celui qu'on doit compléter. On pense  
24 qu'on n'a pas le choix de s'en aller dans ce domaine-là.

25 Me LEFEBVRE: Mais pourquoi? Pourquoi est-

**DOCUMENT #7**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #8**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #8**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #9**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #10**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #11**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 25, 2008

Le 25 novembre 2008



1 aussi procédé à la construction de poulaillers d'élevage de  
2 remplacement de poules reproducteurs, qui est la poule qui va  
3 remplacer le reproducteur. Alors, on contrôle à cet aspect-là  
4 nos génétiques, nos vaccins, et cetera.

5 Et pendant toute cette intégration verticale  
6 là qu'on a faite, les producteurs reconnaissaient aussi qu'ils  
7 devaient augmenter la grosseur de leurs fermes afin d'aller  
8 chercher des économies d'échelle et devenir plus efficaces.

9 Alors, pendant cette même période de temps-  
10 là, on achetait des fermes du sud de la province du Nouveau-  
11 Brunswick et puis on les aménageaient à Saint-François puis on  
12 augmentait nos économies d'échelle.

13 (11:30) Me LEFEBVRE: Saint-François, pour le  
14 bénéfice du Tribunal, où est-ce que c'est situé par rapport aux  
15 éleveurs du sud de la province?

16 M. SOUCY: Environ quatre heures et demi,  
17 cinq heures nord-ouest de la province.

18 Me LEFEBVRE: L'intégration verticale de  
19 Westco, Monsieur Soucy, est-ce qu'elle est terminée?

20 M. SOUCY: Non, c'est sûr, on a quand même  
21 un bon bout de chemin de fait, mais il nous manque le domaine de  
22 l'abattage et de la transformation, qui est probablement le plus  
23 important pour nous et celui qu'on doit compléter. On pense  
24 qu'on n'a pas le choix de s'en aller dans ce domaine-là.

25 Me LEFEBVRE: Mais pourquoi? Pourquoi est-

**DOCUMENT #12**

**CONFIDENTIEL NIVEAU A**

Numéro de dossier : CT-2008-004  
Numéro du document du Greffe : \_\_\_\_\_

**TRIBUNAL DE LA CONCURRENCE**

**EN MATIÈRE DE** la *Loi sur la concurrence*, L.R.C. 1985, ch. C-34 et ses modifications, et des *Règles du Tribunal de la concurrence*, DORS/94-290.

**ET EN MATIÈRE D'UNE** demande de Nadeau Ferme Avicole Limitée aux termes de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence* concernant une allégation de refus de vendre de la part de Groupe Westco Inc. et al.

**ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE**

Demanderesse

**ET**

**GROUPE WESTCO INC. ET GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE ET VOLAILLES ACADIA S.E.C. ET  
VOLAILLES ACADIA INC.**

Défenderesses

---

**DÉCLARATION DE THOMAS SOUCY**

---

**Me Denis Gascon            Mme Martha A. Healey  
Me Éric C. Lefebvre       Me Alexandre Bourbonnais  
Me Geoffrey Conrad**

**Ogilvy Renault, S.E.N.C.R.L., s.r.l.  
Bureau 1100  
1981, rue McGill College  
Montréal (Québec)  
H3A 3C1**

**Procureurs de la défenderesse  
Groupe Westco Inc.**

Le présent document constitue la déclaration de Thomas Soucy, président et CEO de Groupe Westco Inc., exerçant ses fonctions au 9, rue Westco, ville de St-François de Madawaska, province du Nouveau-Brunswick (le « **Témoin** »). Il énonce la preuve principale sur laquelle le Témoin pourrait être appelé à témoigner lors de l'audience et réfère aux faits et documents pertinents.

1. Relativement à son occupation, le Témoin viendra témoigner des faits suivants :

- 1.1. Il occupe le poste de président et CEO de la défenderesse, Groupe Westco Inc. (« **Westco** »), depuis le 15 août 2002. Avant cette date, il occupait depuis 1996 le poste de CEO de Distributions Westco et de Couvoirs Westco, filiales de Westco.
- 1.2. Il possède une vaste expérience relative à la gestion des activités de production de poulets, de dindes et de poules pondeuses.

2. Relativement aux activités de Westco, le Témoin viendra témoigner des faits suivants :

- 2.1. L'élevage de poulets au Canada et au Nouveau-Brunswick est réglementé et assujéti à des contingents (plus couramment appelés « quotas ») de production.
- 2.2. Il y a au total 35 éleveurs / fermes qui détiennent des contingents au Nouveau-Brunswick, et parmi ceux-ci figurent les codéfenderesses Groupe Dynaco, Coopérative Agroalimentaire (« **Dynaco** ») et Volailles Acadia S.E.C. (« **Acadia** »). Westco ne détient qu'une seule des 734 parts sociales de Dynaco et n'a qu'une participation à hauteur de 25% dans Acadia.
- 2.3. En tant qu'éleveur du Nouveau-Brunswick, Westco détient présentement, directement ou indirectement, des contingents totalisant un volume annuel d'environ 19 367 920 kilogrammes de poulets vivants, ce qui représente un équivalent d'environ 186 230 poulets vivants par semaine (basé sur l'hypothèse proposée par Nadeau Ferme Avicole Limitée (« **Nadeau** ») voulant que les poulets pèsent en moyenne 2 kilogrammes).

**DOCUMENT #13**

**CONFIDENTIEL NIVEAU A**

Numéro de dossier : CT-2008-004  
Numéro du document du Greffe : \_\_\_\_\_

**TRIBUNAL DE LA CONCURRENCE**

**EN MATIÈRE DE** la *Loi sur la concurrence*, L.R.C. 1985, ch. C-34 et ses modifications, et des *Règles du Tribunal de la concurrence*, DORS/94-290.

**ET EN MATIÈRE D'UNE** demande de Nadeau Ferme Avicole Limitée aux termes de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence* concernant une allégation de refus de vendre de la part de Groupe Westco Inc. et al.

**ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE**

Demanderesse

**ET**

**GROUPE WESTCO INC. ET GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE ET VOLAILLES ACADIA S.E.C. ET  
VOLAILLES ACADIA INC.**

Défenderesses

---

**DÉCLARATION DE THOMAS SOUCY**

---

**Me Denis Gascon            Mme Martha A. Healey  
Me Éric C. Lefebvre        Me Alexandre Bourbonnais  
Me Geoffrey Conrad**

**Ogilvy Renault, S.E.N.C.R.L., s.r.l.  
Bureau 1100  
1981, rue McGill College  
Montréal (Québec)  
H3A 3C1**

**Procureurs de la défenderesse  
Groupe Westco Inc.**

Le présent document constitue la déclaration de Thomas Soucy, président et CEO de Groupe Westco Inc., exerçant ses fonctions au 9, rue Westco, ville de St-François de Madawaska, province du Nouveau-Brunswick (le « Témoin »). Il énonce la preuve principale sur laquelle le Témoin pourrait être appelé à témoigner lors de l'audience et réfère aux faits et documents pertinents.

1. Relativement à son occupation, le Témoin viendra témoigner des faits suivants :

- 1.1. Il occupe le poste de président et CEO de la défenderesse, Groupe Westco Inc. (« Westco »), depuis le 15 août 2002. Avant cette date, il occupait depuis 1996 le poste de CEO de Distributions Westco et de Couvoirs Westco, filiales de Westco.
- 1.2. Il possède une vaste expérience relative à la gestion des activités de production de poulets, de dindes et de poules pondeuses.

2. Relativement aux activités de Westco, le Témoin viendra témoigner des faits suivants :

- 2.1. L'élevage de poulets au Canada et au Nouveau-Brunswick est réglementé et assujéti à des contingents (plus couramment appelés « quotas ») de production.
- 2.2. Il y a au total 35 éleveurs / fermes qui détiennent des contingents au Nouveau-Brunswick, et parmi ceux-ci figurent les codéfenderesses Groupe Dynaco, Coopérative Agroalimentaire (« Dynaco ») et Volailles Acadia S.E.C. (« Acadia »). Westco ne détient qu'une seule des 734 parts sociales de Dynaco et n'a qu'une participation à hauteur de 25% dans Acadia.
- 2.3. En tant qu'éleveur du Nouveau-Brunswick, Westco détient présentement, directement ou indirectement, des contingents totalisant un volume annuel d'environ 19 367 920 kilogrammes de poulets vivants, ce qui représente un équivalent d'environ 186 230 poulets vivants par semaine (basé sur l'hypothèse proposée par Nadeau Ferme Avicole Limitée (« Nadeau ») voulant que les poulets pèsent en moyenne 2 kilogrammes).

**DOCUMENT #14**



**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 20, 2008

Le 20 novembre 2008

1 the provincial boards, the quota levels. And so the amount of  
2 production in each province is then fixed by that process and  
3 the provincial boards then manage that provincial quota.

4 **MS. PRICE:** And then the regulatory  
5 overview, the next section of your report, can you -- and you  
6 discuss the regulatory overview -- can you look at that section,  
7 please, and go through what it is you're dealing with in that  
8 section?

9 **DR. BARICHELLO:** First of all, farmers are  
10 given this quota. When I said the provinces receive their quota  
11 from the national agency, the provinces then allocate that quota  
12 to individual farmers. And so individual farmers each have  
13 their production determined by their quota and they cannot  
14 produce in excess of it and they will lose quota usually if they  
15 produce less than it. And there are many associated rules that  
16 govern the use and transfer and so forth of that quota.

17 The price is also fixed by this process, at  
18 least a minimum price, and the processors are required to honour  
19 that minimum price.

20 So the processors' minimum price to farmers  
21 is determined and farmers also know the minimum price they can  
22 get from that -- for that commodity. And this is all done at  
23 least annually.

24 **MS. PRICE:** Can you contrast the producer's  
25 position then under supply management to a normal market

**DOCUMENT #15**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 25, 2008

Le 25 novembre 2008

1 LE GREFFIER: C'est pas confidentiel? Très  
2 bien.

3 (11:40) LE PRÉSIDENT: Alors, la pièce en question  
4 est maintenant cotée la Pièce?

5 LE GREFFIER: RW-103.

6 (11:40) --- EXHIBIT NO./PIÈCE NO. RW-103:

7 Lettre émanant des Éleveurs de poulet du  
8 Nouveau-Brunswick en date du 1<sup>er</sup> avril 2008  
9 et adressée à Ferme Avicole Boulay Ltée.

10 LE PRÉSIDENT: Merci.

11 (11:40) Me LEFEBVRE: Merci.

12 Alors, vous disiez, Monsieur Soucy -- vous  
13 expliquiez ce dont il s'agissait. J'aimerais juste vous  
14 demander Ferme Avicole Boulay Ltée, qui c'est ça?

15 M. SOUCY: C'est une filiale de Groupe  
16 Westco.

17 Me LEFEBVRE: O.k. Et dites nous, qu'est-ce  
18 que le Tribunal doit retenir de cette deuxième phrase au premier  
19 paragraphe, laquelle se lit:

20 "Tel que mentionné dans les arrêtés,  
21 les Éleveurs de poulet du Nouveau-  
22 Brunswick appliquons des pénalités pour  
23 la surproduction au-dessus de 102  
24 pourcent basé sur une période  
25 d'évaluation de 16 semaines. Les

1 périodes A-86 et A-87 seront calculées  
2 ensemble."

3 Qu'est-ce qu'on doit retenir de ça?

4 **M. SOUCY:** La façon que la production est  
5 contrôlée au Nouveau-Brunswick qui nous donne un montant à  
6 produire par ferme, puis un producteur doit viser 100 pourcent  
7 de sa production, mais il a quand même -- on va appeler ça un  
8 "sleeve" ou une échelle d'erreur que tu peux faire, auquel tu  
9 peux aller jusqu'à 102 pourcent de ta production sans être  
10 pénalisé.

11 Et puis la façon que c'est fait au Nouveau-  
12 Brunswick c'est que tu as une période paire et une période  
13 impaire et c'est la période paire et la période impaire qui sont  
14 toujours ensemble. Alors, c'est toujours pair et impair. Tel  
15 que présenté ici, c'est la période 86 et 87 et la façon que  
16 c'est calculé c'est que si je surproduis dans la période A-86,  
17 alors il faut que je sous produis à A-87 pour que la période  
18 paire et impaire additionnées ensemble, divisées par 2, soient  
19 inférieures à 102.

20 Et si on est au-delà de 102 pour la  
21 combinaison de mes deux périodes ensemble paire et impaire, j'ai  
22 des pénalités très sévères. Au-delà de 102 jusqu'à 104, c'était  
23 44 sous le kilo et au-delà de 104 c'est à 88 sous le kilo.

24 **Me LEFEBVRE:** Et des lettres telle celle que  
25 vous avez devant vous, RW-103, Monsieur Soucy, vous en recevez à

**DOCUMENT #16**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #17**



**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 25, 2008

Le 25 novembre 2008

1 aussi procédé à la construction de poulaillers d'élevage de  
2 remplacement de poules reproducteurs, qui est la poule qui va  
3 remplacer le reproducteur. Alors, on contrôle à cet aspect-là  
4 nos génétiques, nos vaccins, et cetera.

5 Et pendant toute cette intégration verticale  
6 là qu'on a faite, les producteurs reconnaissent aussi qu'ils  
7 devaient augmenter la grosseur de leurs fermes afin d'aller  
8 chercher des économies d'échelle et devenir plus efficaces.

9 Alors, pendant cette même période de temps-  
10 là, on achetait des fermes du sud de la province du Nouveau-  
11 Brunswick et puis on les aménageait à Saint-François puis on  
12 augmentait nos économies d'échelle.

13 (11:30) Me LEFEBVRE: Saint-François, pour le  
14 bénéfice du Tribunal, où est-ce que c'est situé par rapport aux  
15 éleveurs du sud de la province?

16 M. SOUCY: Environ quatre heures et demi,  
17 cinq heures nord-ouest de la province.

18 Me LEFEBVRE: L'intégration verticale de  
19 Westco, Monsieur Soucy, est-ce qu'elle est terminée?

20 M. SOUCY: Non, c'est sûr, on a quand même  
21 un bon bout de chemin de fait, mais il nous manque le domaine de  
22 l'abattage et de la transformation, qui est probablement le plus  
23 important pour nous et celui qu'on doit compléter. On pense  
24 qu'on n'a pas le choix de s'en aller dans ce domaine-là.

25 Me LEFEBVRE: Mais pourquoi? Pourquoi est-

1 ce si important pour Westco cette dernière étape, soit celle de  
2 l'abattage et de la transformation?

3 **M. SOUCY:** C'est la survie de l'entreprise.  
4 Il n'y a aucune façon -- tantôt j'ai parlé de la mondialisation  
5 qui s'en venait, les coûts, où le Nouveau-Brunswick est situé  
6 versus les autres provinces. C'est la survie de notre  
7 entreprise. On n'a pas le choix d'être capable de contrôler nos  
8 coûts.

9 C'est sûr que l'abattage c'est quand même  
10 une partie des opérations qui fait un peu d'argent et si on veut  
11 survivre à long terme, il faut qu'on aille chercher toutes les  
12 étapes de la production pour être aussi proche du consommateur  
13 que possible et puis être capable de réagir au marché, que ce  
14 soit un marché de crise ou un marché différent.

15 **Me LEFEBVRE:** Merci.

16 Je vous demanderais maintenant de nous  
17 décrire quelles étapes ou quelles démarches plutôt, le cas  
18 échéant, vous avez initiées auprès de Maple Lodge Farms ou  
19 Nadeau afin de créer un partenariat avec celles-ci pour enfin en  
20 arriver à compléter votre intégration et ajouter l'abattage et  
21 la transformation à l'intégration verticale de Westco?

22 **M. SOUCY:** Bien, les gens chez Westco ont  
23 toujours caressé le désir d'avoir ou de faire leur propre  
24 abattage de poulet. Même en '88-'89, ils avaient fait une  
25 tentative d'achat de l'abattoir Nadeau dans ces années-là.

1 Suite à Maple Lodge, qui ont acheté Nadeau,  
2 Westco a toujours été quand même assez d'avant pour démontrer à  
3 Nadeau qu'ils étaient intéressés d'être co-propriétaires ou  
4 d'acquérir l'abattoir.

5 Et puis les gens chez Nadeau, ils nous ont  
6 toujours -- ils nous disaient au début, "Tu sais, il faut  
7 apprendre à travailler ensemble, puis après ça on peut peut-être  
8 faire un mariage," mais ils nous ont toujours gardés sur un qui-  
9 vive. Ils nous ont toujours laissés sous-entendre ou donné un  
10 espoir, puis pendant cette période, bien, nous autres on  
11 augmentait nos fermes. On grossissait nos fermes. On devenait  
12 de plus en plus efficace et on leur donnait de plus en plus de  
13 poulet et ils avaient tout intérêt à nous garder sur un qui-  
14 vive.

15 C'est dans les années 2000 qu'on a commencé  
16 à mettre beaucoup plus de pression sur les gens à Nadeau pour  
17 commencer à dire, "Notre intégration est quasi complète, alors  
18 on veut le dernier step." Et puis c'est en -- après maintes et  
19 maintes discussions, c'est en janvier 2007 que Monsieur Tony  
20 Tavares de Maple Lodge nous a affirmé qu'il avait parlé à son  
21 conseil d'administration et qu'il nous disait qu'ils n'étaient  
22 pas ouvert avec un partnership avec Westco dans l'abattoir.

23 **Me LEFEBVRE:** Suite au refus exprimé par  
24 Monsieur Tavares au mois de janvier 2007, est-ce que Westco a  
25 abandonné son projet d'intégration?

1                   **M. SOUCY:** Non, pas du tout. C'est pas  
2 parce que Nadeau ne nous voyait pas dans son plan d'affaire  
3 qu'il fallait changer complètement notre plan d'affaire. Nous,  
4 la seule chose qu'on changeait c'est qu'on savait que Nadeau  
5 n'était plus intéressé, alors on était dû de se trouver un autre  
6 abattoir qui était intéressé à se joindre à nous et c'est dans  
7 l'hiver 2007 qu'on a eu des négociations intenses avec Olymel,  
8 et en été 2007, on a fait une entente. On a conclu une entente  
9 avec Olymel. Et c'est en août 2007 qu'on a rencontré monsieur  
10 Tony Tavares de Maple Lodge pour lui aviser qu'après avoir fait  
11 maintes et maintes tentatives d'être co-propriétaires avec eux  
12 et à leur refus, nous, on n'a pas changé notre vision et on  
13 quand même caresse le désir d'être intégré. Alors, on s'est  
14 trouvé un nouveau partner, dont était Olymel, et puis on l'a  
15 avisé qu'on aimerait acheter son plant d'abattage à Saint-  
16 François.

17                   C'est en septembre 2007 que les gens chez  
18 Maple Lodge nous ont demandé une réunion, qu'on a accordée, avec  
19 leur conseil d'administration et le nôtre et notre conseil  
20 d'administration a mis assez clair à leur conseil  
21 d'administration que c'était notre vision d'être intégré.

22                   Alors, en fin septembre 2007, Monsieur  
23 Tavares nous a confirmé par email qu'il procéderait à une  
24 évaluation de son abattoir.

25                   **Me LEFEBVRE:** Partant de là, comment se sont

**DOCUMENT #18**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #19**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #20**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**



**DOCUMENT #21**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #22**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #23**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the Competition Act, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal	Tribunal de la concurrence
Suite 600	Suite 600
90 Sparks Street	90, rue Sparks
Ottawa (Ontario)	Ottawa (Ontario)

November 25, 2008

Le 25 novembre 2008

1 aussi procédé à la construction de poulaillers d'élevage de  
2 remplacement de poules reproducteurs, qui est la poule qui va  
3 remplacer le reproducteur. Alors, on contrôle à cet aspect-là  
4 nos génétiques, nos vaccins, et cetera.

5 Et pendant toute cette intégration verticale  
6 là qu'on a faite, les producteurs reconnaissent aussi qu'ils  
7 devaient augmenter la grosseur de leurs fermes afin d'aller  
8 chercher des économies d'échelle et devenir plus efficaces.  
9 Alors, pendant cette même période de temps-  
10 là, on achetait des fermes du sud de la province du Nouveau-  
11 Brunswick et puis on les aménageait à Saint-François puis on  
12 augmentait nos économies d'échelle.

13 (11:30)                   **Me LEFEBVRE:** Saint-François, pour le  
14 bénéfice du Tribunal, où est-ce que c'est situé par rapport aux  
15 éleveurs du sud de la province?

16                           **M. SOUCY:** Environ quatre heures et demi,  
17 cinq heures nord-ouest de la province.

18                           **Me LEFEBVRE:** L'intégration verticale de  
19 Westco, Monsieur Soucy, est-ce qu'elle est terminée?

20                           **M. SOUCY:** Non, c'est sûr, on a quand même  
21 un bon bout de chemin de fait, mais il nous manque le domaine de  
22 l'abattage et de la transformation, qui est probablement le plus  
23 important pour nous et celui qu'on doit compléter. On pense  
24 qu'on n'a pas le choix de s'en aller dans ce domaine-là.

25                           **Me LEFEBVRE:** Mais pourquoi? Pourquoi est-

1 ce si important pour Westco cette dernière étape, soit celle de  
2 l'abattage et de la transformation?

3 **M. SOUCY:** C'est la survie de l'entreprise.  
4 Il n'y a aucune façon -- tantôt j'ai parlé de la mondialisation  
5 qui s'en venait, les coûts, où le Nouveau-Brunswick est situé  
6 versus les autres provinces. C'est la survie de notre  
7 entreprise. On n'a pas le choix d'être capable de contrôler nos  
8 coûts.

9 C'est sûr que l'abattage c'est quand même  
10 une partie des opérations qui fait un peu d'argent et si on veut  
11 survivre à long terme, il faut qu'on aille chercher toutes les  
12 étapes de la production pour être aussi proche du consommateur  
13 que possible et puis être capable de réagir au marché, que ce  
14 soit un marché de crise ou un marché différent.

15 **Me LEFEBVRE:** Merci.

16 Je vous demanderais maintenant de nous  
17 décrire quelles étapes ou quelles démarches plutôt, le cas  
18 échéant, vous avez initiées auprès de Maple Lodge Farms ou  
19 Nadeau afin de créer un partenariat avec celles-ci pour enfin en  
20 arriver à compléter votre intégration et ajouter l'abattage et  
21 la transformation à l'intégration verticale de Westco?

22 **M. SOUCY:** Bien, les gens chez Westco ont  
23 toujours caressé le désir d'avoir ou de faire leur propre  
24 abattage de poulet. Même en '88-'89, ils avaient fait une  
25 tentative d'achat de l'abattoir Nadeau dans ces années-là.

1 Suite à Maple Lodge, qui ont acheté Nadeau,  
2 Westco a toujours été quand même assez d'avant pour démontrer à  
3 Nadeau qu'ils étaient intéressés d'être co-propriétaires ou  
4 d'acquérir l'abattoir.

5 Et puis les gens chez Nadeau, ils nous ont  
6 toujours -- ils nous disaient au début, "Tu sais, il faut  
7 apprendre à travailler ensemble, puis après ça on peut peut-être  
8 faire un mariage," mais ils nous ont toujours gardés sur un qui-  
9 vive. Ils nous ont toujours laissés sous-entendre ou donné un  
10 espoir, puis pendant cette période, bien, nous autres on  
11 augmentait nos fermes. On grossissait nos fermes. On devenait  
12 de plus en plus efficace et on leur donnait de plus en plus de  
13 poulet et ils avaient tout intérêt à nous garder sur un qui-  
14 vive.

15 C'est dans les années 2000 qu'on a commencé  
16 à mettre beaucoup plus de pression sur les gens à Nadeau pour  
17 commencer à dire, "Notre intégration est quasi complète, alors  
18 on veut le dernier step." Et puis c'est en -- après maintes et  
19 maintes discussions, c'est en janvier 2007 que Monsieur Tony  
20 Tavares de Maple Lodge nous a affirmé qu'il avait parlé à son  
21 conseil d'administration et qu'il nous disait qu'ils n'étaient  
22 pas ouvert avec un partnership avec Westco dans l'abattoir.

23 **Me LEFEBVRE:** Suite au refus exprimé par  
24 Monsieur Tavares au mois de janvier 2007, est-ce que Westco a  
25 abandonné son projet d'intégration?

**DOCUMENT #24**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**



**DOCUMENT #25**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the Competition Act, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 25, 2008

Le 25 novembre 2008

1                   **M. SOUCY:** Non, pas du tout. C'est pas  
2 parce que Nadeau ne nous voyait pas dans son plan d'affaire  
3 qu'il fallait changer complètement notre plan d'affaire. Nous,  
4 la seule chose qu'on changeait c'est qu'on savait que Nadeau  
5 n'était plus intéressé, alors on était dû de se trouver un autre  
6 abattoir qui était intéressé à se joindre à nous et c'est dans  
7 l'hiver 2007 qu'on a eu des négociations intenses avec Olymel,  
8 et en été 2007, on a fait une entente. On a conclu une entente  
9 avec Olymel. Et c'est en août 2007 qu'on a rencontré monsieur  
10 Tony Tavares de Maple Lodge pour lui aviser qu'après avoir fait  
11 maintes et maintes tentatives d'être co-propriétaires avec eux  
12 et à leur refus, nous, on n'a pas changé notre vision et on  
13 quand même caresse le désir d'être intégré. Alors, on s'est  
14 trouvé un nouveau partner, dont était Olymel, et puis on l'a  
15 avisé qu'on aimerait acheter son plant d'abattage à Saint-  
16 François.

17                   C'est en septembre 2007 que les gens chez  
18 Maple Lodge nous ont demandé une réunion, qu'on a accordée, avec  
19 leur conseil d'administration et le nôtre et notre conseil  
20 d'administration a mis assez clair à leur conseil  
21 d'administration que c'était notre vision d'être intégré.

22                   Alors, en fin septembre 2007, Monsieur  
23 Tavares nous a confirmé par email qu'il procéderait à une  
24 évaluation de son abattoir.

25                   **Me LEFEBVRE:** Partant de là, comment se sont

1 déroulées -- je vous demanderais juste d'en faire le sommaire;  
2 ce n'est pas nécessaire d'y aller jour par jour -- mais le  
3 sommaire de vos rencontres et, ultimement, comment s'est soldé  
4 vos négociations avec Monsieur Tavares, Maple Lodge, Nadeau?

5           **M. SOUCY:** C'est sûr qu'on a peut-être mis  
6 nos gardes un peu à terre et c'est pendant le mois de -- la fin  
7 septembre, le mois d'octobre, et c'est en début novembre,  
8 quelques jours avant notre rencontre, qu'on a appris que  
9 Monsieur Tavares avait dit de l'information diffamatoire au  
10 niveau -- à Westco au niveau de Olymel, à des agences  
11 gouvernementales, au gouvernement même. Il avait fait des  
12 mauvaises représentations et il travaillait à but d'essayer de  
13 rattacher ma business à la sienne. Il travaillait à but de  
14 faire reconnaître des droits qu'il n'avait pas ou changer les  
15 règles de jeu.

16           Et c'est à ce moment-là que j'ai appris  
17 qu'il n'y avait aucun lien de confiance et qu'on ne pouvait plus  
18 travailler avec lui.

19           Alors, au premier meeting qu'on a eu au mois  
20 de novembre, j'ai avisé Monsieur Tavares qu'on était encore prêt  
21 à négocier l'achat de son abattoir, que je ne voyais plus aucune  
22 façon dont nos deux entreprises pourraient travailler ensemble  
23 et je lui ai avisé à ce moment-là qu'on désirait cesser faire  
24 affaire avec lui.

25           Et c'est en janvier 2008 qu'on lui a envoyé

1 une lettre officielle lui confirmant ce que je lui avais dit au  
2 mois de novembre et en lui disant qu'à partir du 20 juillet  
3 2008, qu'on cesserait de fournir nos oiseaux à son usine.

4 **Me LEFEBVRE:** Merci, Monsieur Soucy.

5 Je n'aurais qu'un autre point. Je me  
6 permets de m'approcher du témoin. Je vais vous présenter une  
7 lettre qui, en mon absence, a été cotée RW-2. Je crois que  
8 c'était lors du contre-interrogatoire de Monsieur Barichello que  
9 cette lettre a fait surface.

10 (11:38) **MS. PRICE:** Excuse me, Maître Lefebvre, when  
11 you are speaking as you walk forward, the microphone doesn't  
12 pick up and I get no translation. I do apologize. If you could  
13 either be here or there, that would be great, either one. Thank  
14 you very much.

15 (11:38) **Me LEFEBVRE:** Alors, Monsieur Soucy, pour le  
16 bénéfice de Maître Price, je vais reprendre. Je vous présente  
17 la Pièce RW-2, laquelle a été, si je comprends bien, présentée à  
18 un témoin qui vous a précédé, soit Monsieur Barichello.

19 Je vous demanderais si vous reconnaissez ce  
20 document?

21 **M. SOUCY:** Oui.

22 **Me LEFEBVRE:** De quoi s'agit-il?

23 **M. SOUCY:** C'est un document qui a été  
24 envoyé aux producteurs de poulet par les Éleveurs de poulet du  
25 Nouveau-Brunswick nous confirmant le nombre de production qu'on

**DOCUMENT #26**

**COMPETITION TRIBUNAL**

**IN THE MATTER** of the Competition Act, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended;

**AND IN THE MATTER** of an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 75 of the *Competition Act*;

**AND IN THE MATTER** of an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BETWEEN**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

Demanderesse

-and-

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE, AND VOLAILLES ACADIA S.E.C AND VOLAILLES  
ACADIA INC. /ACADIA POULTRY INC.**

Défenderesses

---

**MÉMOIRE DES FAITS ET DU DROIT  
DE LA DÉFENDERESSE GROUPE WESTCO INC.**

---

**Me Denis Gascon                      Mme Martha A. Healey  
Me Éric C. Lefebvre                Me Alexandre Bourbonnais  
Me Geoffrey Conrad**

**Ogilvy Renault, S.E.N.C.R.L., s.r.l.**  
Bureau 1100  
1981, rue McGill College  
Montréal (Québec)  
H3A 3C1

**Procureurs de la défenderesse  
Groupe Westco Inc.**

Tél : (514) 847-4747  
Fax : (514) 286-5474

À : **Mme Leah Price**  
**Mme Andrea McRae**  
**Fogler, Rubinoff LLP**  
#1200-95, rue Wellington Est  
Toronto (Ontario) M51 2Z9

**Procureurs de la demanderesse Nadeau Ferme Avicole Limitée**  
Tél. : (416) 365-3716  
Fax : (416) 941-8852

**Me Paul Routhier**  
**Me Paul Michaud**  
**Me Louis Masson**  
**Me Olivier Tousignant**  
**Joli-Coeur, Lacasse, Geoffrion, Jetté, St-Pierre**  
Bureau 600  
1134, Grande Allée Ouest  
Québec (Québec) G1S 1E5

**Procureurs de la défenderesse Groupe Dynaco, Coopérative agroalimentaire**  
Tél. : (418) 681-7007  
Fax : (418) 681-7100

**Me Pierre Beaudoin**  
**Me Valérie Belle-Isle**  
**Lavery, De Billy s.e.n.c.r.l.**  
Bureau 500  
925 Grande-Allée Ouest  
Québec (Québec) G1S 1C1

**Procureurs des défenderesses**  
**Volailles Acadia S.E.C. et Volailles Acadia Inc.**  
Tél. : (418) 266-3068  
Fax : (418) 688-3458



- depuis la génétique jusqu'à la vente des poulets aux abattoirs pour fins de transformation.
- 4.4. Cette intégration des différentes étapes du processus de production avicole s'inscrit dans une tendance mondiale de la production agricole. Elle permet aux éleveurs de réaliser des économies d'échelle tout en leur donnant les outils nécessaires pour faire face aux situations de crises et à la concurrence à l'échelle mondiale. À cet effet, le Témoin réfère à un article de Statistiques Canada paru en 2002, intitulé « La domination croissante de quelques grandes fermes avicole – l'histoire se répète », communiqué au soutien des présentes à la pièce TS-4.
  - 4.5. Au cours des années récentes, Westco a tenté sans succès de développer un partenariat avec Nadeau en vue de poursuivre et compléter son intégration verticale en ajoutant l'abattage de poulets et la mise en marché des poulets transformés à ses opérations. Suite à l'échec de ces négociations, Westco a informé Nadeau qu'elle allait compléter elle-même l'intégration verticale de ses opérations dans le cadre d'un partenariat avec Olymel S.E.C. (« **Olymel** »).
  - 4.6. Le partenariat avec Olymel constitue l'aboutissement de la stratégie d'affaires visant l'intégration verticale complète des opérations de Westco, depuis la production de l'œuf jusqu'à la vente et la mise en marché des poulets transformés. (« **Partenariat** »)
5. Relativement à la relation historique entre Nadeau et Westco, le Témoin viendra témoigner des faits suivants :
- 5.1. Bien qu'il ne transforme qu'une faible proportion des poulets vivants commercialisés au Canada ou même dans l'Est du Canada, l'Abattoir St-François est le seul abattoir du Nouveau-Brunswick, et ce depuis décembre 1992.
  - 5.2. Le « monopole » de l'Abattoir St-François a notamment donné lieu à de nombreux abus de la part de Nadeau et Maple Lodge à l'endroit des éleveurs de poulets de la province.

**DOCUMENT #27**

A-23

hereby certify this to be a true copy of the original document. /  
je certifie par la présente que ceci est une copie conforme au document original.

A-23

Filed this / Fait ce 18<sup>th</sup> day of /  
jour de MARCH 2008

*[Signature]*  
For Registrar, Competition Tribunal /  
Pour Registraire, Tribunal de la concurrence

File No.: CT-2008-003  
Registry Document No.: .....

**COMPETITION TRIBUNAL**

**IN THE MATTER** of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended

**AND IN THE MATTER** of an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER** of an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BETWEEN:**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

Applicant

AND

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

Respondents

**AFFIDAVIT OF ANTHONY TAVARES**

(Sworn March 14, 2008)

I, ANTHONY TAVARES, of the City of Mississauga, in the Province of Ontario,  
**MAKE OATH AND SAY** as follows:

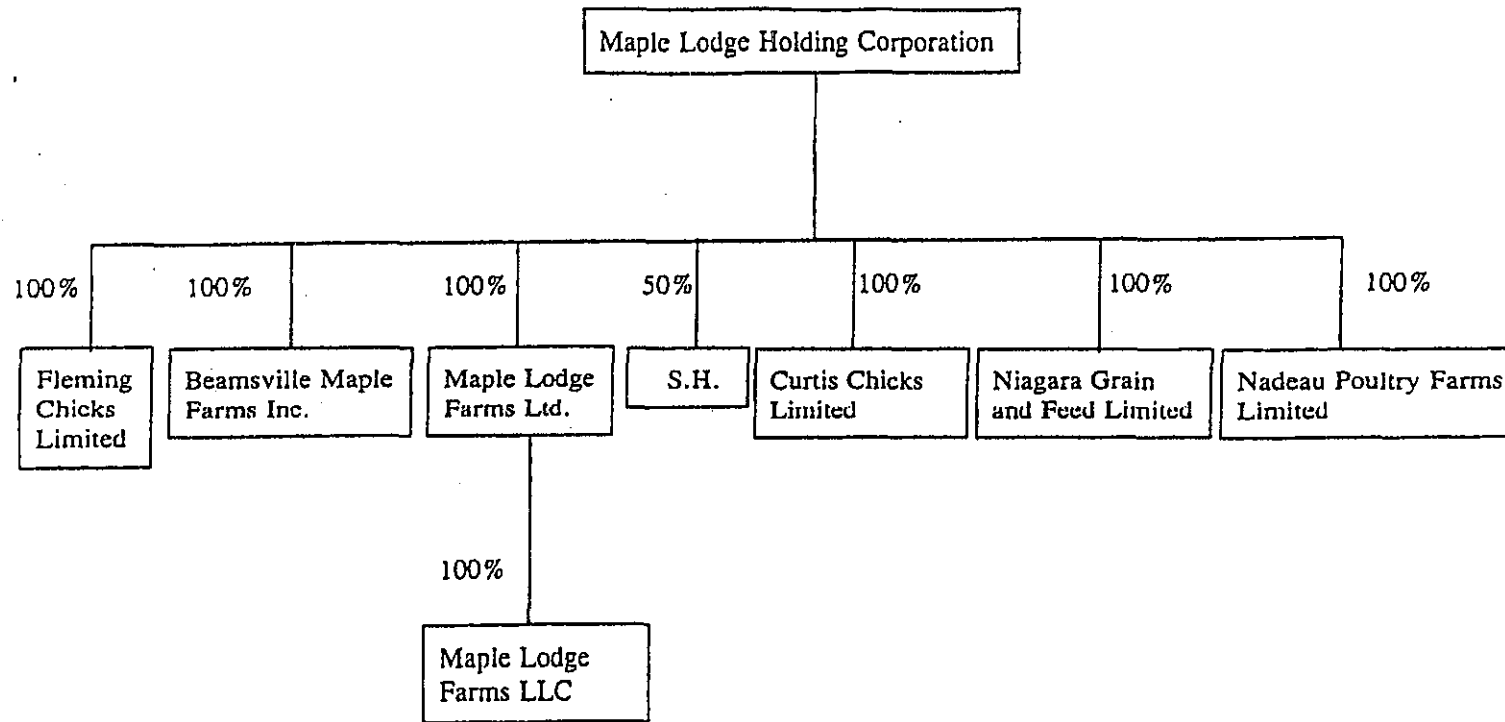
- I am the Chief Executive Officer of Maple Lodge Holding Corporation, the parent company of the Applicant, Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited ("Nadeau"). As such, I have personal knowledge of the matters herein deposed to unless otherwise stated. Where information has been obtained from a third party, I state the source of that information, and confirm that I believe it to be true.

FILED  
**COMPETITION TRIBUNAL  
 TRIBUNAL DE LA CONCURRENCE**  
 MAR 17 2008  
 REGISTRAR - REGISTRAIRE  
 OTTAWA, ONT. *[Signature]*  
 PRODUCT

A/ The Parties

2. The Applicant, Nadeau, is a corporation incorporated under the laws of the Province of New Brunswick. Nadeau is a wholly-owned subsidiary of Maple Lodge Holding Corporation ("Maple Lodge"), which is one of the largest processors of chicken in Canada. Maple Lodge has been in business since 1956, and is a 100% family-owned business. Maple Lodge currently employs about 2300 people and operates 2 processing facilities in Canada: one in Norval, Ontario and one in St-François de Madawaska, New Brunswick (the "St-François Plant"). Nadeau operates the St-François Plant and processes chicken for the Québec and Maritime markets.
3. Attached hereto as Exhibit "A" is a copy of a map showing the location of the processing plant in St-François.
4. The Respondent, Groupe Westco Inc. ("Westco"), is a corporation incorporated under the laws of the Province of New Brunswick. Westco is highly integrated in the chicken industry. It owns or controls hatching egg production quota, farms, hatcheries, chicken production quota and chicken production farms. Its chicken production facilities are located in New Brunswick and elsewhere. Attached hereto as Exhibit "B" is a true copy of a brochure put out by Westco. As can be seen from the brochure, Westco currently has, besides its chicken production facilities, hatcheries and transportation facilities. The brochure also refers to "Volailles Acadia" as a "coentreprise" that was acquired in 2006. The brochure states that Westco has 51% of New Brunswick's chicken production, and Acadia has 17%, for a total of 68%.
5. The Respondent, Groupe Dynaco, Coopérative Agroalimentaire ("Dynaco"), is a co-operative registered in the Province of Québec. Dynaco owns certain chicken production facilities in the Province of New Brunswick. Dynaco is highly integrated in a number of industries, including the chicken industry. It offers a wide range of products and services to meet the needs of agricultural producers and consumers.
6. The Respondent, Volailles Acadia S.E.C., created under the laws of the Province of Québec, is registered as an extra-provincial limited partnership in the Province of New

**DOCUMENT #28**



H:\mLF\mLF Corp Structure

RW-3

**DOCUMENT #29**

File No. / Dossier no.: CT-2008-004

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 17, 2008

Le 17 novembre 2008

**VOLUME 1**



1 (2:02) Me LEFEBVRE: So Maple Lodge Holding  
2 Corporation, if we start from the right, controls 100 percent of  
3 the shares of Nadeau Poultry Farms and Nadeau Poultry Farms is a  
4 chicken processing plant situated in Norval, Ontario; correct --  
5 oh, sorry, excuse me -- Nadeau is the Nadeau plaintiff in the --  
6 or applicant in this motion; correct?

7 MR. FEENSTRA: M'hm.

8 Me LEFEBVRE: And it is the Maple Lodge, the  
9 third from the left, Farms Ltd. that is the processing plant in  
10 Ontario; correct?

11 MR. FEENSTRA: Yes, it is.

12 Me LEFEBVRE: Flemming Chicks, the first box  
13 from the left, that is a hatchery, I take it?

14 MR. FEENSTRA: Correct.

15 Me LEFEBVRE: Beamsville Maple Farms, what  
16 is that?

17 MR. FEENSTRA: Breeder operation.

18 Me LEFEBVRE: A breeder operation?

19 And that's also 100 percent wholly-owned by  
20 Maple Lodge Holding Corporation. SH, what does that stand for?

21 MR. FEENSTRA: SH, that's confidential.

22 MR. LEFEBVRE: We'll come back to it if need  
23 be later. Thank you for pointing that out to us.

24 Curtis Chicks Limited, that is a hatchery  
25 also?

1 MR. FEENSTRA: Correct.

2 MR. LEFEBVRE: Niagara Grain and Feed  
3 Limited; what is that?

4 MR. FEENSTRA: Feed mill operation.

5 MR. LEFEBVRE: Feed mill?

6 MR. FEENSTRA: Yes.

7 MR. LEFEBVRE: Am I correct in understanding  
8 that the hatchery that is controlled by Maple Lodge Holding  
9 Corporation, be it Fleming Chicks and Curtis Chicks Limited, sell  
10 their chicks to Ontario producers?

11 MR. FEENSTRA: Yes.

12 MR. LEFEBVRE: Okay. And the feed mill  
13 controlled by Maple Lodge Holding Corporation, through Niagara  
14 Grain and Feed Limited, also sells its feed to Ontario chicken  
15 producers?

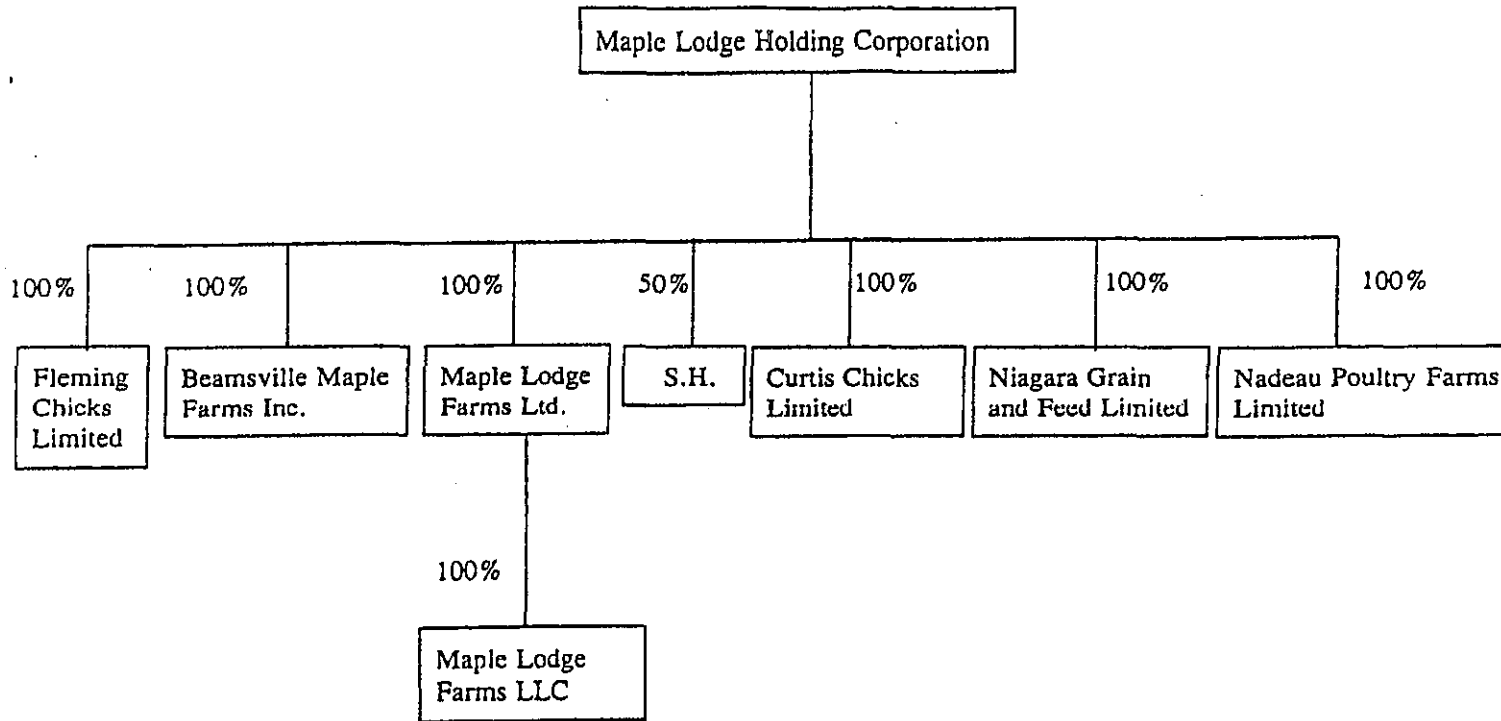
16 MR. FEENSTRA: Yes.

17 MR. LEFEBVRE: And those chicken producers  
18 to whom the chicks are sold and to whom the feed is sold then  
19 sell the chickens they have raised to Nadeau -- sorry -- to Maple  
20 Lodge Farm; correct?

21 MR. FEENSTRA: The majority; whether they  
22 all ship to Maple Lodge Farms, I can't tell. I'm not sure.

23 MR. LEFEBVRE: But Maple Lodge Holding Co.  
24 does not own or is not involved in a joint venture regarding  
25 chicken production?

**DOCUMENT #30**



H:\MLF\MLFCorpStructure.coi

RW-3

**DOCUMENT #31**

C-RW-132

**CONFIDENTIEL NIVEAU A**

Numéro de dossier : CT-2008-004  
Numéro du document du Greffe : \_\_\_\_\_

**TRIBUNAL DE LA CONCURRENCE**

**EN MATIÈRE DE** la *Loi sur la concurrence*, L.R.C. 1985, ch. C-34 et ses modifications, et des *Règles du Tribunal de la concurrence*, DORS/94-290;

**ET EN MATIÈRE D'UNE** demande en vertu de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence* concernant une allégation de refus de vendre de la part de Groupe Westco Inc. et al.

**ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE**

Demanderesse

**ET**

**GROUPE WESTCO INC ET GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE ET VOLAILLES ACADIA S.E.C. ET  
VOLAILLES ACADIA INC.**

Défenderesses

---

**DÉCLARATION D'YVAN BRODEUR**

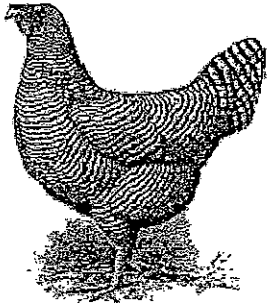
---

**Me Denis Gascon  
Me Éric C. Lefebvre  
Me Geoffrey Conrad**

**Mme Martha A. Healey  
Me Alexandre Bourbonnais**

**Ogilvy Renault, S.E.N.C.R.L., s.r.l.  
Bureau 1100  
1981, rue McGill College  
Montréal (Québec)  
H3A 3C1  
Procureurs de la défenderesse  
Groupe Westco Inc.**

**Pièce YB-7**



## Company History

*Maple Lodge Farms has never forgotten its humble beginnings -- family is what got us started, and family keeps us going.*

Hard work and new ideas -- that's what the May family brought with them to Norval, Ontario when they settled there in 1834. Since then, generations of the May family have farmed and raised livestock on the same property, and as the family grew, so did their humble farm. But times were tough during the Great Depression, so Lawrence May (Bompy) decided to make some much-needed extra money by putting a few boxes of eggs in the back of his truck and selling them door-to-door in the city.

That decision turned out to be the start of a true Canadian success story! His sons, Jack and Bob, eventually joined their father on those trips, and years later took the family business in a new direction by growing broiler chickens. That's when they added a cooler to the truck and began offering their customers home-grown, dressed chicken direct from the May family farm. By 1955 Maple Lodge Farms Ltd. was established as a company, and today we continue to supply the best quality chicken products to Canada and the world.

Jack and Bob May (the same brothers who rode with their dad in his truck long ago) are now Co-Chairmen of Maple Lodge Farms Ltd., and to this day the company remains 100% family owned.

*employs 2200 people  
operates two facilities  
processes 400,000 chickens per day  
delivers 2.5 million kilograms of chicken per week  
export 17,000 MT of chicken products annually to 30 different countries*

Today we employ approximately 2,200 people. We operate two processing facilities: one in Norval, Ontario and one in St. Francois, New Brunswick. Our Ontario operations also include two hatcheries, two feedmills, and a modern laboratory which supports the processing facility. Maple Lodge Farms processes 400,000 chickens each day. In fact, each week we deliver 2.5 million kilograms of poultry products around the world, exporting approximately 17,000 MT of our chicken products annually to 30 countries world-wide. That's a lot of chicken!

While the Maple Lodge Farms headquarters still stands on the same land as the original May family homestead, there is nothing old-fashioned about the company! We operate to the latest in technological, health and safety standards, and we are the largest independently owned poultry processing plant in Canada. And we are still guided by the same philosophy as Lawrence was when he drove his truck door-to-door: to produce the best quality chicken products at the best price.



## Sales and Export Information

### National Program

#### *The Chicken Experts*

Maple Lodge Farms is the largest independently owned poultry producer in Canada. Each week we ship over 2.5 million kilograms of chicken across Canada.

Canadians are able to purchase our value-added products at such retail stores as:

**Ontario** A&P, Food Basics, Ultra Mart, Loblaws, Zehrs, Fortinos, No Frills, Valumart, Your Independents, Commissos, Sobeys, IGA, Price Chopper, Highland Farms, Longos, Rabba Fine Foods, The Barn, Galati Bros, Loeb Canada, Giant Tiger, Grocery Gateway, Foodland, Foodtown, Knechtels, Herbies, Super C, 7-11, and various other independent retailers.

**Quebec** Metro, Sobeys, IGA, Metro Richelieu, Super C, Provigo, Maxi and various other independent retailers.

**Western Canada** Canada Safeway, Super Store, Extra Foods, Wholesale Club, Save-On Foods, Federated Co-op, Calgary Co-op, IGA, Sobeys, Thrifty's, Fairways Markets, Country Grocers, 7-11, Quality Foods and various other independent retailers.

**Eastern Canada** Super Store, Super Value, Save Easy, Sobeys, Atlantic Co-op and various other independent retailers.

For further information, suggestions or inquiries, please contact us at 1-888-664-4444 or email us at [customerservice@maplelodgefarms.com](mailto:customerservice@maplelodgefarms.com)



## Sales and Export Information

### Exports

*Our quality chicken is available all over the world!*

Maple Lodge Farms is located in Norval, Ontario just outside of Canada's largest urban centre and within easy reach of major transportation networks. We are Canada's largest independent poultry processor. Every week, we produce over 2.5 million kilos of quality chicken products, and 16% is exported to our customers in over 30 countries worldwide.

At Maple Lodge Farms, we package and ship our products to your specifications. We offer our famous chicken wieners, premium chicken deli meats, our innovative chicken bacon, and our meal solutions, such as our convenient Individually Quick Frozen (IQF) products and our delicious breaded chicken products. All of these products carry a Best Before date of at least one year from the date of production.

Our New Product Development team can create chicken products with the flavour profile and packaging your market requires. In developing a partnership with you, we seek to negotiate exclusivity in your area, to ensure that you have an edge on your competition.

As a family-owned and operated company, Maple Lodge Farms has a great deal of pride in the development and creation of every product we make. We take great care to ensure the safety of our products throughout the process. All of the products we offer for export are made in our own plant, under strict quality control guidelines. We direct every step of the process through our procurement relationship with chicken producers through to sealing the products in shipping containers and monitoring storage in our blast freezers.

Maple Lodge Farms chicken products are certified by the Canadian Food Inspection Agency under establishment number P285. Our plant is HACCP recognized (Hazard Analysis Critical Control Point) and we also have an excellent selection of Halal products.

## Products: Frozen Boxed Meats

Made with our secret recipes, Maple Lodge Farms frozen meats products are delicious meal-time choices. Conveniently boxed, there's plenty to go around even in the largest of families. With Maple Lodge Farms, you are assured the finest quality and value.

---

### Featured Products

#### Salsalitta Boneless Chicken Thighs

Seasoned, Skinless, Meat Protein 15%

[more info](#)



#### Teriyaki Chicken Breasts

Teriyaki Chicken Breasts

[more info](#)



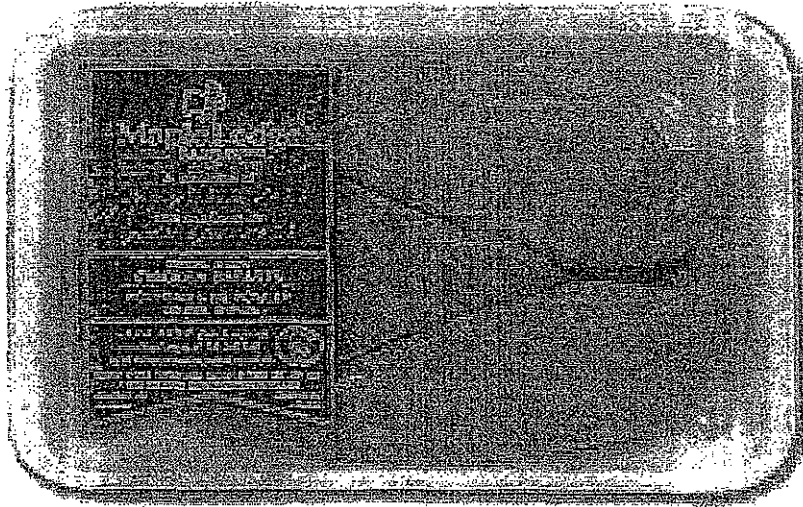
#### Sundried Tomato Chicken Breasts

Seasoned, Boneless, Skinless, Fillets Removed,  
Meat Protein 18%

[more info](#)



**Products: Boneless Skinless Chicken Breast**



Our fresh chicken is hand trimmed and federally inspected to insure the highest quality for you and your family. Maple Lodge Farms is committed to providing quality chicken, fresh from the farm. All our birds are raised in controlled environments and are fed a nutritional mix of grain feed.

**Ingredients:** Fresh boneless, skinless chicken breast.

---

**Special Instructions: For proper safe handling instructions see our Useful Poultry Tips.**

back

---

**DOCUMENT #32**

**VERSION CONFIDENTIELLE**

Numéro de dossier : CT-2008-004  
Numéro du document du Greffe : \_\_\_\_\_

**TRIBUNAL DE LA CONCURRENCE**

**EN MATIÈRE DE** la *Loi sur la concurrence*, L.R.C. 1985, ch. C-34 et ses modifications, et des *Règles du Tribunal de la concurrence*, DORS/94-290;

**ET EN MATIÈRE D'UNE** demande en vertu de l'article 104 de la *Loi sur la concurrence* par Nadeau Ferme Avicole Limitée présentée dans le cadre d'une demande aux termes de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence* concernant une allégation de refus de vendre de la part de Groupe Westco Inc. et al.

**ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE**

Demanderesse

**ET**

**GROUPE WESTCO INC ET GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE ET VOLAILLES ACADIA S.E.C. ET  
VOLAILLES ACADIA INC.**

Défenderesses

---

**AFFIDAVIT DE THOMAS SOUCY**  
Souscrit le 29 mai 2008

---

**Me Denis Gascon  
Me Éric C. Lefebvre**

**Me Geoffrey Conrad  
M. Alexandre Bourbonnais  
(stagiaire en droit)**

**Ogilvy Renault, S.E.N.C.R.L., s.r.l.**  
Bureau 1100  
1981, rue McGill College  
Montréal (Québec)  
H3A 3C1  
Tél. : (514) 847-4747  
Fax : (514) 286-5474

**Procureurs de la défenderesse  
Groupe Westco Inc.**

A. LES PARTIES

5. Je prends acte des faits allégués au paragraphe 1 de l’Affidavit Tavares et je note que M. Tavares signe cet affidavit en tant qu’officier de Maple Lodge Holding Corporation (« Maple Lodge »), compagnie-mère de Nadeau, et non pas en tant qu’officier de Nadeau elle-même. D’ailleurs, dans plusieurs paragraphes de son affidavit, M. Tavares parle clairement au nom de l’entreprise de Maple Lodge, et non seulement de Nadeau;
  
6. J’admets la description des activités de la demanderesse Nadeau et de sa compagnie-mère Maple Lodge apparaissant au paragraphe 2 de l’Affidavit Tavares. Par ailleurs, j’ajoute ce qui suit :
  - a) l’abattoir de la demanderesse situé dans le village de St-François de Madawaska au Nouveau-Brunswick (« Abattoir St-François») a un « monopole » absolu sur la transformation de poulets dans la province, et il abat présentement la totalité de la production de poulets vivants produits dans les provinces du Nouveau-Brunswick et de l’Île-du-Prince-Édouard, ainsi qu’environ 40% de la production de la Nouvelle-Écosse;
  - b) sur la base de mon expérience accumulée au fil des ans, je crois sincèrement que l’Abattoir St-François vend sa production de poulets transformés à une clientèle située à près de 60% au Québec et en Ontario et, à un degré beaucoup moindre, dans les Maritimes;
  - c) la proportion de poulets abattus à l’Abattoir St-François ne représenterait qu’un peu plus de 30% de l’abattage total auquel se livre Maple Lodge au Canada. En effet, selon M. Tavares, l’Abattoir St-François abat quelque 566 000 poulets par semaine alors que, selon mes informations, lesquelles sont compilées dans un tableau illustrant la part relative des volumes d’abattage des principaux abattoirs canadiens communiqué au soutien des présentes à la pièce « A », l’autre abattoir opéré par Maple Lodge à Norval en Ontario (« Abattoir Norval ») en abattrait approximativement 1 200 000 par semaine;



Ceci est la pièce « A » de l'affidavit de Thomas Soucy  
souscrit le 29<sup>e</sup> jour du mois de mai 2008

AFFIRMÉ SOLENNELLEMENT DEVANT MOI  
à Montréal, ce 29<sup>e</sup> jour du mois de mai 2008

*Annette Bitton*

Commissaire à l'assermentation pour  
tous les districts du Québec



**L'industrie de l'abattage de poulets au Canada / par propriétaire**

<b>Propriétaire</b>	<b>Usines de transformation</b>	<b>Nombre d'usines</b>	<b>Abattage (000 têtes) par semaine</b>	<b>% marché canadien de l'abattage</b>
Maple Leaf	Edmonton (AB); Brampton, Toronto, Schneider's St-Mary's (ON)	4	1,750	15%
Maple Lodge	Norval (ON); St-François (NB)	2	1,765	15%
Exceldor	St-Damase, St-Anselme, Giannone – St-Cuthbert (50%), Grenville (QC)	3.5	1,450	12%
Olymel	Berthier, St-Damase, Giannone – St-Cuthbert (50%) (QC)	2.5	1,400	12%
Lilydale	Port Coquitlam (BC); Calgary (AB); Wynyard (SK)	3	1,025	9%
Sunrise/ SunWest Food	Surrey's, Abbotsford (BC); Lethbridge (AB)	3	1,000	9%
HallMark Group	Vancouver (2) (BC); Saskatoon (SK)	3	900	8%
ACA Coop	Kenville (NE); St-John (TN)	2	402	4%
Cargill	London (ON)	1	400	3%
Grany's Coop	Winnipeg (MA)	1	300	3%
Port Colbourne Poultry	Port Colbourne (ON)	1	300	3%
Grand River Poultry	Grand River (ON)	1	200	2%
Dunn-Rite	Winnipeg (MA)	1	200	2%
Autres	100 (Ouest); 300 (ON); 200 (QC)		600	5%
<b>TOTAL</b>			<b>11,692</b>	<b>100%</b>

L'industrie de l'abattage de poulets dans l'Est du Canada et en Ontario / par propriétaire

Propriétaire	Usines de transformation	Nombre d'usines	Abattage (000 têtes) par semaine	% marché de l'abattage
Maple Lodge	Norval (ON); St-François (NB);	2	1,765	22%
Maple Leaf	Brampton, Toronto, Schneider's St-Mary's (ON)	3	1,400	18%
Exceldor	St-Damase, St-Anselme, Giannone -- St-Cuthbert (50%), Grenville (QC)	3.5	1,450	19%
Olymel	Berthier, St-Damase, Giannone -- St-Cuthbert (50%) (QC)	2.5	1,400	18%
ACA Coop	Kenville (NE); St-John (TN)	2	402	5%
Cargill	London (ON)	1	400	5%
Port Colbourne Poultry	Port Colbourne (ON)	1	300	4%
Grand River Poultry	Grand River (ON)	1	200	3%
Autres	200 (ON); 300 (QC)		500	6%
TOTAL			7,817	100%

**DOCUMENT #33**

A/ The Parties

2. The Applicant, Nadeau, is a corporation incorporated under the laws of the Province of New Brunswick. Nadeau is a wholly-owned subsidiary of Maple Lodge Holding Corporation ("Maple Lodge"), which is one of the largest processors of chicken in Canada. Maple Lodge has been in business since 1956, and is a 100% family-owned business. Maple Lodge currently employs about 2300 people and operates 2 processing facilities in Canada: one in Norval, Ontario and one in St-François de Madawaska, New Brunswick (the "St-François Plant"). Nadeau operates the St-François Plant and processes chicken for the Québec and Maritime markets.
3. Attached hereto as Exhibit "A" is a copy of a map showing the location of the processing plant in St-François.
4. The Respondent, Groupe Westco Inc. ("Westco"), is a corporation incorporated under the laws of the Province of New Brunswick. Westco is highly integrated in the chicken industry. It owns or controls hatching egg production quota, farms, hatcheries, chicken production quota and chicken production farms. Its chicken production facilities are located in New Brunswick and elsewhere. Attached hereto as Exhibit "B" is a true copy of a brochure put out by Westco. As can be seen from the brochure, Westco currently has, besides its chicken production facilities, hatcheries and transportation facilities. The brochure also refers to "Volailles Acadia" as a "coentreprise" that was acquired in 2006. The brochure states that Westco has 51% of New Brunswick's chicken production, and Acadia has 17%, for a total of 68%.
5. The Respondent, Groupe Dynaco, Coopérative Agroalimentaire ("Dynaco"), is a co-operative registered in the Province of Québec. Dynaco owns certain chicken production facilities in the Province of New Brunswick. Dynaco is highly integrated in a number of industries, including the chicken industry. It offers a wide range of products and services to meet the needs of agricultural producers and consumers.
6. The Respondent, Volailles Acadia S.E.C., created under the laws of the Province of Québec, is registered as an extra-provincial limited partnership in the Province of New

**DOCUMENT #34**

File No.: OT-2008-003  
Registry Document No.:.....

## COMPETITION TRIBUNAL

IN THE MATTER of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended

AND IN THE MATTER of an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

AND IN THE MATTER of an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

BETWEEN:

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

Applicant

AND

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

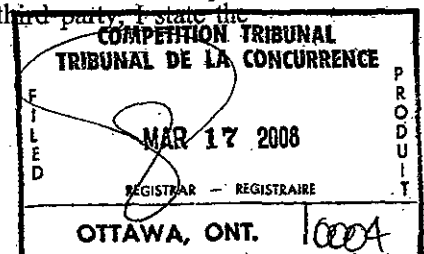
Respondents

### AFFIDAVIT OF ANTHONY TAVARES

(Sworn March 14, 2008)

I, ANTHONY TAVARES, of the City of Mississauga, in the Province of Ontario,  
MAKE OATH AND SAY as follows:

1. I am the Chief Executive Officer of Maple Lodge Holding Corporation, the parent company of the Applicant, Nadeau Ferme Avicole Limitee/Nadeau Poultry Farm Limited ("Nadeau"). As such, I have personal knowledge of the matters herein deposed to unless otherwise stated. Where information has been obtained from a third party, I state the source of that information, and confirm that I believe it to be true.



17. The St-François Plant is Nadeau's only business and the only chicken processing plant in New Brunswick.
18. Nadeau has been very supportive of New Brunswick's chicken producers over the past 18 years. It has developed stable long-term supply relationships with New Brunswick's producers. Nadeau has:
  - (a) paid premium prices to the producers for their live chicken to encourage the improvement of production facilities, to make them more efficient;
  - (b) guaranteed to the producers that it would purchase all of their live chicken; and
  - (c) provided additional incentives to encourage the relocation of production facilities further north (closer to the St-François Plant).
19. These long-term supply relationships have resulted in a stable continuing supply of live chicken, which has enabled the St-François Plant to develop stable and profitable markets for its products. Historically, Nadeau has obtained 100% of its live chicken from New Brunswick's producers, of which almost 75% has come from quota now owned by Westco, Dynaco or Acadia.
20. Nadeau is totally dependent on the continuance of stable long-term supply relationships. The St-François Plant's operations require that the daily level of supply be maintained, or the operations will cease. The Respondents understand this very well.
21. Nadeau has been a mainstay of the Madawaska community. It directly employs approximately 340 employees in the St-François Plant, and as such is the main employer in town and the largest employer in the local community. The benefits of Nadeau's operations in this area of the province are crucial to the economy of the region. Any negative impact on the viability of the plant would have a reverberating effect on the local economy.



**DOCUMENT #35**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 17, 2008

Le 17 novembre 2008

1 plants or so, the remaining number of live chickens in the  
2 Province of Quebec after producers have sold what it is they  
3 intend on selling outside the Province of Quebec?

4 MR. FEENSTRA: Except for a fairly few small  
5 processor, yes.

6 MR. LEFEBVRE: Other than Exceldor or  
7 Olymel?

8 MR. FEENSTRA: Yes.

9 MR. LEFEBVRE: Okay. And those would  
10 account for those three missing processors to come from two to  
11 five; correct?

12 MR. FEENSTRA: I'm not sure how many small  
13 processor there is.

14 MR. LEFEBVRE: Okay. In the province of  
15 Nova Scotia until very recently, 2007, there were two chicken  
16 processors; correct?

17 MR. FEENSTRA: Correct.

18 MR. LEFEBVRE: And they were Maple Lodge and  
19 ACA Coop; correct? Sorry, Maple Leaf and ACA Coop?

20 MR. FEENSTRA: Correct.

21 MR. LEFEBVRE: Okay. And in New Brunswick,  
22 only Nadeau currently operates a processing facility; correct?

23 MR. FEENSTRA: Correct.

24 MR. LEFEBVRE: Okay. And Nadeau has been  
25 the only chicken processing plant in New Brunswick since when?

1 MR. FEENSTRA: Ninety-two ('92).

2 MR. LEFEBVRE: Ninety-two ('92). And Nadeau  
3 has been slaughtering the full production of live chicken in New  
4 Brunswick since '92 with the exception of that period when there  
5 was the fire; correct?

6 MR. FEENSTRA: No.

7 MR. LEFEBVRE: Okay. When did Nadeau not  
8 supply the full production -- slaughter the full production of  
9 live chicken in New Brunswick?

0 MR. FEENSTRA: When the Canada Packers plant  
1 closed in Sussex, they took the birds with them to the plant in  
2 Nova Scotia.

3 MR. LEFEBVRE: When was that?

4 MR. FEENSTRA: In 1992.

5 MR. LEFEBVRE: When did the birds come back?

6 MR. FEENSTRA: They trickled back from '94  
7 or '95 to 1998.

8 MR. LEFEBVRE: And with the exception of  
9 that period when there was a fire and reconstruction of the  
0 Nadeau plant since 1998, Nadeau has slaughtered the whole live  
1 chicken production in New Brunswick?

2 MR. FEENSTRA: Yes.

3 MR. LEFEBVRE: If you go to paragraph 27 of  
4 your initial statement, you state that the base price in New

**DOCUMENT #36**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #37**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER** of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 17, 2008

Le 17 novembre 2008

1 MR. FEENSTRA: Ninety-two ('92).

2 MR. LEFEBVRE: Ninety-two ('92). And Nadeau

3 has been slaughtering the full production of live chicken in New  
4 Brunswick since '92 with the exception of that period when there  
5 was the fire; correct?

6 MR. FEENSTRA: No.

7 MR. LEFEBVRE: Okay. When did Nadeau not  
8 supply the full production -- slaughter the full production of  
9 live chicken in New Brunswick?

0 MR. FEENSTRA: When the Canada Packers plant  
1 closed in Sussex, they took the birds with them to the plant in  
2 Nova Scotia.

3 MR. LEFEBVRE: When was that?

4 MR. FEENSTRA: In 1992.

5 MR. LEFEBVRE: When did the birds come back?

6 MR. FEENSTRA: They trickled back from '94  
7 or '95 to 1998.

8 MR. LEFEBVRE: And with the exception of  
9 that period when there was a fire and reconstruction of the  
0 Nadeau plant since 1998, Nadeau has slaughtered the whole live  
1 chicken production in New Brunswick?

2 MR. FEENSTRA: Yes.

3 MR. LEFEBVRE: If you go to paragraph 27 of  
4 your initial statement, you state that the base price in New



**DOCUMENT #38**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #39**

File No.: CT-2008-003  
Registry Document No.: .....

## COMPETITION TRIBUNAL

IN THE MATTER of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended

AND IN THE MATTER of an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

AND IN THE MATTER of an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

BETWEEN:

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

Applicant

AND

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

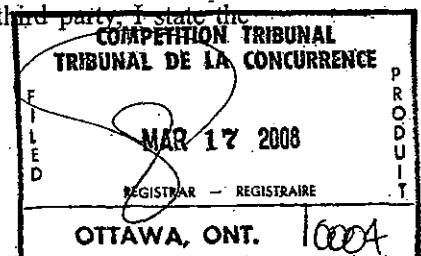
Respondents

### AFFIDAVIT OF ANTHONY TAVARES

(Sworn March 14, 2008)

I, ANTHONY TAVARES, of the City of Mississauga, in the Province of Ontario,  
MAKE OATH AND SAY as follows:

1. I am the Chief Executive Officer of Maple Lodge Holding Corporation, the parent company of the Applicant, Nadeau Ferme Avicole Limitee/Nadeau Poultry Farm Limited ("Nadeau"). As such, I have personal knowledge of the matters herein deposed to unless otherwise stated. Where information has been obtained from a third party, I state the source of that information, and confirm that I believe it to be true.



73. Nadeau cannot obtain replacement supplies of live chicken from within or outside New Brunswick if supplies from the Producers are cut off.

**I/ Substantial Detrimental Effect of the Refusal to Deal**

74. Currently, the St-François Plant processes about 565,800 chickens per week, on average, from the following sources:

Westco	186,230
Acadia	58,670
Dynaco	26,450
New Brunswick, other	94,450
<b>(Total New Brunswick)</b>	<b>365,800</b>
P.E.I.	40,000
Nova Scotia	160,000

75. Historically, Nadeau obtained all of its supply from New Brunswick. However, in April 2007, one of Nova Scotia's two processing plants (Maple Leaf Foods) shut down, which resulted in a diversion of chicken from that plant to the St-François Plant. As a result, Nadeau has been receiving Nova Scotia chicken (160,000) and P.E.I. chicken (40,000) since May, 2007.
76. However, the current level of supply from Nova Scotia is not guaranteed, and as a result, we cannot rely on it for future planning purposes. The live chickens must travel for over 12 hours from Nova Scotia to get to the St-François Plant. These are not ideal conditions. Further, we are processing these chickens from Nova Scotia because the one remaining plant in that province has stated that it is not able to process and market them profitably at this time. I fully expect that this will change, and the supply of chicken Nadeau currently receives from Nova Scotia will eventually be re-directed to the remaining plant in Nova Scotia.

**DOCUMENT #40**

File No.: CT-2008-003  
Registry Document No.: .....

**COMPETITION TRIBUNAL**

**IN THE MATTER** of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended

**AND IN THE MATTER** of an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER** of an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BETWEEN:**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

Applicant

AND

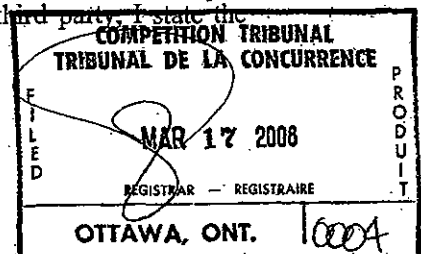
**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

Respondents

**AFFIDAVIT OF ANTHONY TAVARES  
(Sworn March 14, 2008)**

I, **ANTHONY TAVARES**, of the City of Mississauga, in the Province of Ontario,  
**MAKE OATH AND SAY** as follows:

1. I am the Chief Executive Officer of Maple Lodge Holding Corporation, the parent company of the Applicant, Nadeau Ferme Avicole Limitee/Nadeau Poultry Farm Limited ("Nadeau"). As such, I have personal knowledge of the matters herein deposed to unless otherwise stated. Where information has been obtained from a third party, I state the source of that information, and confirm that I believe it to be true.



for the quota period A83, which covers the 8-week period from February 3, 2008 to March 29, 2008. As each chicken weighs about 2 kilograms, the chart represents a total for New Brunswick of about 365,800 chickens per week. The chart shows the nominal quota-holder (for example, "Montagnaise"), as well as the controlling producer groups.

29. I am advised by Mr. Landry, and verily believe, that Dynaco completely owns or totally controls the quota nominally held by Ferme Avicole Bolduc, Ferme Avicole J.J.C. Bolduc, and also leases the Slipp Farm quota from its owner, for a total of 7.23% of New Brunswick's quota. (Dynaco co-owns another 4.96% with a third party.) Acadia owns or controls 16.04%, as shown on the chart. Westco owns or controls the quotas listed in the chart under the names from "Montagnaise" to "Couvoir Westco", for a total of 50.91%. Accordingly, for quota period A83, Westco, Dynaco and Acadia either own or control a total of 74.18% of New Brunswick's chicken quota.
30. For the last several years, and until May of 2007, Nadeau has obtained almost all its live chicken supplies from New Brunswick. Nadeau typically processed from 350,000 to 375,000 chickens per week, of which nearly 75% came from Westco, Dynaco and Acadia (or their predecessors). Accordingly, nearly 75% of Nadeau's historic supplies of chickens were provided by the Respondents.

**E/ New Brunswick Chicken Production**

31. Until recently, Nadeau obtained its New Brunswick-raised chickens from about 35-40 producers. However, as demonstrated above, and with the assurance of a stable local buyer (Nadeau), there has been increasing concentration in the producer sector.
32. The CFNB does not impose any individual quota caps. As a result, over time, there were fewer and fewer producers, with larger and larger quotas. Nadeau expressed no concerns over this consolidation because Nadeau never expected that the Producers would attempt to misuse this concentration of supply to hold Nadeau hostage.
33. The concentration within the production sector is aggravated by the fact that the majority of the directors of the CFNB are affiliated with either Westco or Dynaco.

**DOCUMENT #41**



File No. / Dossier no.: CT-2008-004

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER** of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 17, 2008

Le 17 novembre 2008

**VOLUME 1**

1 MR. LEFEBVRE: So in essence, Nadeau would  
2 be left with approximately 330,000 birds to slaughter per week?

3 MR. FEENSTRA: Correct (whispered).

4 MR. LEFEBVRE: Having that figure in mind, I  
5 ask you, Mr. Feenstra, if it is not true that the number of birds  
6 per week historically slaughtered by Nadeau is of approximately  
7 330 chickens per week?

8 MR. FEENSTRA: It's 350.

9 MR. LEFEBVRE: Okay.

10 MR. FEENSTRA: Historically.

11 MR. LEFEBVRE: And how do you calculate --  
12 how much do the chickens weigh, per chicken, for you to come to  
13 that 350 figure?

14 MR. FEENSTRA: Up until August of this year,  
15 two kilo average weight.

16 MR. LEFEBVRE: I would like to draw your  
17 attention to --

18 Your Honour, I wish to refer to a document  
19 that is already in support of a Witness Statement, that is  
20 Exhibit A to Mr. Landry's Witness Statement. I have not had the  
21 time to go to the trouble of photocopying again in seven copies,  
22 but it is in everyone's binders under "Nadeau's witness Yves  
23 Landry" at Exhibit A.

24 (14:36) THE CHAIRPERSON: You may have to consider  
25 having it marked.

**DOCUMENT #42**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #43**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #44**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 17, 2008

Le 17 novembre 2008

1 MR. FEENSTRA: True.

2 Me LEFEBVRE: Okay. But you're saying --  
3 you're almost saying we shouldn't have that chicken. It's not  
4 part of our historical supply. We've got it for some time, but  
5 then it's going back to Nova Scotia?

6 MR. FEENSTRA: Exactly.

7 Me LEFEBVRE: Okay. So what you want the  
8 Tribunal to have in mind is Nadeau's historical numbers of supply  
9 and output?

10 MR. FEENSTRA: Yes.

11 Me LEFEBVRE: You see this supply from Nova  
12 Scotia since 2007 as an anomaly of some sort if we look at the  
13 historical supply of chicken at Nadeau; correct?

14 MR. FEENSTRA: Yes.

15 Me LEFEBVRE: Okay.

16 What is the current status of negotiations  
17 between Nadeau and ACA?

18 MR. FEENSTRA: Confidential.

19 Me LEFEBVRE: Justice Blanchard, I am moving  
20 into a Confidential Level A section, so if we could ---

21 (15:54) THE CHAIRPERSON: The Tribunal will go into  
22 an in-camera session and the transcript will reflect that this is  
23 the case.

24 However, the chamber is sealed.  
25

**DOCUMENT #45**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**



**DOCUMENT #46**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #47**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #48**

File No.: CT-2008-003  
Registry Document No.: .....

## COMPETITION TRIBUNAL

**IN THE MATTER** of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended

**AND IN THE MATTER** of an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER** of an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BETWEEN:**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

Applicant

AND

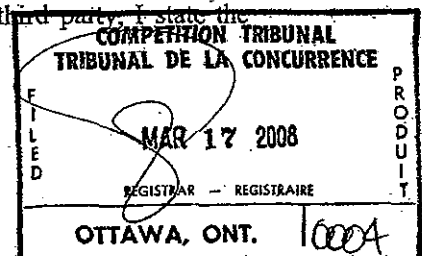
**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

Respondents

### AFFIDAVIT OF ANTHONY TAVARES (Sworn March 14, 2008)

I, ANTHONY TAVARES, of the City of Mississauga, in the Province of Ontario,  
**MAKE OATH AND SAY** as follows:

1. I am the Chief Executive Officer of Maple Lodge Holding Corporation, the parent company of the Applicant, Nadeau Ferme Avicole Limitee/Nadeau Poultry Farm Limited ("Nadeau"). As such, I have personal knowledge of the matters herein deposed to unless otherwise stated. Where information has been obtained from a third party, I state the source of that information, and confirm that I believe it to be true.



***If Westco, Acadia and Dynaco cut off our supply, the St-François Plant will suffer enormous losses***

77. The St-François Plant is highly dependent on the Westco, Acadia and Dynaco groups for the supply of live chicken. They represent about 271,350 chickens out of 365,800 New Brunswick chickens processed on a weekly basis.
78. Nadeau requires a guarantee of 350,000 chickens per week to stay viable. The absolute minimum Nadeau requires to simply "get by" is 300,000 chickens per week. Thus, if Acadia, Westco and Dynaco divert their 271,350 chickens (close to 75% of our historical supply) elsewhere, Nadeau may not be able to "get by", and will definitely suffer enormous loss of revenue.
79. Each 100,000 chickens represent approximately 150,000 kgs. of saleable product with a selling value of approximately \$3 per kg., or \$450,000. The profit on this volume would be approximately \$.50 per kg., or \$75,000. Accordingly, the removal of Westco's 186,230 birds alone would cause revenue loss of over \$830,000 *per week*, and loss of profit of more than \$139,000 *per week*. Because of the high level of fixed costs, loss of the Westco birds alone would reduce profits by about 50% on an annualized basis.
80. Because the supply management system creates monopoly production rights for producers and all production is already allocated to other processing plants, Nadeau would be unable to replace the lost volumes from other sources.

***If Westco, Acadia and Dynaco cut off Nadeau's supply, employees will have to be laid-off***

81. If Westco, Acadia and Dynaco cut off Nadeau's supply, the St-François Plant will only be able to run at 40% of capacity (just over  $\frac{1}{4}$  of 1 shift). Nadeau would be unable to continue to employ its employees. A majority of the 340 jobs would be lost immediately, and the viability of the whole plant would be severely compromised.

***If Westco, Acadia and Dynaco cut off Nadeau's supply, customers will be lost***

82. Even a short interruption of supply would lead to irreparable harm for Nadeau.

**DOCUMENT #49**

File No.: CT-2008-003  
Registry Document No.: .....

## COMPETITION TRIBUNAL

IN THE MATTER of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended

AND IN THE MATTER of an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

AND IN THE MATTER of an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

BETWEEN:

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

Applicant

AND

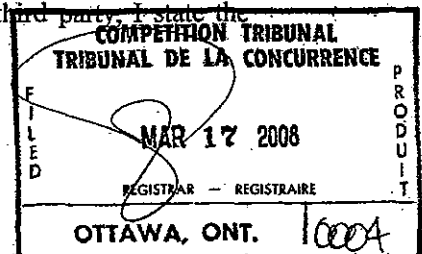
**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

Respondents

### AFFIDAVIT OF ANTHONY TAVARES (Sworn March 14, 2008)

I, ANTHONY TAVARES, of the City of Mississauga, in the Province of Ontario,  
MAKE OATH AND SAY as follows:

1. I am the Chief Executive Officer of Maple Lodge Holding Corporation, the parent company of the Applicant, Nadeau Ferme Avicole Limitee/Nadeau Poultry Farm Limited ("Nadeau"). As such, I have personal knowledge of the matters herein deposed to unless otherwise stated. Where information has been obtained from a third party, I state the source of that information, and confirm that I believe it to be true.



73. Nadeau cannot obtain replacement supplies of live chicken from within or outside New Brunswick if supplies from the Producers are cut off.

**I/ Substantial Detrimental Effect of the Refusal to Deal**

74. Currently, the St-François Plant processes about 565,800 chickens per week, on average, from the following sources:

Westco	186,230
Acadia	58,670
Dynaco	26,450
New Brunswick, other	94,450
<b>(Total New Brunswick)</b>	<b>365,800</b>
P.E.I.	40,000
Nova Scotia	160,000

75. Historically, Nadeau obtained all of its supply from New Brunswick. However, in April 2007, one of Nova Scotia's two processing plants (Maple Leaf Foods) shut down, which resulted in a diversion of chicken from that plant to the St-François Plant. As a result, Nadeau has been receiving Nova Scotia chicken (160,000) and P.E.I. chicken (40,000) since May, 2007.
76. However, the current level of supply from Nova Scotia is not guaranteed, and as a result, we cannot rely on it for future planning purposes. The live chickens must travel for over 12 hours from Nova Scotia to get to the St-François Plant. These are not ideal conditions. Further, we are processing these chickens from Nova Scotia because the one remaining plant in that province has stated that it is not able to process and market them profitably at this time. I fully expect that this will change, and the supply of chicken Nadeau currently receives from Nova Scotia will eventually be re-directed to the remaining plant in Nova Scotia.



**DOCUMENT #50**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**COMPETITION TRIBUNAL**

**IN THE MATTER** of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended;

**AND IN THE MATTER** of an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 75 of the *Competition Act*;

**AND IN THE MATTER** of an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

BETWEEN

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

Applicant

-and-

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE, AND VOLAILLES ACADIA S.E.C AND VOLAILLES  
ACADIA INC. /ACADIA POULTRY INC.**

Respondents

---

**RECUEIL DE PREUVE  
VOLUME II**

---

**Me Denis Gascon**

**Me Éric C. Lefebvre**

**Me Geoffrey Conrad**

**Mme Martha A. Healey**

**Me Alexandre Bourbonnais**

**Ogilvy Renault, S.E.N.C.R.L., s.r.l.**

Bureau 1100

1981, rue McGill College

Montréal (Québec)

H3A 3C1

**Procureurs de la défenderesse**

**Groupe Westco Inc.**

À : **Mme Leah Price**  
**Mme Andrea McRae**  
**Fogler, Rubinoff LLP**  
#1200-95, rue Wellington Est  
Toronto (Ontario) M51 2Z9

**Procureurs de la demanderesse Nadeau Ferme Avicole Limitée**  
Tél. : (416) 365-3716  
Fax : (416) 941-8852

**Me Paul Routhier**  
**Me Paul Michaud**  
**Me Louis Masson**  
**Me Olivier Tousignant**  
**Joli-Coeur, Lacasse, Geoffrion, Jetté, St-Pierre**  
Bureau 600  
1134, Grande Allée Ouest  
Québec (Québec) G1S 1E5

**Procureurs de la défenderesse Groupe Dynaco, Coopérative agroalimentaire**  
Tél. : (418) 681-7007  
Fax : (418) 681-7100

**Me Pierre Beaudoin**  
**Me Valérie Belle-Isle**  
**Lavery, De Billy s.e.n.c.r.l.**  
Bureau 500  
925 Grande-Allée Ouest  
Québec (Québec) G1S 1C1

**Procureurs des défenderesses**  
**Volailles Acadia S.E.C. et Volailles Acadia Inc.**  
Tél. : (418) 266-3068  
Fax : (418) 688-3458

**DOCUMENT #51**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the Competition Act, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 17, 2008

Le 17 novembre 2008

1 L'audience est suspendue à 14h45 pour reprendre à huis-  
2 clos

3 --- Upon resuming in public at 3:05 p.m./

4 L'audience est reprise en public à 15h05

5 **THE CHAIRPERSON:** The Tribunal is now open  
6 to the public. Let the transcript so reflect.

7 **JOHN FEENSTRA, Resumed/Sous le même serment:**

8 --- **CROSS-EXAMINATION BY/CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me LEFEBVRE**  
9 **(cont'd/suite):**

10 **(15:05)** **Me LEFEBVRE:** Now, we established earlier  
1 that in order to process the new influx of birds stemming from  
2 PEI and Nova Scotia, you had to start a second shift.

3 In order to start that second shift, you  
4 asked Nova Scotia chicken producers to undertake to supply their  
5 chickens over a three-year term to Nadeau; correct?

6 **MR. FEENSTRA:** Correct.

7 **Me LEFEBVRE:** Okay. And that was what you  
8 referred to as "the handshake deal"; correct?

9 **MR. FEENSTRA:** Correct.

10 **Me LEFEBVRE:** Okay. You did not ask for a  
11 five-year term, nor a ten-year term; correct?

12 **MR. FEENSTRA:** No.

13 **Me LEFEBVRE:** You did not ask for an open-  
14 ended eternity term?

15 **MR. FEENSTRA:** No.

**Me LEFEBVRE:** Okay. Why did you ask for three years?

**MR. FEENSTRA:** Because for me, they wanted me to help out to slaughter these birds while the plant was closed. ACA, the other plant in the province, could not market all the birds. We probably got 50 -- no, Maple Leaf had 50 percent of production in Nova Scotia and we probably got 40 percent of their production coming to Nadeau, which meant that I had to start a second shift.

I needed some assurance that it wouldn't be just for six months or a year. You have to hire people. You have to train people. So I asked for a three-year term, which they agreed to, with the understanding that there would be a solution in the Province of Nova Scotia in three years time and then the birds would go back to Nova Scotia.

**Me LEFEBVRE:** Okay. So in your mind, three years was necessary in order to offset the additional costs incurred by running a second shift; that is, to hire new employees, train them, et cetera?

**MR. FEENSTRA:** Yes.

**Me LEFEBVRE:** And how many new employees did you hire?

**MR. FEENSTRA:** I'm guessing 120, 130.

**MEMBER LANCTÔT:** How much?

**MR. FEENSTRA:** One hundred and twenty (120) or 130.

**Me LEFEBVRE:** Okay. And is it your understanding, or should it be my understanding, that given the handshake deal entered into between Nadeau, through yourself, and the Nova Scotia chicken producers, those producers could not cease supplying Nadeau with their chicken during that three-year term unless, of course, Nadeau released them from their commitment?

**MR. FEENSTRA:** It was a handshake deal for a three-year period. They all come up to the front of the hall, shook my hand, shook Yves' hand, and I believe that they'll stick with me for three years. A year-and-a-half has gone by and nobody has left.

**Me LEFEBVRE:** Okay. And come the term, the three-year term, the expiration of your three-year term on the handshake deal, is it your understanding that those Nova Scotia chicken producers will be free to sell their chicken production to whomever they want?

**MR. FEENSTRA:** Yes.

**Me LEFEBVRE:** What is the exact start and termination date of the three-year handshake deal?

**MR. FEENSTRA:** It started the 1<sup>st</sup> of May 2007 to 2010 -- May 2010.



**DOCUMENT #52**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #53**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #54**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #55**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the Competition Act, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 17, 2008

Le 17 novembre 2008

1 Is it not Nadeau's intention to attempt to  
2 replace that Nova Scotia chicken from another supplier ---

3 MR. FEENSTRA: No, we're not.

4 Me. LEFEBVRE: --- in order to keep the jobs  
5 ---

6 MR. FEENSTRA: No.

7 Me. LEFEBVRE: --- in Saint-François?

8 MR. FEENSTRA: No, never been the intent.

9 Me. LEFEBVRE: No?

10 MR. FEENSTRA: No.

11 Me. LEFEBVRE: Is it your testimony for the  
12 Tribunal that Nadeau will not replace those chickens with chicken  
13 sourced from another province, such as Quebec?

14 MR. FEENSTRA: Definitely not.

15 Me. LEFEBVRE: So Nadeau will simply close  
16 down one of the shifts and lay off how many employees?

17 MR. FEENSTRA: Go back to normal.

18 Me LEFEBVRE: How many employees will be  
19 laid off?

20 MR. FEENSTRA: A hundred and thirty (130).

21 Me LEFEBVRE: Okay. And the resulting  
22 effect of this will be that Maple Lodge Holding Co. will have 100  
23 percent control over Nadeau still and a 50 percent interest in  
24 the ACA plant in Nova Scotia; correct?

25 MR. FEENSTRA: Correct.

**DOCUMENT #56**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 17, 2008

Le 17 novembre 2008



1 MR. FEENSTRA: True.

2 Me LEFEBVRE: Okay. But you're saying --  
3 you're almost saying we shouldn't have that chicken. It's not  
4 part of our historical supply. We've got it for some time, but  
5 then it's going back to Nova Scotia?

6 MR. FEENSTRA: Exactly.

7 Me LEFEBVRE: Okay. So what you want the  
8 Tribunal to have in mind is Nadeau's historical numbers of supply  
9 and output?

10 MR. FEENSTRA: Yes.

11 Me LEFEBVRE: You see this supply from Nova  
12 Scotia since 2007 as an anomaly of some sort if we look at the  
13 historical supply of chicken at Nadeau; correct?

14 MR. FEENSTRA: Yes.

15 Me LEFEBVRE: Okay.

16 What is the current status of negotiations  
17 between Nadeau and ACA?

18 MR. FEENSTRA: Confidential.

19 Me LEFEBVRE: Justice Blanchard, I am moving  
20 into a Confidential Level A section, so if we could ---

21 (15:54) THE CHAIRPERSON: The Tribunal will go into  
22 an in-camera session and the transcript will reflect that this is  
23 the case.

24 However, the chamber is sealed.

**DOCUMENT #57**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #58**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the Competition Act, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal Tribunal de la concurrence  
Suite 600 Suite 600  
90 Sparks Street 90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario) Ottawa (Ontario)

November 17, 2008 Le 17 novembre 2008

**VOLUME 1**

1                   **MR. FEENSTRA:** One hundred and twenty (120)  
2 or 130.

3                   **Me LEFEBVRE:** Okay. And is it your  
4 understanding, or should it be my understanding, that given the  
5 handshake deal entered into between Nadeau, through yourself, and  
6 the Nova Scotia chicken producers, those producers could not  
7 cease supplying Nadeau with their chicken during that three-year  
8 term unless, of course, Nadeau released them from their  
9 commitment?

10                   **MR. FEENSTRA:** It was a handshake deal for a  
11 three-year period. They all come up to the front of the hall,  
12 shook my hand, shook Yves' hand, and I believe that they'll stick  
13 with me for three years. A year-and-a-half has gone by and  
14 nobody has left.

15                   **Me LEFEBVRE:** Okay. And come the term, the  
16 three-year term, the expiration of your three-year term on the  
17 handshake deal, is it your understanding that those Nova Scotia  
18 chicken producers will be free to sell their chicken production  
19 to whomever they want?

20                   **MR. FEENSTRA:** Yes.

21                   **Me LEFEBVRE:** What is the exact start and  
22 termination date of the three-year handshake deal?

23                   **MR. FEENSTRA:** It started the 1<sup>st</sup> of May  
24 2007 to 2010 -- May 2010.

**DOCUMENT #59**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #60**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #61**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**



**DOCUMENT #62**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 25, 2008

Le 25 novembre 2008

1 aussi procédé à la construction de poulaillers d'élevage de  
2 remplacement de poules reproducteurs, qui est la poule qui va  
3 remplacer le reproducteur. Alors, on contrôle à cet aspect-là  
4 nos génétiques, nos vaccins, et cetera.

5 Et pendant toute cette intégration verticale  
6 là qu'on a faite, les producteurs reconnaissent aussi qu'ils  
7 devaient augmenter la grosseur de leurs fermes afin d'aller  
8 chercher des économies d'échelle et devenir plus efficaces.

9 Alors, pendant cette même période de temps-  
10 là, on achetait des fermes du sud de la province du Nouveau-  
11 Brunswick et puis on les aménageait à Saint-François puis on  
12 augmentait nos économies d'échelle.

13 (11:30) Me LEFEBVRE: Saint-François, pour le  
14 bénéfice du Tribunal, où est-ce que c'est situé par rapport aux  
15 éleveurs du sud de la province?

16 M. SOUCY: Environ quatre heures et demi,  
17 cinq heures nord-ouest de la province.

18 Me LEFEBVRE: L'intégration verticale de  
19 Westco, Monsieur Soucy, est-ce qu'elle est terminée?

20 M. SOUCY: Non, c'est sûr, on a quand même  
21 un bon bout de chemin de fait, mais il nous manque le domaine de  
22 l'abattage et de la transformation, qui est probablement le plus  
23 important pour nous et celui qu'on doit compléter. On pense  
24 qu'on n'a pas le choix de s'en aller dans ce domaine-là.

25 Me LEFEBVRE: Mais pourquoi? Pourquoi est-

1 ce si important pour Westco cette dernière étape, soit celle de  
2 l'abattage et de la transformation?

3 **M. SOUCY:** C'est la survie de l'entreprise.  
4 Il n'y a aucune façon -- tantôt j'ai parlé de la mondialisation  
5 qui s'en venait, les coûts, où le Nouveau-Brunswick est situé  
6 versus les autres provinces. C'est la survie de notre  
7 entreprise. On n'a pas le choix d'être capable de contrôler nos  
8 coûts.

9 C'est sûr que l'abattage c'est quand même  
10 une partie des opérations qui fait un peu d'argent et si on veut  
11 survivre à long terme, il faut qu'on aille chercher toutes les  
12 étapes de la production pour être aussi proche du consommateur  
13 que possible et puis être capable de réagir au marché, que ce  
14 soit un marché de crise ou un marché différent.

15 **Me LEFEBVRE:** Merci.

16 Je vous demanderais maintenant de nous  
17 décrire quelles étapes ou quelles démarches plutôt, le cas  
18 échéant, vous avez initiées auprès de Maple Lodge Farms ou  
19 Nadeau afin de créer un partenariat avec celles-ci pour enfin en  
20 arriver à compléter votre intégration et ajouter l'abattage et  
21 la transformation à l'intégration verticale de Westco?

22 **M. SOUCY:** Bien, les gens chez Westco ont  
23 toujours caressé le désir d'avoir ou de faire leur propre  
24 abattage de poulet. Même en '88-'89, ils avaient fait une  
25 tentative d'achat de l'abattoir Nadeau dans ces années-là.

**DOCUMENT #63**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #64**

**CONFIDENTIEL NIVEAU A**

Numéro de dossier : CT-2008-004  
Numéro du document du Greffe : \_\_\_\_\_

**TRIBUNAL DE LA CONCURRENCE**

**EN MATIÈRE DE** la *Loi sur la concurrence*, L.R.C. 1985, ch. C-34 et ses modifications, et des *Règles du Tribunal de la concurrence*, DORS/94-290.

**ET EN MATIÈRE D'UNE** demande de Nadeau Ferme Avicole Limitée aux termes de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence* concernant une allégation de refus de vendre de la part de Groupe Westco Inc. et al.

**ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE**

Demanderesse

**ET**

**GROUPE WESTCO INC. ET GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE ET VOLAILLES ACADIA S.E.C. ET  
VOLAILLES ACADIA INC.**

Défenderesses

---

**DÉCLARATION DE THOMAS SOUCY**

---

**Me Denis Gascon  
Me Éric C. Lefebvre  
Me Geoffrey Conrad**

**Mme Martha A. Healey  
Me Alexandre Bourbonnais**

**Ogilvy Renault, S.E.N.C.R.L., s.r.l.**  
Bureau 1100  
1981, rue McGill College  
Montréal (Québec)  
H3A 3C1

**Procureurs de la défenderesse  
Groupe Westco Inc.**

*Absence de primes*

- 5.3. Depuis que le Témoin a été embauché par Westco et ses filiales en 1996, Nadeau n'a jamais accepté de payer aux éleveurs du Nouveau-Brunswick autre chose que le prix minimal fixé par l'EPNB (« **Prix Fixé** »), sans aucun supplément (« **Primes** ») qui aurait permis à Westco d'atteindre des profits comparables à ceux qui sont réalisés par les éleveurs des autres provinces, en raison des primes offertes par les autres abattoirs du pays.
- 5.4. Les abattoirs situés dans les provinces voisines du Québec et de l'Ontario, ou encore au Manitoba, offrent depuis plusieurs années des Primes aux éleveurs de poulets en raison de la concurrence qui s'exerce entre les abattoirs. Au cours de l'année 2008, des primes très importantes ont été payées dans certaines provinces de l'Ouest canadien.
- 5.5. Nadeau laisse entendre qu'elle payait et continue de payer des Primes à Westco pour des poulets de petite taille qui rencontrent les spécifications demandées par Kentucky Fried Chicken (« **KFC** »). Cependant, les prétendues « Primes » sur des poulets de petite taille ne sont pas des Primes du tout.
- 5.6. En effet, la production de poulets de petite taille étant beaucoup moins rentable, le Prix Fixé pour cette catégorie de poulets est tout simplement ajusté à la hausse par l'EPNB dans le but d'assurer des marges de profits sensiblement équivalentes sur toute la production des éleveurs.
- 5.7. Depuis l'embauche du témoin jusqu'en 2007, Nadeau n'a jamais accepté de payer aux éleveurs du Nouveau-Brunswick autre chose que le Prix Fixé, sans aucun supplément.
- 5.8. Le Prix Fixé est basé sur le prix minimal établi par l'organisme réglementaire des éleveurs ontariens, auquel on ajoute 6.5 ¢ pour tenter de compenser le fait que les coûts de production des poulets au Nouveau-Brunswick sont plus élevés qu'en Ontario. Ainsi, le Prix Fixé ne fait qu'assurer une marge de profits minimale aux éleveurs en fonctions de leurs coûts de production.

**CONFIDENTIEL NIVEAU A**



**DOCUMENT #65**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #66**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #67**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #68**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #69**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 25, 2008

Le 25 novembre 2008

1 ce si important pour Westco cette dernière étape, soit celle de  
2 l'abattage et de la transformation?

3 **M. SOUCY:** C'est la survie de l'entreprise.  
4 Il n'y a aucune façon -- tantôt j'ai parlé de la mondialisation  
5 qui s'en venait, les coûts, où le Nouveau-Brunswick est situé  
6 versus les autres provinces. C'est la survie de notre  
7 entreprise. On n'a pas le choix d'être capable de contrôler nos  
8 coûts.

9 C'est sûr que l'abattage c'est quand même  
10 une partie des opérations qui fait un peu d'argent et si on veut  
11 survivre à long terme, il faut qu'on aille chercher toutes les  
12 étapes de la production pour être aussi proche du consommateur  
13 que possible et puis être capable de réagir au marché, que ce  
14 soit un marché de crise ou un marché différent.

15 **Me LEFEBVRE:** Merci.

16 Je vous demanderais maintenant de nous  
17 décrire quelles étapes ou quelles démarches plutôt, le cas  
18 échéant, vous avez initiées auprès de Maple Lodge Farms ou  
19 Nadeau afin de créer un partenariat avec celles-ci pour enfin en  
20 arriver à compléter votre intégration et ajouter l'abattage et  
21 la transformation à l'intégration verticale de Westco?

22 **M. SOUCY:** Bien, les gens chez Westco ont  
23 toujours caressé le désir d'avoir ou de faire leur propre  
24 abattage de poulet. Même en '88-'89, ils avaient fait une  
25 tentative d'achat de l'abattoir Nadeau dans ces années-là.

1 Suite à Maple Lodge, qui ont acheté Nadeau,  
2 Westco a toujours été quand même assez d'avant pour démontrer à  
3 Nadeau qu'ils étaient intéressés d'être co-propriétaires ou  
4 d'acquérir l'abattoir.

5 Et puis les gens chez Nadeau, ils nous ont  
6 toujours -- ils nous disaient au début, "Tu sais, il faut  
7 apprendre à travailler ensemble, puis après ça on peut peut-être  
8 faire un mariage," mais ils nous ont toujours gardés sur un qui-  
9 vive. Ils nous ont toujours laissés sous-entendre ou donné un  
10 espoir, puis pendant cette période, bien, nous autres on  
11 augmentait nos fermes. On grossissait nos fermes. On devenait  
12 de plus en plus efficace et on leur donnait de plus en plus de  
13 poulet et ils avaient tout intérêt à nous garder sur un qui-  
14 vive.

15 C'est dans les années 2000 qu'on a commencé  
16 à mettre beaucoup plus de pression sur les gens à Nadeau pour  
17 commencer à dire, "Notre intégration est quasi complète, alors  
18 on veut le dernier step." Et puis c'est en -- après maintes et  
19 maintes discussions, c'est en janvier 2007 que Monsieur Tony  
20 Tavares de Maple Lodge nous a affirmé qu'il avait parlé à son  
21 conseil d'administration et qu'il nous disait qu'ils n'étaient  
22 pas ouvert avec un partnership avec Westco dans l'abattoir.

23 **Me LEFEBVRE:** Suite au refus exprimé par  
24 Monsieur Tavares au mois de janvier 2007, est-ce que Westco a  
25 abandonné son projet d'intégration?



**DOCUMENT #70**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER** of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 25, 2008

Le 25 novembre 2008

1 Suite à Maple Lodge, qui ont acheté Nadeau,  
2 Westco a toujours été quand même assez d'avant pour démontrer à  
3 Nadeau qu'ils étaient intéressés d'être co-propriétaires ou  
4 d'acquérir l'abattoir.

5 Et puis les gens chez Nadeau, ils nous ont  
6 toujours -- ils nous disaient au début, "Tu sais, il faut  
7 apprendre à travailler ensemble, puis après ça on peut peut-être  
8 faire un mariage," mais ils nous ont toujours gardés sur un qui-  
9 vive. Ils nous ont toujours laissés sous-entendre ou donné un  
10 espoir, puis pendant cette période, bien, nous autres on  
11 augmentait nos fermes. On grossissait nos fermes. On devenait  
12 de plus en plus efficace et on leur donnait de plus en plus de  
13 poulet et ils avaient tout intérêt à nous garder sur un qui-  
14 vive.

15 C'est dans les années 2000 qu'on a commencé  
16 à mettre beaucoup plus de pression sur les gens à Nadeau pour  
17 commencer à dire, "Notre intégration est quasi complète, alors  
18 on veut le dernier step." Et puis c'est en -- après maintes et  
19 maintes discussions, c'est en janvier 2007 que Monsieur Tony  
20 Tavares de Maple Lodge nous a affirmé qu'il avait parlé à son  
21 conseil d'administration et qu'il nous disait qu'ils n'étaient  
22 pas ouvert avec un partnership avec Westco dans l'abattoir.

23 **Me LEFEBVRE:** Suite au refus exprimé par  
24 Monsieur Tavares au mois de janvier 2007, est-ce que Westco a  
25 abandonné son projet d'intégration?

**DOCUMENT #71**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #72**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #73**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #74**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #75**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**



**DOCUMENT #76**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER** of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal Tribunal de la concurrence  
Suite 600 Suite 600  
90 Sparks Street 90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario) Ottawa (Ontario)

November 17, 2008 Le 17 novembre 2008

1 (2:02) Me LEFEBVRE: So Maple Lodge Holding  
2 Corporation, if we start from the right, controls 100 percent of  
3 the shares of Nadeau Poultry Farms and Nadeau Poultry Farms is a  
4 chicken processing plant situated in Norval, Ontario; correct --  
5 oh, sorry, excuse me -- Nadeau is the Nadeau plaintiff in the --  
6 or applicant in this motion; correct?

7 MR. FEENSTRA: M'hm.

8 Me LEFEBVRE: And it is the Maple Lodge, the  
9 third from the left, Farms Ltd. that is the processing plant in  
10 Ontario; correct?

11 MR. FEENSTRA: Yes, it is.

12 Me LEFEBVRE: Flemming Chicks, the first box  
13 from the left, that is a hatchery, I take it?

14 MR. FEENSTRA: Correct.

15 Me LEFEBVRE: Beamsville Maple Farms, what  
16 is that?

17 MR. FEENSTRA: Breeder operation.

18 Me LEFEBVRE: A breeder operation?

19 And that's also 100 percent wholly-owned by  
20 Maple Lodge Holding Corporation. SH, what does that stand for?

21 MR. FEENSTRA: SH, that's confidential.

22 MR. LEFEBVRE: We'll come back to it if need  
23 be later. Thank you for pointing that out to us.

24 Curtis Chicks Limited, that is a hatchery  
25 also?

1 MR. FEENSTRA: Correct.

2 MR. LEFEBVRE: Niagara Grain and Feed  
3 Limited; what is that?

4 MR. FEENSTRA: Feed mill operation.

5 MR. LEFEBVRE: Feed mill?

6 MR. FEENSTRA: Yes.

7 MR. LEFEBVRE: Am I correct in understanding  
8 that the hatchery that is controlled by Maple Lodge Holding  
9 Corporation, be it Fleming Chicks and Curtis Chicks Limited, sell  
10 their chicks to Ontario producers?

11 MR. FEENSTRA: Yes.

12 MR. LEFEBVRE: Okay. And the feed mill  
13 controlled by Maple Lodge Holding Corporation, through Niagara  
14 Grain and Feed Limited, also sells its feed to Ontario chicken  
15 producers?

16 MR. FEENSTRA: Yes.

17 MR. LEFEBVRE: And those chicken producers  
18 to whom the chicks are sold and to whom the feed is sold then  
19 sell the chickens they have raised to Nadeau -- sorry -- to Maple  
20 Lodge Farm; correct?

21 MR. FEENSTRA: The majority; whether they  
22 all ship to Maple Lodge Farms, I can't tell. I'm not sure.

23 MR. LEFEBVRE: But Maple Lodge Holding Co.  
24 does not own or is not involved in a joint venture regarding  
25 chicken production?

**DOCUMENT #77**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #78**

**CONFIDENTIEL NIVEAU A**

Numéro de dossier : CT-2008-004  
Numéro du document du Greffe : \_\_\_\_\_

**TRIBUNAL DE LA CONCURRENCE**

**EN MATIÈRE DE** la *Loi sur la concurrence*, L.R.C. 1985, ch. C-34 et ses modifications, et des *Règles du Tribunal de la concurrence*, DORS/94-290;

**ET EN MATIÈRE D'UNE** demande en vertu de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence* concernant une allégation de refus de vendre de la part de Groupe Westco Inc. et al.

**ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE**

Demanderesse

**ET**

**GROUPE WESTCO INC ET GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE ET VOLAILLES ACADIA S.E.C. ET  
VOLAILLES ACADIA INC.**

Défenderesses

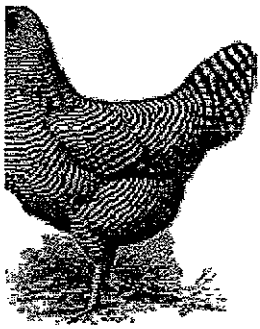
---

**DÉCLARATION D'YVAN BRODEUR**

---

**Me Denis Gascon                      Mme Martha A. Healey  
Me Éric C. Lefebvre                Me Alexandre Bourbonnais  
Me Geoffrey Conrad**

**Ogilvy Renault, S.E.N.C.R.L., s.r.l.  
Bureau 1100  
1981, rue McGill College  
Montréal (Québec)  
H3A 3C1  
Procureurs de la défenderesse  
Groupe Westco Inc.**



## Company History

*Maple Lodge Farms has never forgotten its humble beginnings -- family is what got us started, and family keeps us going.*

Hard work and new ideas -- that's what the May family brought with them to Norval, Ontario when they settled there in 1834. Since then, generations of the May family have farmed and raised livestock on the same property, and as the family grew, so did their humble farm. But times were tough during the Great Depression, so Lawrence May (Bompy) decided to make some much-needed extra money by putting a few boxes of eggs in the back of his truck and selling them door-to-door in the city.

That decision turned out to be the start of a true Canadian success story! His sons, Jack and Bob, eventually joined their father on those trips, and years later took the family business in a new direction by growing broiler chickens. That's when they added a cooler to the truck and began offering their customers home-grown, dressed chicken direct from the May family farm. By 1955 Maple Lodge Farms Ltd. was established as a company, and today we continue to supply the best quality chicken products to Canada and the world.

Jack and Bob May (the same brothers who rode with their dad in his truck long ago) are now Co-Chairmen of Maple Lodge Farms Ltd., and to this day the company remains 100% family owned.

*employs 2200 people  
operates two facilities  
processes 400,000 chickens per day  
delivers 2.5 million kilograms of chicken per week  
export 17,000 MT of chicken products annually to 30 different countries*

Today we employ approximately 2,200 people. We operate two processing facilities: one in Norval, Ontario and one in St. Francois, New Brunswick. Our Ontario operations also include two hatcheries, two feedmills, and a modern laboratory which supports the processing facility. Maple Lodge Farms processes 400,000 chickens each day. In fact, each week we deliver 2.5 million kilograms of poultry products around the world, exporting approximately 17,000 MT of our chicken products annually to 30 countries world-wide. That's a lot of chicken!

While the Maple Lodge Farms headquarters still stands on the same land as the original May family homestead, there is nothing old-fashioned about the company! We operate to the latest in technological, health and safety standards, and we are the largest independently owned poultry processing plant in Canada. And we are still guided by the same philosophy as Lawrence was when he drove his truck door-to-door: to produce the best quality chicken products at the best price.



## Sales and Export Information

### National Program

#### *The Chicken Experts*

Maple Lodge Farms is the largest independently owned poultry producer in Canada. Each week we ship over 2.5 million kilograms of chicken across Canada.

Canadians are able to purchase our value-added products at such retailers stores as:

**Ontario** A&P, Food Basics, Ultra Mart, Loblaws, Zehrs, Fortinos, No Frills, Valumart, Your Independents, Commissos, Sobeys, IGA, Price Chopper, Highland Farms, Longos, Rabba Fine Foods, The Barn, Galati Bros, Loeb Canada, Giant Tiger, Grocery Gateway, Foodland, Foodtown, Knechtels, Herbies, Super C, 7-11, and various other independent retailers.

**Quebec** Metro, Sobeys, IGA, Metro Richelieu, Super C, Provigo, Maxi and various other independent retailers.

**Western Canada** Canada Safeway, Super Store, Extra Foods, Wholesale Club, Save-On Foods, Federated Co-op, Calgary Co-op, IGA, Sobeys, Thrifty's, Fairways Markets, Country Grocers, 7-11, Quality Foods and various other independent retailers.

**Eastern Canada** Super Store, Super Value, Save Easy, Sobeys, Atlantic Co-op and various other independent retailers.

For further information, suggestions or inquiries, please contact us at 1-888-664-4444 or email us at [customerservice@maplelodgefarms.com](mailto:customerservice@maplelodgefarms.com)

## Sales and Export Information

### Exports

*Our quality chicken is available all over the world!*

Maple Lodge Farms is located in Norval, Ontario just outside of Canada's largest urban centre and within easy reach of major transportation networks. We are Canada's largest independent poultry processor. Every week, we produce over 2.5 million kilos of quality chicken products, and 16% is exported to our customers in over 30 countries worldwide.

At Maple Lodge Farms, we package and ship our products to your specifications. We offer our famous chicken wieners, premium chicken deli meats, our innovative chicken bacon, and our meal solutions, such as our convenient Individually Quick Frozen (IQF) products and our delicious breaded chicken products. All of these products carry a Best Before date of at least one year from the date of production.

Our New Product Development team can create chicken products with the flavour profile and packaging your market requires. In developing a partnership with you, we seek to negotiate exclusivity in your area, to ensure that you have an edge on your competition.

As a family-owned and operated company, Maple Lodge Farms has a great deal of pride in the development and creation of every product we make. We take great care to ensure the safety of our products throughout the process. All of the products we offer for export are made in our own plant, under strict quality control guidelines. We direct every step of the process through our procurement relationship with chicken producers through to sealing the products in shipping containers and monitoring storage in our blast freezers.

Maple Lodge Farms chicken products are certified by the Canadian Food Inspection Agency under establishment number P285. Our plant is HACCP recognized (Hazard Analysis Critical Control Point) and we also have an excellent selection of Halal products.

## Products: Frozen Boxed Meats

Made with our secret recipes, Maple Lodge Farms frozen meats products are delicious meal-time choices. Conveniently boxed, there's plenty to go around even in the largest of families. With Maple Lodge Farms, you are assured the finest quality and value.

---

### Featured Products

#### Salsalitta Boneless Chicken Thighs

Seasoned, Skinless, Meat Protein 15%

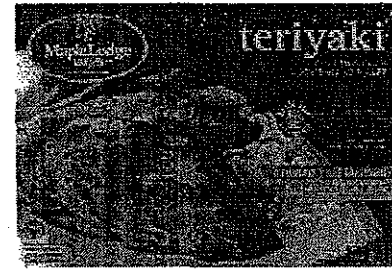
[more info](#)



#### Teriyaki Chicken Breasts

Teriyaki Chicken Breasts

[more info](#)



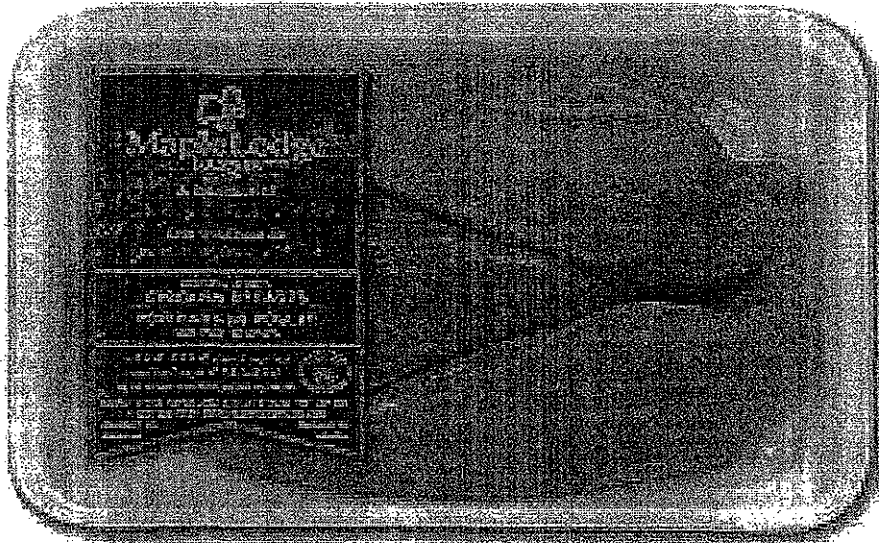
#### Sundried Tomato Chicken Breasts

Seasoned, Boneless, Skinless, Fillets Removed,  
Meat Protein 18%

[more info](#)



**Products: Boneless Skinless Chicken Breast**



Our fresh chicken is hand trimmed and federally inspected to insure the highest quality for you and your family. Maple Lodge Farms is committed to providing quality chicken, fresh from the farm. All our birds are raised in controlled environments and are fed a nutritional mix of grain feed.

**Ingredients:** Fresh boneless, skinless chicken breast.

---

**Special Instructions: For proper safe handling instructions see our Useful Poultry Tips.**

back

---

**DOCUMENT #79**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #80**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

Chairperson

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

Applicant

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal	Tribunal de la concurrence
Suite 600	Suite 600
90 Sparks Street	90, rue Sparks
Ottawa (Ontario)	Ottawa (Ontario)

November 21, 2008      Le 21 novembre 2008

**VOLUME 5**



1 Province of Ontario. There have been small grants historically,  
2 so it's not been a system that you're unable to enter but,  
3 traditionally, new processors enter on a basis of acquisition.  
4 So they make an acquisition in order to buy up a company to  
5 secure slaughter share in the Province of Ontario.

6           **MR. CONRAD:** So I couldn't just open up a  
7 chicken processing plant in Ontario and say -- and expect to  
8 process 50 percent of the chicken in Ontario. I would have to  
9 obtain a chicken -- a plant supply allocation quota to do that,  
10 would I not?

11           **MR. McCULLAGH:** If you opened a plant in  
12 Ontario, simply opened a plant in Ontario, under our system you  
13 would not garner an automatic allocation of chicken.  
14 However, that doesn't mean you cannot source  
15 chicken. What is becoming evident and is of great concern to  
16 our company, is the amount of inter-provincial chicken movement.  
17 You would have the ability to enter the Province of Quebec and  
18 sign an unlimited amount of chicken and have a priority over all  
19 Quebec processors.

20           **MR. CONRAD:** Excellent.

21 Now, does Maple Leaf own any chicken  
22 production quota in Canada?

23           **MR. McCULLAGH:** We own breeder quota, but we  
24 do not own any chicken production quota. We own turkey  
25 production, but not chicken.

1 that clarification.

2 MR. CONRAD: In practice, how much -- I know  
3 just to further clarify -- Maple Leaf has 30 percent of  
4 Ontario's plant supply allocation?

5 MR. McCULLAGH: Yes.

6 MR. CONRAD: In practice, how much -- what  
7 is the percentage of chicken that Maple Leaf slaughters compared  
8 to all that's grown in Ontario, including the chicken that is  
9 sold out of the province? Do you know that offhand?

10 MR. McCULLAGH: Yes. So approximately 10  
11 percent of chicken right now is moving from Ontario into Quebec.

12 MR. CONRAD: M'hm.

13 MR. McCULLAGH: And of what is remaining, we  
14 would slaughter 30 percent of that chicken -- 30 percent market  
15 share in the province.

16 MR. CONRAD: So effectively, if 10 percent  
17 is leaving the province, that means that you would slaughter  
18 about 27 percent of the total?

19 MR. McCULLAGH: We would slaughter 30  
20 percent of the remaining 90 percent.

21 MR. CONRAD: Which means about 27 percent of  
22 the total?

23 MR. McCULLAGH: Yes.

24 MR. CONRAD: Okay. Now just to move  
25 forward, does Maple Leaf own any chicken production quota in

1 Canada? This is what I was asking before you mentioned that you  
2 have ---

3 MR. McCULLAGH: We do not own grower quota  
4 in chicken. We do own breeder quota, but what you are talking  
5 about here is the movement of growers' chicken for slaughter.  
6 We do not own any of that quota.

7 MR. CONRAD: And do you know -- to your  
8 knowledge has Maple Leaf at any time in the past owned chicken  
9 grower quota as you call it?

10 MR. McCULLAGH: We would. This would be  
11 prior to my arrival to the company so I -- through my C.V. you  
12 may have seen that I was with Schneider Foods ---

13 MR. CONRAD: M'hm.

14 MR. McCULLAGH: --- and I moved over? Prior  
15 to my arrival, Maple Leaf would have owned grower quota and they  
16 would have sold that grower quota.

17 MR. CONRAD: So Maple Leaf used to own  
18 grower quota and then they decided to sell that quota. Is that  
19 correct?

20 MR. McCULLAGH: That would be correct.

21 MR. CONRAD: I have no further questions.

22 (10:01) LE PRÉSIDENT: Thank you, Maître; c'est  
23 Maître Gascon, c'est bien ça?

24 Me CONRAD: Me Conrad.

25 LE PRÉSIDENT: Me Conrad. Ah, votre nom a

**DOCUMENT #81**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #82**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #83**

**CONFIDENTIEL NIVEAU A**

Numéro de dossier : CT-2008-004  
Numéro du document du Greffe : \_\_\_\_\_

**TRIBUNAL DE LA CONCURRENCE**

**EN MATIÈRE DE** la *Loi sur la concurrence*, L.R.C. 1985, ch. C-34 et ses modifications, et des *Règles du Tribunal de la concurrence*, DORS/94-290.

**ET EN MATIÈRE D'UNE** demande de Nadeau Ferme Avicole Limitée aux termes de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence* concernant une allégation de refus de vendre de la part de Groupe Westco Inc. et al.

**ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE**

Demanderesse

**ET**

**GROUPE WESTCO INC. ET GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE ET VOLAILLES ACADIA S.E.C. ET  
VOLAILLES ACADIA INC.**

Défenderesses

---

**DÉCLARATION DE THOMAS SOUCY**

---

**Me Denis Gascon                      Mme Martha A. Healey  
Me Éric C. Lefebvre                Me Alexandre Bourbonnais  
Me Geoffrey Conrad**

**Ogilvy Renault, S.E.N.C.R.L., s.r.l.**  
Bureau 1100  
1981, rue McGill College  
Montréal (Québec)  
H3A 3C1

**Procureurs de la défenderesse  
Groupe Westco Inc.**

régime de coentreprise relativement à la gestion de l'Abattoir St-François. Toutefois, Nadeau et Maple Lodge n'ont jamais accepté les propositions de Westco.

- 6.7. En janvier 2007, Westco a de nouveau offert de créer une coentreprise avec Nadeau quant à l'exploitation de l'Abattoir St-François, laquelle offre a été rejetée par le conseil d'administration de Maple Lodge.
  - 6.8. En effet, lors d'une rencontre tenue à Atlanta le 25 janvier 2007, M. Anthony Tavares, le président et CEO de Maple Lodge à l'époque, a informé MM. Bertin Cyr (président du conseil d'administration de Westco), Daniel Dupuis (vice-président des opérations avicoles chez Westco) et le Témoin du fait que Nadeau et Maple Lodge ne voulaient pas vendre une participation dans l'Abattoir St-François à Westco.
  - 6.9. M. Tavares a motivé ce refus de Nadeau / Maple Lodge en prétendant qu'une telle structure ne serait pas équitable en l'absence d'une participation équivalente de Nadeau ou Maple Lodge dans Westco.
  - 6.10. M. Tavares a souligné sans équivoque que les actionnaires de Maple Lodge ne seraient pas intéressés à acquérir une telle participation dans Westco parce qu'ils ne voulaient pas s'impliquer dans l'industrie de l'élevage de poulets et n'avaient aucun intérêt à détenir des actions d'entreprises exploitant des fermes.
7. Relativement au Partenariat entre Olymel et Westco et leur projet de nouvel abattoir, le Témoin viendra témoigner des faits suivants :
    - 7.1. Westco a approché Olymel en mars 2007 afin de développer un partenariat d'affaires et de mener à terme sa stratégie d'intégration verticale. Westco et Olymel ont ainsi élaboré un plan d'affaires prévoyant l'acquisition de l'Abattoir St-François ou, advenant l'échec des négociations potentielles avec Nadeau et Maple Lodge, la construction d'un nouvel abattoir au Nouveau-Brunswick.
    - 7.2. Afin de mettre en œuvre ce plan d'affaires, le ou vers le 19 août 2007, le Témoin a rencontré M. Tavares en compagnie de M. Réjean Nadeau, président d'Olymel.

**CONFIDENTIEL NIVEAU A**



**DOCUMENT #84**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #85**

**CONFIDENTIEL NIVEAU A**

Numéro de dossier : CT-2008-004  
Numéro du document du Greffe : \_\_\_\_\_

**TRIBUNAL DE LA CONCURRENCE**

**EN MATIÈRE DE** la *Loi sur la concurrence*, L.R.C. 1985, ch. C-34 et ses modifications, et des *Règles du Tribunal de la concurrence*, DORS/94-290.

**ET EN MATIÈRE D'UNE** demande de Nadeau Ferme Avicole Limitée aux termes de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence* concernant une allégation de refus de vendre de la part de Groupe Westco Inc. et al.

**ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE**

Demanderesse

**ET**

**GROUPE WESTCO INC. ET GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE ET VOLAILLES ACADIA S.E.C. ET  
VOLAILLES ACADIA INC.**

Défenderesses

---

**DÉCLARATION DE THOMAS SOUCY**

---

**Me Denis Gascon**

**Me Éric C. Lefebvre**

**Me Geoffrey Conrad**

**Mme Martha A. Healey**

**Me Alexandre Bourbonnais**

**Ogilvy Renault, S.E.N.C.R.L., s.r.l.**

Bureau 1100

1981, rue McGill College

Montréal (Québec)

H3A 3C1

**Procureurs de la défenderesse**

**Groupe Westco Inc.**

régime de coentreprise relativement à la gestion de l'Abattoir St-François. Toutefois, Nadeau et Maple Lodge n'ont jamais accepté les propositions de Westco.

- 6.7. En janvier 2007, Westco a de nouveau offert de créer une coentreprise avec Nadeau quant à l'exploitation de l'Abattoir St-François, laquelle offre a été rejetée par le conseil d'administration de Maple Lodge.
  - 6.8. En effet, lors d'une rencontre tenue à Atlanta le 25 janvier 2007, M. Anthony Tavares, le président et CEO de Maple Lodge à l'époque, a informé MM. Bertin Cyr (président du conseil d'administration de Westco), Daniel Dupuis (vice-président des opérations avicoles chez Westco) et le Témoin du fait que Nadeau et Maple Lodge ne voulaient pas vendre une participation dans l'Abattoir St-François à Westco.
  - 6.9. M. Tavares a motivé ce refus de Nadeau / Maple Lodge en prétendant qu'une telle structure ne serait pas équitable en l'absence d'une participation équivalente de Nadeau ou Maple Lodge dans Westco.
  - 6.10. M. Tavares a souligné sans équivoque que les actionnaires de Maple Lodge ne seraient pas intéressés à acquérir une telle participation dans Westco parce qu'ils ne voulaient pas s'impliquer dans l'industrie de l'élevage de poulets et n'avaient aucun intérêt à détenir des actions d'entreprises exploitant des fermes.
7. Relativement au Partenariat entre Olymel et Westco et leur projet de nouvel abattoir, le Témoin viendra témoigner des faits suivants :
- 7.1. Westco a approché Olymel en mars 2007 afin de développer un partenariat d'affaires et de mener à terme sa stratégie d'intégration verticale. Westco et Olymel ont ainsi élaboré un plan d'affaires prévoyant l'acquisition de l'Abattoir St-François ou, advenant l'échec des négociations potentielles avec Nadeau et Maple Lodge, la construction d'un nouvel abattoir au Nouveau-Brunswick.
  - 7.2. Afin de mettre en œuvre ce plan d'affaires, le ou vers le 19 août 2007, le Témoin a rencontré M. Tavares en compagnie de M. Réjean Nadeau, président d'Olymel.

**CONFIDENTIEL NIVEAU A**

**DOCUMENT #86**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #87**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #88**

**CONFIDENTIEL NIVEAU A**

Numéro de dossier : CT-2008-004  
Numéro du document du Greffe : \_\_\_\_\_

**TRIBUNAL DE LA CONCURRENCE**

**EN MATIÈRE DE** la *Loi sur la concurrence*, L.R.C. 1985, ch. C-34 et ses modifications, et des *Règles du Tribunal de la concurrence*, DORS/94-290.

**ET EN MATIÈRE D'UNE** demande de Nadeau Ferme Avicole Limitée aux termes de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence* concernant une allégation de refus de vendre de la part de Groupe Westco Inc. et al.

**ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE**

Demanderesse

**ET**

**GROUPE WESTCO INC. ET GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE ET VOLAILLES ACADIA S.E.C. ET  
VOLAILLES ACADIA INC.**

Défenderesses

---

**DÉCLARATION DE THOMAS SOUCY**

---

**Me Denis Gascon**

**Me Éric C. Lefebvre**

**Me Geoffrey Conrad**

**Mme Martha A. Healey**

**Me Alexandre Bourbonnais**

**Ogilvy Renault, S.E.N.C.R.L., s.r.l.**

Bureau 1100

1981, rue McGill College

Montréal (Québec)

H3A 3C1

**Procureurs de la défenderesse**

**Groupe Westco Inc.**



régime de coentreprise relativement à la gestion de l'Abattoir St-François. Toutefois, Nadeau et Maple Lodge n'ont jamais accepté les propositions de Westco.

- 6.7. En janvier 2007, Westco a de nouveau offert de créer une coentreprise avec Nadeau quant à l'exploitation de l'Abattoir St-François, laquelle offre a été rejetée par le conseil d'administration de Maple Lodge.
  - 6.8. En effet, lors d'une rencontre tenue à Atlanta le 25 janvier 2007, M. Anthony Tavares, le président et CEO de Maple Lodge à l'époque, a informé MM. Bertin Cyr (président du conseil d'administration de Westco), Daniel Dupuis (vice-président des opérations avicoles chez Westco) et le Témoin du fait que Nadeau et Maple Lodge ne voulaient pas vendre une participation dans l'Abattoir St-François à Westco.
  - 6.9. M. Tavares a motivé ce refus de Nadeau / Maple Lodge en prétendant qu'une telle structure ne serait pas équitable en l'absence d'une participation équivalente de Nadeau ou Maple Lodge dans Westco.
  - 6.10. M. Tavares a souligné sans équivoque que les actionnaires de Maple Lodge ne seraient pas intéressés à acquérir une telle participation dans Westco parce qu'ils ne voulaient pas s'impliquer dans l'industrie de l'élevage de poulets et n'avaient aucun intérêt à détenir des actions d'entreprises exploitant des fermes.
7. Relativement au Partenariat entre Olymel et Westco et leur projet de nouvel abattoir, le Témoin viendra témoigner des faits suivants :
- 7.1. Westco a approché Olymel en mars 2007 afin de développer un partenariat d'affaires et de mener à terme sa stratégie d'intégration verticale. Westco et Olymel ont ainsi élaboré un plan d'affaires prévoyant l'acquisition de l'Abattoir St-François ou, advenant l'échec des négociations potentielles avec Nadeau et Maple Lodge, la construction d'un nouvel abattoir au Nouveau-Brunswick.
  - 7.2. Afin de mettre en œuvre ce plan d'affaires, le ou vers le 19 août 2007, le Témoin a rencontré M. Tavares en compagnie de M. Réjean Nadeau, président d'Olymel.

**CONFIDENTIEL NIVEAU A**

- 7.3. Lors de cette rencontre, le Témoin a avisé M. Tavares que Westco était déterminée à poursuivre sa stratégie d'intégration verticale et ce, en dépit du refus de Nadeau et de Maple Lodge de considérer la possibilité d'un partenariat.
- 7.4. Le Témoin a également avisé M. Tavares qu'à cette fin, Westco et Olymel avaient formé le Partenariat et avaient l'intention soit d'offrir à Maple Lodge d'acheter l'Abattoir St-François, soit de construire un nouvel abattoir au Nouveau-Brunswick.
- 7.5. Eu égard au stade préliminaire des pourparlers, aucun prix d'achat/vente n'a été discuté à ce moment.
- 7.6. Il a également avisé M. Tavares qu'en raison de la conclusion du Partenariat avec Olymel — relation d'affaires que Westco avait d'abord offerte à Nadeau et Maple Lodge, et que celles-ci ont refusée — si l'achat de l'Abattoir St-François s'avérait impossible, Westco acheminerait dorénavant la totalité de sa production de poulets vivants aux abattoirs d'Olymel en attendant la fin de la construction du nouvel abattoir issu de leur Partenariat.
- 7.7. Le Témoin n'a fait aucune représentation au sujet de la production de poulets vivants par Dynaco.
- 7.8. Quelques semaines plus tard, le 6 septembre 2007, le Témoin et plusieurs de ses coactionnaires dans Westco ont à nouveau rencontré M. Tavares et d'autres représentants de Maple Lodge et de Nadeau, cette fois sans être accompagnés d'un représentant d'Olymel.
- 7.9. Lors de la première partie de cette rencontre du 6 septembre 2007, les représentants de Nadeau et de Maple Lodge ont tenté de convaincre Westco de ne pas se lancer dans le domaine de l'abattage de poulets et que le statu quo serait préférable.
- 7.10. Devant le refus de Westco, les représentants de Nadeau et de Maple Lodge ont changé de stratégie et ont offert de créer un partenariat avec Westco dans la mesure où celle-ci renoncerait à son Partenariat avec Olymel. C'était la première fois que Nadeau ouvrait la porte à un tel partenariat.

**CONFIDENTIEL NIVEAU A**

**DOCUMENT #89**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #90**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #91**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #92**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #93**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #94**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**



**DOCUMENT #95**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #96**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #97**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #98**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #99**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #100**

**CONFIDENTIEL NIVEAU A**

Numéro de dossier : CT-2008-004

Numéro du document du Greffe : \_\_\_\_\_

**TRIBUNAL DE LA CONCURRENCE**

**EN MATIÈRE DE** la *Loi sur la concurrence*, L.R.C. 1985, ch. C-34 et ses modifications, et des *Règles du Tribunal de la concurrence*, DORS/94-290.

**ET EN MATIÈRE D'UNE** demande de Nadeau Ferme Avicole Limitée aux termes de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence* concernant une allégation de refus de vendre de la part de Groupe Westco Inc. et al.

**ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE**

Demanderesse

**ET**

**GROUPE WESTCO INC. ET GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE ET VOLAILLES ACADIA S.E.C. ET  
VOLAILLES ACADIA INC.**

Défenderesses

---

**DÉCLARATION DE THOMAS SOUCY**

---

**Me Denis Gascon  
Me Éric C. Lefebvre  
Me Geoffrey Conrad**

**Mme Martha A. Healey  
Me Alexandre Bourbonnais**

**Ogilvy Renault, S.E.N.C.R.L., s.r.l.  
Bureau 1100  
1981, rue McGill College  
Montréal (Québec)  
H3A 3C1**

**Procureurs de la défenderesse  
Groupe Westco Inc.**

pour les dommages subis par Nadeau en raison de l'incendie, dont une copie est jointe à la présente déclaration à la pièce TS-10.

8.11. Le 21 janvier 2008, suite à l'échec des négociations, Westco a communiqué son avis formel de cessation de livraison de ses poulets à Nadeau, devant prendre effet le 20 juillet 2008.

9. Relativement au projet de construction du nouvel abattoir et de la mise en œuvre du Partenariat, le Témoin viendra témoigner des faits suivants :

9.1. Depuis son annonce officielle en mars 2008, Westco et Olymel poursuivent leur projet de construction d'un nouvel abattoir dans les villes de Clair et de St-François au Nouveau-Brunswick.

9.2. Corollairement, dans le cadre de son Partenariat avec Olymel, Westco s'est engagée formellement à envoyer ses poulets chez Olymel à compter du 20 juillet 2008, conformément aux impératifs contractuels de l'entente liant les deux parties.

9.3. D'ailleurs, Westco a obtenu, en décembre 2007, les licences requises pour vendre la totalité de sa production de poulets sur le marché interprovincial à compter du 20 juillet 2008, tel qu'il appert desdites licences communiquées au soutien des présentes à la pièce TS-11.

9.4. À cette fin, Olymel et Westco ont mis en place des mesures et des ententes pour l'abattage temporaire des poulets de Westco par Olymel au Québec, à compter du 20 juillet 2008.

9.5. Plus précisément, [REDACTED]  
[REDACTED]  
conformément à leurs engagements réciproques.

9.6. Olymel a aussi [REDACTED]  
[REDACTED]  
à compter du 20 juillet 2008.



**COMPETITION TRIBUNAL**

**IN THE MATTER** of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended;

**AND IN THE MATTER** of an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 75 of the *Competition Act*;

**AND IN THE MATTER** of an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

BETWEEN

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

Applicant

-and-

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE, AND VOLAILLES ACADIA S.E.C AND VOLAILLES  
ACADIA INC. /ACADIA POULTRY INC.**

Respondents

---

**RECUEIL DE PREUVE  
VOLUME III**

---

**Me Denis Gascon**

**Me Éric C. Lefebvre**

**Me Geoffrey Conrad**

**Mme Martha A. Healey**

**Me Alexandre Bourbonnais**

**Ogilvy Renault, S.E.N.C.R.L., s.r.l.**

Bureau 1100

1981, rue McGill College

Montréal (Québec)

H3A 3C1

**Procureurs de la défenderesse**

**Groupe Westco Inc.**

À : **Mme Leah Price**  
**Mme Andrea McRae**  
**Fogler, Rubinoff LLP**  
#1200-95, rue Wellington Est  
Toronto (Ontario) M51 2Z9

**Procureurs de la demanderesse Nadeau Ferme Avicole Limitée**  
Tél. : (416) 365-3716  
Fax : (416) 941-8852

**Me Paul Routhier**  
**Me Paul Michaud**  
**Me Louis Masson**  
**Me Olivier Tousignant**  
**Joli-Coeur, Lacasse, Geoffrion, Jetté, St-Pierre**  
Bureau 600  
1134, Grande Allée Ouest  
Québec (Québec) G1S 1E5

**Procureurs de la défenderesse Groupe Dynaco, Coopérative agroalimentaire**  
Tél. : (418) 681-7007  
Fax : (418) 681-7100

**Me Pierre Beaudoin**  
**Me Valérie Belle-Isle**  
**Lavery, De Billy s.e.n.c.r.l.**  
Bureau 500  
925 Grande-Allée Ouest  
Québec (Québec) G1S 1C1

**Procureurs des défenderesses**  
**Volailles Acadia S.E.C. et Volailles Acadia Inc.**  
Tél. : (418) 266-3068  
Fax : (418) 688-3458

**DOCUMENT #101**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #102**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #103**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #104**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #105**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #106**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**



**DOCUMENT #107**

**TRIBUNAL DE LA CONCURRENCE**

**EN MATIÈRE DE** la *Loi sur la concurrence*, L.R.C. 1985, ch. C-34 et ses modifications, et des *Règles du Tribunal de la concurrence*, DORS/94-290;

**ET EN MATIÈRE D'UNE** demande en vertu de l'article 104 de la *Loi sur la concurrence* par Nadeau Ferme Avicole Limitée présentée dans le cadre d'une demande aux termes de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence* concernant une allégation de refus de vendre de la part de Groupe Westco Inc. et al.

**ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE**

Demanderesse

**ET**

**GROUPE WESTCO INC ET GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE ET VOLAILLES ACADIA S.E.C. ET  
VOLAILLES ACADIA INC.**

Défenderesses

---

**AFFIDAVIT DE THOMAS SOUCY**

Souscrit le 29 mai 2008

---

**Me Denis Gascon  
Me Éric C. Lefebvre**

**Me Geoffrey Conrad  
M. Alexandre Bourbonnais  
(stagiaire en droit)**

**Ogilvy Renault, S.E.N.C.R.L., s.r.l.**  
Bureau 1100  
1981, rue McGill College  
Montréal (Québec)  
H3A 3C1  
Tél. : (514) 847-4747  
Fax : (514) 286-5474

**Procureurs de la défenderesse  
Groupe Westco Inc.**

Québec, du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Écosse et de l'Île-du-Prince-Édouard (« Est du Canada ») auxquelles M. Tavares réfère dans son affidavit;

f) ces pourcentages, qui n'ont pas sensiblement changés en 2007, sont obtenus en utilisant les informations figurant à la page 6 du « Livret des données sur le poulet 2007 » publié par les Producteurs de poulet du Canada (« Livret »), communiquées au soutien des présentes à la pièce « B », ainsi qu'une formule permettant de convertir les quantités exprimées en kilogrammes apparaissant dans le Livret en nombre de poulets vivants (« Formule »), laquelle est reproduite à la pièce « C » (page 3);

9. Relativement à la description des activités des défenderesses Volailles Acadia S.E.C. et Volailles Acadia Inc. (collectivement « Acadia ») apparaissant au paragraphe 6 de l'Affidavit Tavares, je précise que Westco ne détient qu'une participation de 25% dans Volailles Acadia S.E.C.;

#### **B. LE CONTEXTE LÉGISLATIF**

10. J'admets la description de la législation applicable à la structure de l'industrie du poulet au Canada apparaissant aux paragraphes 7 à 10 de l'Affidavit Tavares, mais je précise ce qui suit :

- a) les quotas de production de poulets vivants sont d'abord établis au niveau fédéral pour assurer, à la grandeur du pays, un équilibre entre l'offre de poulets vivants par les éleveurs canadiens, la demande de poulets par l'ensemble des abattoirs du Canada et les besoins des clients de ces derniers;
- b) les quotas de production fixent et limitent le nombre total de poulets élevés au Canada et par province;
- c) les quotas de production sont ensuite attribués aux diverses provinces en fonction du ratio que représentent leurs parts historiques respectives du marché de la production de poulets vivants;

- d) au Nouveau-Brunswick, l'organisme en charge de la gestion des quotas et des mesures relatives à l'élevage des poulets est les « Éleveurs de poulets du Nouveau-Brunswick » (« EPNB »);
- e) les quotas de production sont réévalués et ajustés à toutes les huit semaines approximativement;
- f) les éleveurs de poulets peuvent, à l'intérieur de leurs quotas respectifs, vendre leurs poulets à des acheteurs situés à l'intérieur ou à l'extérieur de la province où ils opèrent. Comme le fait remarquer M. Tavares, la seule exigence pour vendre les poulets à l'extérieur de leur province d'origine est l'obtention, par l'éleveur concerné, d'une licence émise par un organisme fédéral, soit les « Producteurs de poulet du Canada » (« PPC »). Westco a d'ailleurs obtenu, en décembre 2007, les licences requises pour vendre la totalité de sa production de poulets sur le marché interprovincial à compter du 20 juillet 2008, tel qu'en font foi lesdites licences, communiquées en liasse au soutien des présentes à la pièce « D »;
- g) l'« exportation » interprovinciale de poulets transformés n'est cependant pas règlementée ni supervisée (que ce soit au niveau fédéral ou provincial). Contrairement à l'élevage de poulets, l'abattage et la mise en marché de poulets transformés n'est pas soumis à un système d'attribution de quotas. Nadeau peut donc abattre autant de poulets vivants qu'elle le désire à l'Abattoir St-François, et s'approvisionner tant de l'intérieur du Nouveau-Brunswick qu'à l'extérieur de cette province;

11. Je nie les faits tels qu'allégués au paragraphe 11 de l'Affidavit Tavares et je précise ce qui suit :

- a) selon ma compréhension, l'objectif de l'Arrêté 1 EPNB est d'éviter la création de monopoles, pas nécessairement au niveau de l'élevage des poulets, mais certainement au niveau de l'abattage de ceux-ci;
- b) l'Abattoir St-François est, depuis maintenant plus de 15 ans, le seul abattoir de poulets au Nouveau-Brunswick et la construction d'un second abattoir, telle

qu'envisagée par Westco et Olymel S.E.C (« Olymel »), contribuerait donc à l'atteinte de cet objectif de l'EPNB;

- c) selon ma compréhension, l'objectif de l'Arrêté 3 EPNB est d'énoncer les règles relatives à l'obtention, l'acquisition et le transfert des quotas de production de poulets au Nouveau-Brunswick. Je souligne que l'article 10 de cet Arrêté prévoit explicitement qu'il est possible de faire l'acquisition des actions d'une entreprise détenant un quota, à condition d'en informer l'EPNB, comme l'a toujours fait Westco depuis le début de ses activités. La consolidation des capacités de production de Westco a donc été effectuée en toute légalité et avec l'accord des autorités provinciales compétentes, tel qu'il a d'ailleurs été récemment confirmé par l'EPNB aux paragraphes 43 et 44 de la décision qu'elle a émise le 14 avril 2008 en réponse à une demande de Nadeau, communiquée au soutien des présentes à la pièce « E » (« **Décision de l'EPNB** ») :

« 43. Documentation on file with the Board shows that New Brunswick chicken quota is presently held by 34 different entities. No doubt, some of them have formed strategic alliances for different reasons, mostly economic. The Board is of the view that these alliances do not violate Order III. The fact that quota holders in possession of better than 50% of New Brunswick chicken quota have chosen to cooperate under the Westco umbrella does not violate Order III.

44. There is no prohibition in the Orders against economic cooperation between quota holders. This practice is not a new one and makes financial sense. The Board is of the view that there is no need for an investigation into consolidation of ownership of production quota within the Province of New Brunswick. »

(mes soulignements)

12. Je nie les faits tels qu'allégués au paragraphe 12 de l'Affidavit Tavares qui présente une analyse erronée du système de gestion de l'offre et de la demande établi pour le poulet. Je tiens à préciser que toute personne peut entrer sur le marché de l'élevage de poulets au Canada en achetant un quota de production appartenant à un éleveur désirant le vendre et en s'engageant à respecter les conditions de commerce régissant le marché canadien de l'élevage de poulets. D'ailleurs, selon le document intitulé « L'industrie canadienne du

**DOCUMENT #108**

**COMPETITION TRIBUNAL**

**IN THE MATTER** of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended

**AND IN THE MATTER** of an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 75 of the *Competition Act*.

**BETWEEN:**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

Applicant

AND

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

Respondents

**AFFIDAVIT OF RICHARD BARICHELLO  
(sworn September 22, 2008)**

fact, the number of farms is irrelevant in obtaining product supplies, because all product, whether from an existing farmer or a new entrant, must be backed by adequate quota, the ultimate limiting factor.

18. These regulations (concerning quota levels, its allocation across provinces and individual farm producers, the restrictions on new entrants, the allocation of product from farmers to processors, and the pricing of the raw product) do not exhaust the list of regulations designed and administered by marketing boards with the supply management system. In addition, for example, there are regulations surrounding who can own quota, how much quota can be owned, how it can be transferred, how farm production can be transferred from one processor to another, how overproduction is handled and penalized, how underproduction is handled and penalized, and which levies can be charged by the marketing board for various actions and functions. This is all in addition to health and food safety regulations which are administered by other provincial and federal agencies and bodies. Finally, the list and nature of these supply management regulations vary by commodity, by province, and over time. This adds to the complexity of the system and the diversity of the regulations themselves.

19. When one considers the extent of regulation and administrative control within the supply management system, that this is governed by federal and provincial legislation and is largely implemented by government-designated agencies, it becomes clear that there is nothing that can compare to this regime in normal commerce. This system is even unique among other government-regulated industries. Therefore, it is important to set aside presumptions of normal market operations in trying to draw conclusions about how the supply management system works.

20. One topic that is often heard in discussions of how the supply management system works is discipline. The reason that discipline is so important is that the farm prices in this industry are what could be called "remunerative." That is, they are sufficiently high that almost all farmers would find it profitable to produce more of the product at those prices. This is why quotas are so necessary in this system to restrict production to consumption levels. That is also why the market value of these quotas, which can be bought and sold among producers in many provinces, is so strikingly high. Without the quotas in place, the industry would be awash in surplus production. Therefore they bring needed discipline to farm level decisions on how much product to produce. In return for this discipline on output and its associated regulations, farmers receive a very profitable price. The system also brings a great deal of discipline onto the processor. Processors have no choice in the price they pay to producers, they cannot obtain more product, given the quota restriction on industry output, and in a number of cases they



have no decision in which producers will ship their raw product to that processor. The only decisions they have freedom to make are the product line they produce, the customers to whom they sell, and the production process they choose to use.

21. Finally, one may ask why this policy regime has remained such a prominent and powerful feature of Canadian agriculture when it is notable for benefitting farm producers so handsomely but at the expense of consumers and sometimes at the expense of processors. In many, but not all, developed countries, farmers receive production subsidies which are transfers of public funds to farmers to expand production and/or increase farm incomes. Supply management does not require such transfers of taxpayers' money. The administrative apparatus, which we describe in more detail below, is self-financing, and so the costs are borne by consumers rather than taxpayers. This means of financing is regressive because the costs paid by a wealthy person are the same as those paid by a less-wealthy person. But the long history of supply management implies that to the politicians the political benefits outweigh the economically less desirable allocation of the costs.

#### IV THE MACHINERY OF SUPPLY MANAGEMENT IN CHICKEN AND DAIRY

22. Supply management is succinctly described in Poultry Marketplace (2006) as 'a marketing system that requires domestic production and imports to ensure that the supply of a product matches the demand for it and that the prices paid to agricultural producers are steady over time and provide the producers with fair returns'.

23. Until the early 1970s, Canadian government agricultural policy was largely non-interventionist at the federal level. A more interventionist policy was adopted in 1972 with the passage of Farm Products Marketing Agencies Act (FPMAA). For chicken, the Federal-Provincial Agreement for Chicken, signed in 2001<sup>2</sup>, replaced much of the legislation of the FPMAA. The agreement introduced a 'bottom-up' quota allocation process, which we describe below.

24. The underlying motivation in supply management is protection of the producer. The system revolves around regulations that ensure that the producer receives a predictable, steady, and sufficient profit. Each producer receives a 'quota', which is the amount of production, typically the total weight of chicken, that the producer may produce within a certain time-period. The producer is guaranteed a minimum price for his or her production by the marketing board for that product within his or her province. The minimum price of the product is set by the provincial marketing board, and so the

---

<sup>2</sup> [http://www.chicken.ca/DefaultSite/index\\_e.aspx?DetailID=180](http://www.chicken.ca/DefaultSite/index_e.aspx?DetailID=180)

**DOCUMENT #109**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 20, 2008

Le 20 novembre 2008

Competition Tribunal

IN THE MATTER of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended

IN THE MATTER OF an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

AND IN THE MATTER OF an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

BEFORE / DEVANT :

The Honourable Justice Blanchard

Chairperson

BETWEEN / ENTRE :

NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED

Applicant

- AND -

GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.

Respondents

TENU À / HELD AT :

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 20, 2008

Le 20 novembre 2008

1 out the purpose of the report -- of the study, could you  
2 indicate please for the Tribunal what the purpose of the study  
3 was?

4 DR. BARICHELLO: It was to review supply  
5 management in Canada as to its various general features and with  
6 specific reference to the question of competition at the  
7 producer level in the chicken and dairy sectors in five  
8 provinces.

9 MS. PRICE: And you set out in this section  
10 an overview of supply management in general, starting at  
11 paragraph 6. Could you please explain what you said and  
12 indicate for the Tribunal an overview of the supply management  
13 system?

14 DR. BARICHELLO: Well, in the supply  
15 management system in Canada, in its essence, is a cartel,  
16 really, arrangement that is backed by legislation, in other  
17 words state sanctioned, and it substitutes some detailed  
18 regulations that basically supplant what would normally be a  
19 market-determined set of economic arrangements. And so it  
20 specifies key economic parameters for the industry and the  
21 industry participants must follow those rules and take those  
22 parameters as given.

23 MS. PRICE: Is it an unusual system among  
24 world agricultural systems?

25 DR. BARICHELLO: Yes, it involves a level of

1 complexity and control that is among the most that I have seen  
2 of any agricultural commodity marketing system anywhere.

3 MS. PRICE: And are you able to contrast the  
4 system to that in the United States?

5 DR. BARICHELLO: Yes, there is no immediate  
6 counterpart, although there have been schemes in the U.S. that  
7 have had quota controls such as in tobacco and in peanuts, but  
8 those systems no longer exist.

9 MS. PRICE: Now, on that same page, if I can  
10 bring you down to paragraph 8? You indicate the origins of the  
11 supply management system and can you expand on that please?

12 DR. BARICHELLO: Yes. The system began in  
13 the early to mid-1970s, first in the dairy industry, where its  
14 origins were that it was introduced to replace a subsidy system  
15 which was open access, everyone could get the subsidy for  
16 whatever amount of production they wanted. That moved to a  
17 system of quotas on subsidies and then finally a federal-  
18 provincial agreement to impose quotas on actual production  
19 levels.

20 And in the poultry industry, it arose for  
21 somewhat different reasons. Perhaps the most pressing issue was  
22 the inter-provincial competition in chicken and egg marketing  
23 that were termed the chicken-and-egg wars. And that period of  
24 substantial instability was considered sufficiently undesirable  
25 that the poultry sector followed the dairy sector and imposed

**COMPETITION TRIBUNAL**

**IN THE MATTER** of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended;

**AND IN THE MATTER** of an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 75 of the *Competition Act*;

**AND IN THE MATTER** of an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

BETWEEN

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

Applicant

-and-

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE, AND VOLAILLES ACADIA S.E.C AND VOLAILLES  
ACADIA INC. /ACADIA POULTRY INC.**

Respondents

---

**RECUEIL DE PREUVE  
VOLUME IV**

---

**Me Denis Gascon**

**Me Éric C. Lefebvre**

**Me Geoffrey Conrad**

**Mme Martha A. Healey**

**Me Alexandre Bourbonnais**

**Ogilvy Renault, S.E.N.C.R.L., s.r.l.**

Bureau 1100

1981, rue McGill College

Montréal (Québec)

H3A 3C1

**Procureurs de la défenderesse**

**Groupe Westco Inc.**

À : **Mme Leah Price**  
**Mme Andrea McRae**  
**Fogler, Rubinoff LLP**  
#1200-95, rue Wellington Est  
Toronto (Ontario) M51 2Z9

**Procureurs de la demanderesse Nadeau Ferme Avicole Limitée**  
Tél. : (416) 365-3716  
Fax : (416) 941-8852

**Me Paul Routhier**  
**Me Paul Michaud**  
**Me Louis Masson**  
**Me Olivier Tousignant**  
**Joli-Coeur, Lacasse, Geoffrion, Jetté, St-Pierre**  
Bureau 600  
1134, Grande Allée Ouest  
Québec (Québec) G1S 1E5

**Procureurs de la défenderesse Groupe Dynaco, Coopérative agroalimentaire**  
Tél. : (418) 681-7007  
Fax : (418) 681-7100

**Me Pierre Beaudoin**  
**Me Valérie Belle-Isle**  
**Lavery, De Billy s.e.n.c.r.l.**  
Bureau 500  
925 Grande-Allée Ouest  
Québec (Québec) G1S 1C1

**Procureurs des défenderesses**  
**Volailles Acadia S.E.C. et Volailles Acadia Inc.**  
Tél. : (418) 266-3068  
Fax : (418) 688-3458



**DOCUMENT #110**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #111**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the Competition Act, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 20, 2008

Le 20 novembre 2008

1 out the purpose of the report -- of the study, could you  
2 indicate please for the Tribunal what the purpose of the study  
3 was?

4 **DR. BARICHELLO:** It was to review supply  
5 management in Canada as to its various general features and with  
6 specific reference to the question of competition at the  
7 producer level in the chicken and dairy sectors in five  
8 provinces.

9 **MS. PRICE:** And you set out in this section  
0 an overview of supply management in general, starting at  
1 paragraph 6. Could you please explain what you said and  
2 indicate for the Tribunal an overview of the supply management  
3 system?

4 **DR. BARICHELLO:** Well, in the supply  
5 management system in Canada, in its essence, is a cartel,  
6 really, arrangement that is backed by legislation, in other  
7 words state sanctioned, and it substitutes some detailed  
8 regulations that basically supplant what would normally be a  
9 market-determined set of economic arrangements. And so it  
0 specifies key economic parameters for the industry and the  
1 industry participants must follow those rules and take those  
2 parameters as given.

3 **MS. PRICE:** Is it an unusual system among  
4 world agricultural systems?

5 **DR. BARICHELLO:** Yes, it involves a level of

1 complexity and control that is among the most that I have seen  
2 of any agricultural commodity marketing system anywhere.

3 MS. PRICE: And are you able to contrast the  
4 system to that in the United States?

5 DR. BARICHELLO: Yes, there is no immediate  
6 counterpart, although there have been schemes in the U.S. that  
7 have had quota controls such as in tobacco and in peanuts, but  
8 those systems no longer exist.

9 MS. PRICE: Now, on that same page, if I can  
0 bring you down to paragraph 8? You indicate the origins of the  
1 supply management system and can you expand on that please?

2 DR. BARICHELLO: Yes. The system began in  
3 the early to mid-1970s, first in the dairy industry, where its  
4 origins were that it was introduced to replace a subsidy system  
5 which was open access, everyone could get the subsidy for  
6 whatever amount of production they wanted. That moved to a  
7 system of quotas on subsidies and then finally a federal-  
8 provincial agreement to impose quotas on actual production  
9 levels.

0 And in the poultry industry, it arose for  
1 somewhat different reasons. Perhaps the most pressing issue was  
2 the inter-provincial competition in chicken and egg marketing  
3 that were termed the chicken-and-egg wars. And that period of  
4 substantial instability was considered sufficiently undesirable  
5 that the poultry sector followed the dairy sector and imposed

**DOCUMENT #112**

**COMPETITION TRIBUNAL**

**IN THE MATTER** of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended

**AND IN THE MATTER** of an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 75 of the *Competition Act*.

**BETWEEN:**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

Applicant

AND

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

Respondents

**AFFIDAVIT OF RICHARD BARICHELLO  
(sworn September 22, 2008)**

15. Provincial quota allocations are largely determined outside the province. The province may contribute its estimate of expected provincial sales of the product but the national agency determines aggregate production and then allocates that on the basis of previous allotments and expected growth in consumption, nationally or in that province. So a province receives its quota allocation annually or multiple times per year (six times for chicken) from the national agency. The province, in turn, then allocates this quota to individual producers. With rare exceptions, the province cannot obtain more provincial quota from the national agency, and potential supplies of product from the TRQ are fixed. Movement of provincial quota across provincial borders is temporary (equivalent to a quota "rental"), and can be an option but this is rare. The details of this option vary depending on the regulations of the commodity in question, and would require finding another province willing to rent out quota to the province seeking it. There is also the possibility of producers sending their production across provincial borders, provided this shipment is covered by that producer's quota.

16. Under these conditions, if a processor would want to obtain more raw product (raw material), that product cannot be obtained via an increase in the province's allocated quota, nor can it normally be increased from imports. Usually additional raw product would have to come from a re-allocation of provincial quota from another processor in that province to the processor in question. In many cases/provinces, the provincial marketing board plays an active role in allocating all producers' output to specific processors (plant supply quotas). (In some provinces, the board even arranges for the transportation of product from farm producer to processor.) In some situations, a processor can secure raw product from producers or processors in another province. If there is no other such source from whom product can be obtained, there is typically no option for that processor to obtain the extra raw product. This situation illustrates how the operation of the supply management system is very much like a centrally planned organization of production, as opposed to a market system.

17. Entry to the industry is also regulated, not left open to market forces like many other industries. At the farm level, each farmer must hold marketing quota to produce the regulated product, in addition to other permits and licenses. Given that all quota is already allocated, a new entrant must buy quota from an existing producer in order to enter. Of course, this is very expensive, well in excess of a million dollars to buy the quota for an average farm, placing further limits of a financial nature on who can enter the industry. Although some commodities in some provinces have programs to encourage new entrants, they are highly restricted in terms of access and the waiting list to enter the industry under such programs is very long. These entry restrictions imply that processors cannot count on this option to obtain raw product supplies. In



fact, the number of farms is irrelevant in obtaining product supplies, because all product, whether from an existing farmer or a new entrant, must be backed by adequate quota, the ultimate limiting factor.

18. These regulations (concerning quota levels, its allocation across provinces and individual farm producers, the restrictions on new entrants, the allocation of product from farmers to processors, and the pricing of the raw product) do not exhaust the list of regulations designed and administered by marketing boards with the supply management system. In addition, for example, there are regulations surrounding who can own quota, how much quota can be owned, how it can be transferred, how farm production can be transferred from one processor to another, how overproduction is handled and penalized, how underproduction is handled and penalized, and which levies can be charged by the marketing board for various actions and functions. This is all in addition to health and food safety regulations which are administered by other provincial and federal agencies and bodies. Finally, the list and nature of these supply management regulations vary by commodity, by province, and over time. This adds to the complexity of the system and the diversity of the regulations themselves.

19. When one considers the extent of regulation and administrative control within the supply management system, that this is governed by federal and provincial legislation and is largely implemented by government-designated agencies, it becomes clear that there is nothing that can compare to this regime in normal commerce. This system is even unique among other government-regulated industries. Therefore, it is important to set aside presumptions of normal market operations in trying to draw conclusions about how the supply management system works.

20. One topic that is often heard in discussions of how the supply management system works is discipline. The reason that discipline is so important is that the farm prices in this industry are what could be called "remunerative." That is, they are sufficiently high that almost all farmers would find it profitable to produce more of the product at those prices. This is why quotas are so necessary in this system to restrict production to consumption levels. That is also why the market value of these quotas, which can be bought and sold among producers in many provinces, is so strikingly high. Without the quotas in place, the industry would be awash in surplus production. Therefore they bring needed discipline to farm level decisions on how much product to produce. In return for this discipline on output and its associated regulations, farmers receive a very profitable price. The system also brings a great deal of discipline onto the processor. Processors have no choice in the price they pay to producers, they cannot obtain more product, given the quota restriction on industry output, and in a number of cases they

**DOCUMENT #113**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**PENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 20, 2008

Le 20 novembre 2008

if you recognise that the average value of a farmer's quota holdings, by current estimates, would be roughly two million dollars.

**MS. PRICE:** Two million dollars (\$2,000,000) for just having a quota?

**DR. BARICHELLO:** Correct.

**MS. PRICE:** And I believe you refer to that later on in your report. How do you explain that? I mean how is it that quota has the value and could you just draw the Tribunal's attention to the portion of the report in which this is discussed in a little more detail?

**DR. BARICHELLO:** Yes. This would be -- this discussion begins on page 18 and because the quota is in -- so strictly limited and enforced and because the price is very remunerative to the farmers producing these products, of course, they are in very, very high demand and yet their supply is very strictly controlled. And as a result, the quota has taken on a value. Furthermore, there's trade in these quotas, so it's not a hidden value. It's an actual market. There's a market for these quotas in most provinces and it's those -- the estimates of the value of those quotas that are what are collected by Statistics Canada, and that's the basics for when I say the "average value of the quota per farm", it's roughly two million dollars.

It rises because of this monopoly that the

system implicitly involves and, as a result, because you have high levels of profitability, plus you have limits on the total amount of the quota, the quota takes on these very high values.

**MS. PRICE:** On page 7 then you deal with the issue of discipline. At paragraph 20, at the bottom, you turn then to the processor.

Do processors face restrictions in terms of obtaining supply of live chicken as a result of the supply management system?

**DR. BARICHELLO:** Yes. There's -- because of the system, the total amount of product is fixed. And so if any producer wants to get more, they have to do that at the expense of someone else. So it becomes sometimes difficult to match a processor's wishes with what's available.

**MS. PRICE:** And are there in the supply management system any similar legislative restrictions on new processors?

**DR. BARICHELLO:** No, it's an open-entry system. So if a new processor wishes to engage, they're free to do so and they would have to meet, of course, the normal health and food safety licences, but it's an open system and they may enter to produce.

**MS. PRICE:** At the processor level?

**DR. BARICHELLO:** That's correct.

**MS. PRICE:** But not at the producer level?

**DOCUMENT #114**

**COMPETITION TRIBUNAL**

**IN THE MATTER** of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended

**AND IN THE MATTER** of an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 75 of the *Competition Act*.

**BETWEEN:**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

Applicant

AND

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

Respondents

**AFFIDAVIT OF RICHARD BARICHELLO  
(sworn September 22, 2008)**

fact, the number of farms is irrelevant in obtaining product supplies, because all product, whether from an existing farmer or a new entrant, must be backed by adequate quota, the ultimate limiting factor.

18. These regulations (concerning quota levels, its allocation across provinces and individual farm producers, the restrictions on new entrants, the allocation of product from farmers to processors, and the pricing of the raw product) do not exhaust the list of regulations designed and administered by marketing boards with the supply management system. In addition, for example, there are regulations surrounding who can own quota, how much quota can be owned, how it can be transferred, how farm production can be transferred from one processor to another, how overproduction is handled and penalized, how underproduction is handled and penalized, and which levies can be charged by the marketing board for various actions and functions. This is all in addition to health and food safety regulations which are administered by other provincial and federal agencies and bodies. Finally, the list and nature of these supply management regulations vary by commodity, by province, and over time. This adds to the complexity of the system and the diversity of the regulations themselves.

19. When one considers the extent of regulation and administrative control within the supply management system, that this is governed by federal and provincial legislation and is largely implemented by government-designated agencies, it becomes clear that there is nothing that can compare to this regime in normal commerce. This system is even unique among other government-regulated industries. Therefore, it is important to set aside presumptions of normal market operations in trying to draw conclusions about how the supply management system works.

20. One topic that is often heard in discussions of how the supply management system works is discipline. The reason that discipline is so important is that the farm prices in this industry are what could be called "remunerative." That is, they are sufficiently high that almost all farmers would find it profitable to produce more of the product at those prices. This is why quotas are so necessary in this system to restrict production to consumption levels. That is also why the market value of these quotas, which can be bought and sold among producers in many provinces, is so strikingly high. Without the quotas in place, the industry would be awash in surplus production. Therefore they bring needed discipline to farm level decisions on how much product to produce. In return for this discipline on output and its associated regulations, farmers receive a very profitable price. The system also brings a great deal of discipline onto the processor. Processors have no choice in the price they pay to producers, they cannot obtain more product, given the quota restriction on industry output, and in a number of cases they



have no decision in which producers will ship their raw product to that processor. The only decisions they have freedom to make are the product line they produce, the customers to whom they sell, and the production process they choose to use.

21. Finally, one may ask why this policy regime has remained such a prominent and powerful feature of Canadian agriculture when it is notable for benefitting farm producers so handsomely but at the expense of consumers and sometimes at the expense of processors. In many, but not all, developed countries, farmers receive production subsidies which are transfers of public funds to farmers to expand production and/or increase farm incomes. Supply management does not require such transfers of taxpayers' money. The administrative apparatus, which we describe in more detail below, is self-financing, and so the costs are borne by consumers rather than taxpayers. This means of financing is regressive because the costs paid by a wealthy person are the same as those paid by a less-wealthy person. But the long history of supply management implies that to the politicians the political benefits outweigh the economically less desirable allocation of the costs.

#### **IV THE MACHINERY OF SUPPLY MANAGEMENT IN CHICKEN AND DAIRY**

22. Supply management is succinctly described in Poultry Marketplace (2006) as 'a marketing system that requires domestic production and imports to ensure that the supply of a product matches the demand for it and that the prices paid to agricultural producers are steady over time and provide the producers with fair returns'.

23. Until the early 1970s, Canadian government agricultural policy was largely non-interventionist at the federal level. A more interventionist policy was adopted in 1972 with the passage of Farm Products Marketing Agencies Act (FPMAA). For chicken, the Federal-Provincial Agreement for Chicken, signed in 2001<sup>2</sup>, replaced much of the legislation of the FPMAA. The agreement introduced a 'bottom-up' quota allocation process, which we describe below.

24. The underlying motivation in supply management is protection of the producer. The system revolves around regulations that ensure that the producer receives a predictable, steady, and sufficient profit. Each producer receives a 'quota', which is the amount of production, typically the total weight of chicken, that the producer may produce within a certain time-period. The producer is guaranteed a minimum price for his or her production by the marketing board for that product within his or her province. The minimum price of the product is set by the provincial marketing board, and so the

---

<sup>2</sup> [http://www.chicken.ca/DefaultSite/index\\_e.aspx?DetailID=180](http://www.chicken.ca/DefaultSite/index_e.aspx?DetailID=180)

**DOCUMENT #115**

**COMPETITION TRIBUNAL**

**IN THE MATTER** of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended

**AND IN THE MATTER** of an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 75 of the *Competition Act*.

**BETWEEN:**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

Applicant

AND

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

Respondents

**AFFIDAVIT OF RICHARD BARICHELLO  
(sworn September 22, 2008)**

producer has both a guaranteed market and a guaranteed minimum price. The production goes to a processor who prepares the chicken for onward sale via a wholesaler. The major part of the risk is therefore taken at the processor level. We expand on this outline below.

25. Supply management is commonly described as resting on three 'pillars':

- Production Control
- Price Control
- Import Controls

Much of the responsibility for the three pillars rests at provincial level, but some tasks, such as import control, require federal action. Supply management works because provincial marketing boards are able to set quota levels in such a way that price is kept high enough to reward producers, but not so high that demand is choked off. In economic terms this is inefficient, because deliberate restrictions on supply mean that production is not competitive. We explore these issues in more detail below.

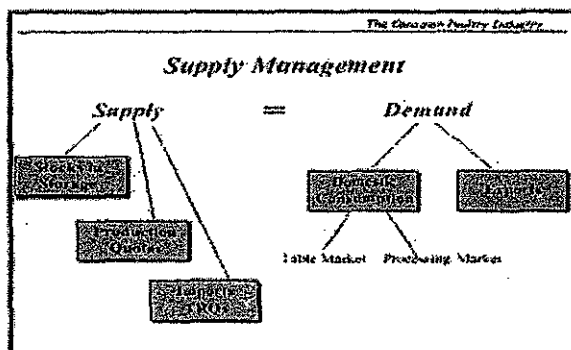


Figure 1. Matching supply with demand. Reproduced from Poultry Marketplace (2006).

26. Pillar 1: Producer discipline. As mentioned above, producers cannot produce any quantity of commodity that they wish. Instead, they are limited to their quota amount. For chicken, quotas are measured in kilograms of live weight. They are required to produce exactly this amount in each quota period, which for chicken is one sixth of a year. The length of the quota period is the normal duration of the time required to raise a chick to a weight suitable for processing. As we discuss below there are penalties for non-compliance.

27. The issuing and holding of quota is crucial to supply management, and so we review the history and current methods of quota issuing. We also review the penalties for under and over production, and trading in quota.

**DOCUMENT #116**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the Competition Act, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 20, 2008

Le 20 novembre 2008

1 out the purpose of the report -- of the study, could you  
2 indicate please for the Tribunal what the purpose of the study  
3 was?

4 DR. BARICHELLO: It was to review supply  
5 management in Canada as to its various general features and with  
6 specific reference to the question of competition at the  
7 producer level in the chicken and dairy sectors in five  
8 provinces.

9 MS. PRICE: And you set out in this section  
0 an overview of supply management in general, starting at  
1 paragraph 6. Could you please explain what you said and  
2 indicate for the Tribunal an overview of the supply management  
3 system?

4 DR. BARICHELLO: Well, in the supply  
5 management system in Canada, in its essence, is a cartel,  
6 really, arrangement that is backed by legislation, in other  
7 words state sanctioned, and it substitutes some detailed  
8 regulations that basically supplant what would normally be a  
9 market-determined set of economic arrangements. And so it  
0 specifies key economic parameters for the industry and the  
1 industry participants must follow those rules and take those  
2 parameters as given.

3 MS. PRICE: Is it an unusual system among  
4 world agricultural systems?

5 DR. BARICHELLO: Yes, it involves a level of

1 complexity and control that is among the most that I have seen  
2 of any agricultural commodity marketing system anywhere.

3 MS. PRICE: And are you able to contrast the  
4 system to that in the United States?

5 DR. BARICHELLO: Yes, there is no immediate  
6 counterpart, although there have been schemes in the U.S. that  
7 have had quota controls such as in tobacco and in peanuts, but  
8 those systems no longer exist.

9 MS. PRICE: Now, on that same page, if I can  
0 bring you down to paragraph 8? You indicate the origins of the  
1 supply management system and can you expand on that please?

2 DR. BARICHELLO: Yes. The system began in  
3 the early to mid-1970s, first in the dairy industry, where its  
4 origins were that it was introduced to replace a subsidy system  
5 which was open access, everyone could get the subsidy for  
6 whatever amount of production they wanted. That moved to a  
7 system of quotas on subsidies and then finally a federal-  
8 provincial agreement to impose quotas on actual production  
9 levels.

0 And in the poultry industry, it arose for  
1 somewhat different reasons. Perhaps the most pressing issue was  
2 the inter-provincial competition in chicken and egg marketing  
3 that were termed the chicken-and-egg wars. And that period of  
4 substantial instability was considered sufficiently undesirable  
5 that the poultry sector followed the dairy sector and imposed



number of challenges to protect this system?

DR. BARICHELLO: Yes, it has, especially through the WTO and trade agreements with the U.S.

MS. HEALEY: Correct.

And these challenges then -- and thank you for pointing out the international context, but I'd like to also add that they occur within the domestic context as well?

DR. BARICHELLO: To a much lesser extent but, yes, there have been conflicts domestically as well.

MS. HEALEY: Right.

And is it fair to say that those internal domestic conflicts really arose perhaps more when the entire system was being set up?

DR. BARICHELLO: That's true.

MS. HEALEY: Thank you.

And in terms of the federal and provincial legislation underpinning the supply management system, the term that I've heard used is that this is dovetailing legislation. Have you heard that term?

DR. BARICHELLO: Yes. On occasion, yes.

MS. HEALEY: Okay. And my understanding is that what it effectively means is the federal level of regulation is intended to mesh with the provincial level of regulation. So what you have at the end of the day is an integrated functioning system?

DR. BARICHELLO: Yes. That's -- I would put it slightly differently, but I would say that the two sides have had to coordinate their views, often coming from somewhat different perspectives, but that's right.

MS. HEALEY: That's helpful. Thank you.

And while it may have been difficult, that coordination is what the system has been working with since approximately 1978 in the case of chicken forward?

DR. BARICHELLO: Right.

MS. HEALEY: Thank you.

Now, at the federal level, the federal government and federal entities such as Chicken Farmers of Canada are involved in national quota setting -- a national quota setting exercise; correct?

DR. BARICHELLO: Yes.

MS. HEALEY: And then you'd also agree that entities such as the Chicken Farmers of Canada, National Farm Products Council, are all involved in that system?

DR. BARICHELLO: Yes, that's right.

MS. HEALEY: As well as the federal government?

DR. BARICHELLO: Well, not in quota setting per se. That's really the province of the Chicken Farmers of Canada. But the structure was certainly set up by the Government of Canada.

MS. HEALEY: Correct.

And there's the overarching federal-provincial agreement?

DR. BARICHELLO: Correct.

MS. HEALEY: Thank you.

And I believe you have referred to that in your report?

DR. BARICHELLO: Yes, I have.

MS. HEALEY: On the provincial side, you would agree -- and you have just discussed it with Ms. Price -- but the provincial entities are involved in quota allocation at the provincial and producer levels?

DR. BARICHELLO: That's correct.

MS. HEALEY: And again, entities such as in the case of New Brunswick, which is the jurisdiction we're looking at, you have entities such as Chicken Farmers of New Brunswick that are involved in that?

DR. BARICHELLO: That's correct.

MS. HEALEY: Now, overarching all of this scheme, we have the federal government in the sense of federal government particularly with respect to the federal-provincial agreement and international debates and negotiations on the supply management system?

DR. BARICHELLO: Yes.

MS. HEALEY: And we have various federally

constituted entities such as Chicken Farmers of Canada, National Farm Products Council -- it's changed its name ---

DR. BARICHELLO: Yes, that's right.

MS. HEALEY: --- are involved at the federal level.

At the provincial level there are provincial marketing boards?

DR. BARICHELLO: Yes.

MS. HEALEY: There are a number of provincial associations? Let me give you an example.

DR. BARICHELLO: Yes.

MS. HEALEY: Associations of processor groups?

DR. BARICHELLO: Yes.

MS. HEALEY: Associations of producer groups?

DR. BARICHELLO: Yes.

MS. HEALEY: Other relevant and involved parties?

DR. BARICHELLO: Yes.

MS. HEALEY: And with all of that, Dr. Barichello, and I think what's pretty clear at this point is this is not a simple system?

DR. BARICHELLO: Not at all.

MS. HEALEY: And is this a system in which

change comes easily to it?

DR. BARICHELLO: No, I would say that change comes slowly.

MS. HEALEY: And it comes slowly and with considerable negotiation; is that correct?

DR. BARICHELLO: Yes, I think that's correct.

MS. HEALEY: By all the interested stakeholders?

DR. BARICHELLO: Yes, there's as you say, change is difficult because of the difficulty of aligning the interests of all the stakeholders.

MS. HEALEY: And so one entity, whether that entity be federal or provincial, is not unilaterally going to be able to change that system?

DR. BARICHELLO: That's correct.

MS. HEALEY: Thank you. At page 4 of your report, Dr. Barichello, paragraph 9. Ms. Price took you to this sentence, I believe, but I just want to come back to it. It's the last sentence of that paragraph.

DR. BARICHELLO: Yes.

MS. HEALEY: You say that "The end result -- --" -- and this is the end result of the establishment and the various aspects of the system --

"--- is perhaps the most highly

regulated industry within the Canadian economy and among the most complicated set of agriculture regulations of any agricultural sector in the world."

Correct?

**DR. BARICHELLO:** Yes.

**MS. HEALEY:** And of course, within that framework, again, the notion of changing the system becomes -- again, to my mind at any rate, it emphasises that change is not going to come in any way, except involving all the relevant stakeholders?

**DR. BARICHELLO:** Yes, the weight on the stakeholders certainly varies because the structure, as I tried to indicate, is really designed in the first instance to protect producers, but there is a considerable effort to try and make the system to coordinate the interests of the various stakeholders.

**MS. HEALEY:** And those stakeholders also include processors?

**DR. BARICHELLO:** They do.

**MS. HEALEY:** Thank you.

Sticking with processors, I wanted to confirm that there is no national allocation system for live birds to producers in Canada. I think we are clear on that.

**DR. BARICHELLO:** Right.

**DOCUMENT #117**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #118**



**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

**-- AND --**

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 20, 2008

Le 20 novembre 2008

DR. BARICHELLO: The details of how it's working in Quebec, no, I'm not.

MS. HEALEY: And that's the volume d'approvisionnement garanti?

DR. BARICHELLO: Yes.

MS. HEALEY: Or VAG?

DR. BARICHELLO: Yes.

MS. HEALEY: And those VAGs do not prevent producers from changing processors in Ontario and Quebec, do they?

DR. BARICHELLO: I believe that's correct.

MS. HEALEY: Okay. And so competition could still exist amongst producers in the provinces in which premiums are paid to the extent that a producer would be willing to accept a smaller premium than a competing producer?

DR. BARICHELLO: Not below the minimum price established by the Board.

MS. HEALEY: Right.

DR. BARICHELLO: But other than that, yes.

MS. HEALEY: Right.

And we've agreed, of course, that the premiums are paid above whatever the minimum price might be?

DR. BARICHELLO: Right.

MS. HEALEY: So to the extent -- so there's that range, minimum price and up; that's an area in which

producers could engage in competition?

DR. BARICHELLO: That's correct.

MS. HEALEY: You want 6 cents for your birds; I'll agree to 4.5?

DR. BARICHELLO: Right.

MS. HEALEY: Thank you.

Turning to paragraph 26 of your report, Dr. Barichello ---

DR. BARICHELLO: Yes.

MS. HEALEY: --- it actually starts at paragraph 25. And I was interested in your comments on the three pillars of the supply management system. You have the production control, the price control and the import control. And you describe -- and Pillar 1, I believe, is production control. Is that right?

DR. BARICHELLO: Yes, that's correct.

MS. HEALEY: And in paragraph 26 of your report, you describe that as a producer discipline.

DR. BARICHELLO: Yes, that's right.

MS. HEALEY: And you call that a discipline, am I correct, because it effectively controls the conduct of producers?

DR. BARICHELLO: Yes, that's correct.

MS. HEALEY: And falling either above or below a quota level could give rise to a penalty at either end?

**DOCUMENT #119**

**COMPETITION TRIBUNAL**

**IN THE MATTER** of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended

**AND IN THE MATTER** of an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 75 of the *Competition Act*.

**BETWEEN:**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

Applicant

AND

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

Respondents

**AFFIDAVIT OF RICHARD BARICHELLO  
(sworn September 22, 2008)**

30. In 1995, there was a change in the determination of national production levels, or total quota allocations, with the passage of the National Allocation and Pricing Agreement, fully implemented in 1998. The new approach was proposed to be 'bottom-up', and the quantities of chicken required were now to be decided at the provincial level. All industry stake-holders were in favour of the new approach. The Proclamation Amending the Chicken Farmers of Canada Proclamation, SOR/DORS/2002-1 Regulatory Impact, makes that point.

31. Previously, the arrangement had been for CFC to distribute quota to provincial marketing boards based on the CFC's own estimates of demand. Under the new scheme, provincial processors negotiate with provincial marketing boards to determine provincial requirements for quota. The provincial requirements are aggregated by the CFC. The national quota is thus the aggregate of provincial requirements (Poultry Marketplace, 2006:2). The national production quota is divided up among the provinces by the CFC, based on the 'bottom-up' negotiations described above. The quota allocation is 'set periodically every 6 or 7 weeks depending on the year of production', and each province agrees to respect the quota it has been allocated. An illustration of the quota allocation process in British Columbia is provided here<sup>7</sup>:

21. In 2001, BC re-entered the Federal Provincial Agreement for Chicken (the "FPA"). In accordance with the "bottom up" approach under the new FPA, processors advise the Chicken Board of future consumer market requirements on a period-by-period basis. The ultimate consumer market as reflected by retailer requests drives chicken production in the province. The Chicken Board takes the processors requests forward to the national agency Chicken Farmers of Canada ("CFC"). Under the FPA, CFC uses the processors' market requirements to determine the national base allocation of chicken production for each province. The Chicken Board then takes BC's allocation and allots production to individual chicken growers based on their quota holdings and the processors' total requirements. Individual processors are then assigned that production through the huddle process.

32. To summarize the process of quota setting in chicken:

- 1 Processors calculate their requirements for production
- 2 Each province's marketing board aggregates the requirements of processors within their province
- 3 Provincial marketing boards send their aggregates to the CFC.
- 4 The CFC makes any necessary adjustments and then authorizes a total production for each province
- 5 Provincial marketing boards allocate the provincial quota to producers.

<sup>7</sup> From [http://www.bcchicken.ca/publications/download/98/Lilydale\\_7\\_Gowers\\_CMB\\_04-04\\_04-10\\_04-11\\_-\\_Gen\\_Orders\\_78\\_Decision\\_-\\_Feb\\_21\\_2005\\_.pdf](http://www.bcchicken.ca/publications/download/98/Lilydale_7_Gowers_CMB_04-04_04-10_04-11_-_Gen_Orders_78_Decision_-_Feb_21_2005_.pdf), page 9. We return to this document below.

**DOCUMENT #120**

**COMPETITION TRIBUNAL**

**IN THE MATTER** of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended

**AND IN THE MATTER** of an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 75 of the *Competition Act*.

**BETWEEN:**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

Applicant

AND

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

Respondents

**AFFIDAVIT OF RICHARD BARICHELLO  
(sworn September 22, 2008)**



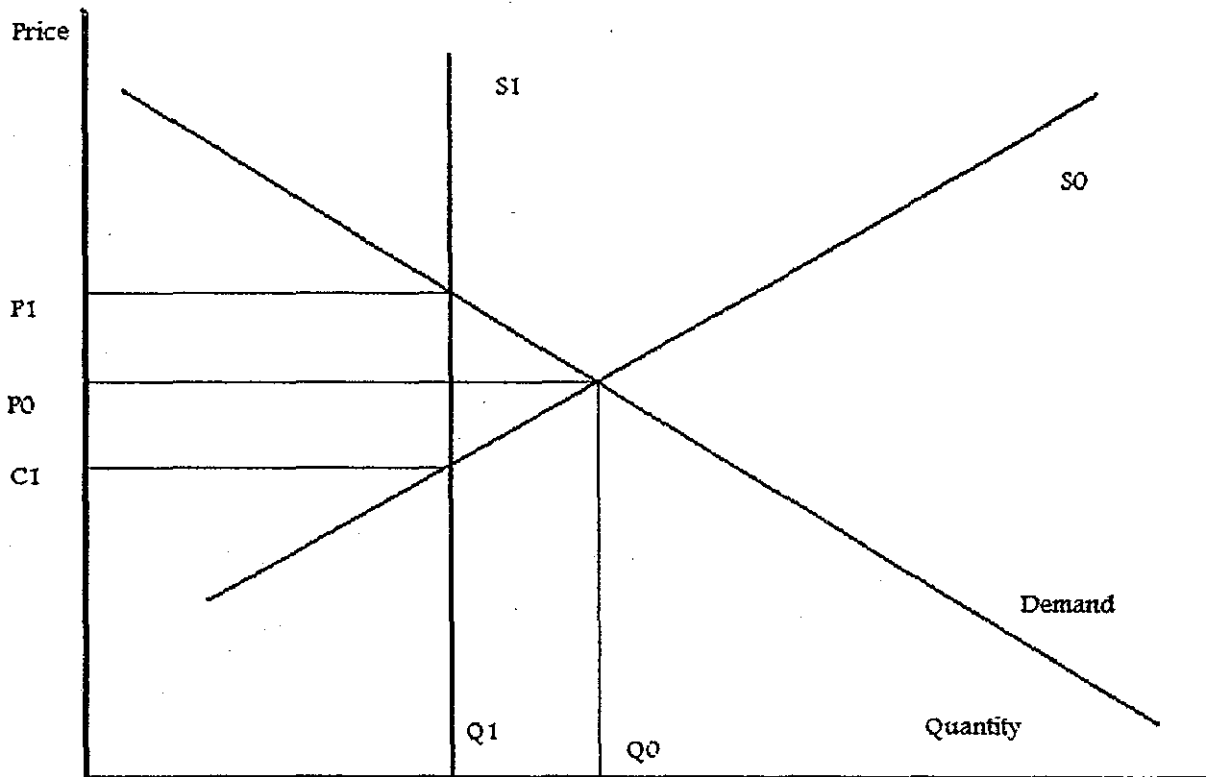


Figure 5.

53. Another feature of this organization of producers and the profitability of this policy regime is that producers have lobbied strongly and effectively to maintain and strengthen the system for the continued benefit of producers. This means maintaining their price levels, continuing the tight restrictions on imported product, and continuing the powers that have existed within the national agencies and provincial marketing boards. What this has done is to reduce considerably the risks faced by producers in this system. There is now no risk about price, no risk from unexpected imports, no risk that imports could affect the domestic price, and virtually no risk about the size of the domestic market. Only two types of risk have remained. There are the biological risks faced by all farmers of disease and related production uncertainties, and these cannot reasonably be removed. The second class of risk is that government policies could change, removing the stability of the existing system and making domestic price, import levels and domestic production levels all uncertain again. What the lobby efforts have done is effectively to remove, or at least significantly reduce, those "policy risks."

54. There is another feature of the existing regime for chicken marketing in Canada that deserves discussion. Above we described how provincial marketing boards set the minimum prices that processors were required to pay. In some cases processors pay a

**DOCUMENT #121**

**COMPETITION TRIBUNAL**

**IN THE MATTER** of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended

**AND IN THE MATTER** of an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 75 of the *Competition Act*.

**BETWEEN:**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

Applicant

AND

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

Respondents

**AFFIDAVIT OF RICHARD BARICHELLO  
(sworn September 22, 2008)**

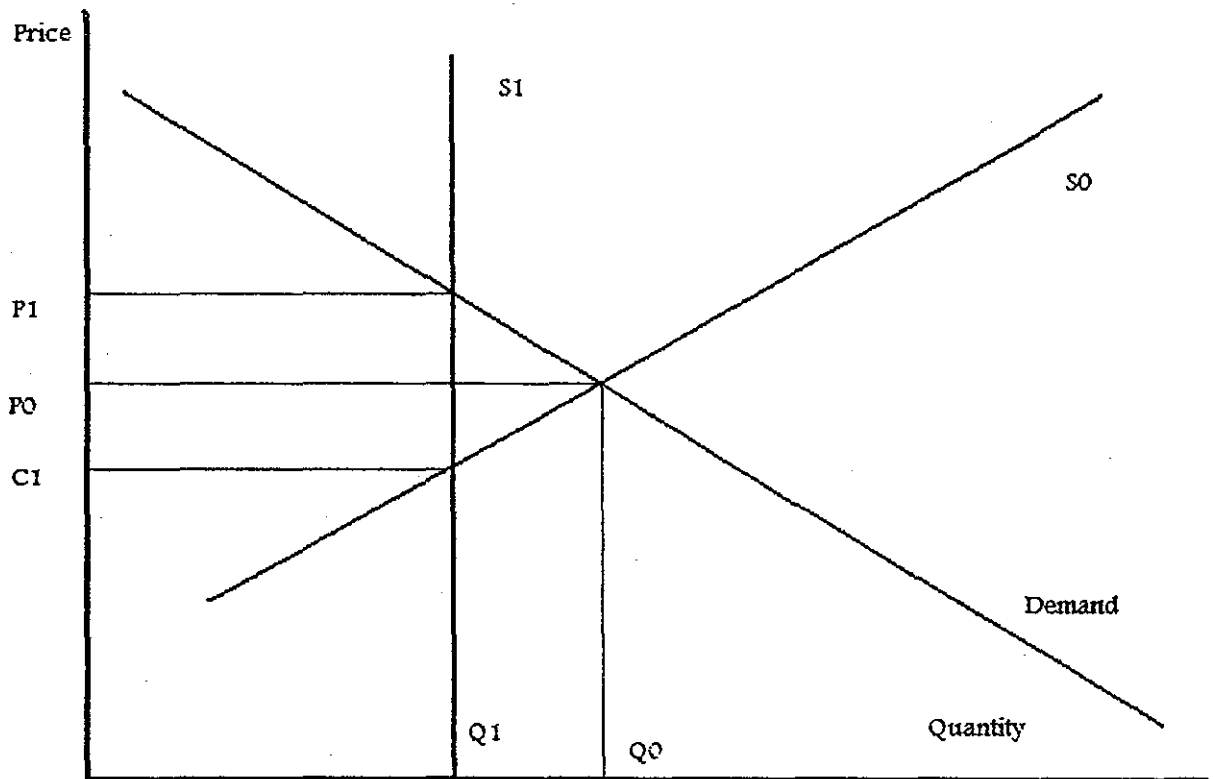


Figure 5.

53. Another feature of this organization of producers and the profitability of this policy regime is that producers have lobbied strongly and effectively to maintain and strengthen the system for the continued benefit of producers. This means maintaining their price levels, continuing the tight restrictions on imported product, and continuing the powers that have existed within the national agencies and provincial marketing boards. What this has done is to reduce considerably the risks faced by producers in this system. There is now no risk about price, no risk from unexpected imports, no risk that imports could affect the domestic price, and virtually no risk about the size of the domestic market. Only two types of risk have remained. There are the biological risks faced by all farmers of disease and related production uncertainties, and these cannot reasonably be removed. The second class of risk is that government policies could change, removing the stability of the existing system and making domestic price, import levels and domestic production levels all uncertain again. What the lobby efforts have done is effectively to remove, or at least significantly reduce, those "policy risks."

54. There is another feature of the existing regime for chicken marketing in Canada that deserves discussion. Above we described how provincial marketing boards set the minimum prices that processors were required to pay. In some cases processors pay a

sum over and above the minimum price. The difference between the actual price paid and the minimum price is known as a premium. When supplies are short, then processors may be forced to offer premia to producers to secure their supply. Shortage of supply is associated with 'open contracting' whereby processors bid for supply from producers. Notably, from 1992 to 1994, Ontario's policy was 'open contracting', whereby processors bid for supply from producers. As supply was insufficient, processors paid premia to secure their supply.

55. Processor price premia can exist under three conditions. The first two are typically firm-specific and a part of normal business, consistent with a single market-clearing price that would prevail for most of the product in question. First, an individual processor may pay more than the normal (minimum) price to obtain a certain valuable characteristic or attribute of the raw product (a quality attribute such as organic or free range chicken) which would attract a higher price for the final product. Second, a higher price could be paid for some circumstance that would lower costs to the processor. One example would be ease of delivery when one source of supply would be nearer to the processing plant, reducing transport costs. The third condition would not be unique to a specific processor but would be an industry-wide or market phenomenon. If there was a shortage of the product within the market (national or provincial), meaning the quantity demanded by the trade at the posted (e.g., minimum) price exceeded the supply available (domestic quota plus imports), wholesale prices could rise and processors could afford to bid up the farm price above the minimum price. This is the situation described in paragraph 52.

56. If this happens routinely across a significant part of the country's production,<sup>21</sup> it indicates that the setting of producer price and national quota levels are being made inconsistently with market equilibrium. Rather, the aggregate quota is too low for the farm price chosen. The result will be a systematic shortage of raw chicken at the processor level and a long term bidding up of the raw chicken price via processor-paid price premia. This would mean that the posted "minimum price" would become quite meaningless. The real market price of chicken would be the minimum price plus the prevailing premium. If there was an intent in the national chicken regulatory framework for the minimum producer price to be chosen at a level which represents a balance between reasonable profits to producers and giving consumers protection from monopoly pricing, in order to protect the larger public interest and avoid abuse of a dominant regulatory position, then the systematic choice of lower aggregate quota levels as described above is a means of raising producer prices above this level. When one recalls that the initial price (minimum price) was set to earn a reasonable farm profit, this practice of encouraging processor price premia will raise farm profits higher still, and have the additional effect of pushing farm quota values still higher as well.

---

<sup>21</sup> If this happens only in one province it may indicate that this province has received a quota allocation that is less than demand in that province, necessitating interprovincial trade in raw chicken.

57. An appeal hearing in British Columbia, which we will discuss below in more detail, contains some interesting insights. The panel commented as follows:

The difficulty is that the only reason the product is in restricted supply is because of regulation. And in this context, regulators have made the further choice, in the interests of the chicken industry, to de-link the live price (the price processors pay growers) from the wholesale price (the price processors charge their customers). This was done in large part to provide growers with a more reasonable and predictable rate of return. It is now the processor that bears the risk of lower wholesale prices. Grower premiums unrelated to quality or service undermine chicken pricing and add business costs and risks to the processing sector that the pricing sector has sought to balance. The larger the gap between the regulated price and the actual price paid to growers, the more difficult it is for the processing sector to operate in a stable and successful manner and the more difficult it is to compete regionally and nationally. All of which undermines growers' long-term interests, even if it adds money to their pockets in the short term. We do not see the same systemic disadvantages arising where processors occasionally engage in purchasing product from one another, even recognizing that this practice can be viewed as giving certain "premium" benefits to processors.

The panel clearly recognized that in supply management it is the processor who bears the risk, because the processor lacks the protection afforded by supply management. The processor is in a very real sense the 'insulation' between the market and the producer. 'Open contracting' is the term used for unrestricted competition between processors for limited supply. The premia paid by processors to producers can grow large as processors fight for a share of a legally restrained sum of production, and the premia paid add to their risk and may reduce the long-term ability of processors to continue in business. To summarize, when supply is short, and producers have the opportunity to ship chicken to more than one processor, rent-seeking through premia is at the very least a possibility.

## VI ASSURANCE OF SUPPLY

58. Clearly, a processing plant represents a considerable capital investment and therefore business risk. Processors will therefore wish to assure themselves that there exists a supply of chicken which will meet their capacity. On the other hand, producers wish to retain some flexibility over their choice of processor. In addition, the consumer market for chicken is dynamic, and some room for expansion and contraction needs to be incorporated. As a result, the links between producer and processor are sometimes contentious, as we discuss below. There are three particularly pertinent references given below in paras 56, 57, and 58..

59. The 2001 Federal-Provincial Agreement for Chicken section 3.05 (a) states that:

...the Provincial Commodity Board<sup>22</sup> will consult with its processors using a 'bottom up' approach and, having regard to the market requirements

<sup>22</sup> Provinces name their boards differently. See Annex A.

**DOCUMENT #122**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER** of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 20, 2008

Le 20 novembre 2008



my questions, just pick up on a few points that you mentioned this morning. And you were discussing, for example, the payment of premiums.

Is it correct, is it not, Dr. Barichello, that what you're saying is that when supply is tight, processors will pay premiums in a market?

**DR. BARICHELLO:** Yes, especially if they're tight in a particular component of the market, and that's because you don't always see processor premiums being paid.

**MS. HEALEY:** Right.

And if you do see processor premiums being constantly paid, that could reflect a concern about availability of product?

**DR. BARICHELLO:** Yes, I would say that the equation that I drew out earlier somehow isn't being followed to the letter.

**MS. HEALEY:** Correct. Thank you.

Now, in terms of -- and these will be just a bit scattered and then I'll get into perhaps ---

**DR. BARICHELLO:** Of course.

**MS. HEALEY:** --- my regular questions.

But in terms of you -- you talked about an investment or you talked about the acquisition of quotas, the purchase and sale of quota. It's an investment, isn't it?

**DR. BARICHELLO:** Of course.

**DOCUMENT #123**

File No.: CT-2008-004  
Registry Document No.:.....

**COMPETITION TRIBUNAL**

**IN THE MATTER** of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended

**AND IN THE MATTER** of an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 75 of the *Competition Act*.

**BETWEEN:**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

Applicant

AND

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

Respondents

**AFFIDAVIT OF RICHARD BARICHELLO  
(sworn September 22, 2008)**

33. Relatively little inter-provincial trade in chicken takes place. In 2007 CFC received three requests for inter-period quota transfers totaling 286,688 kilograms live weight<sup>8</sup>. While there is no legislation preventing inter-provincial movement of chicken, the status-quo is that relatively little chicken does in fact move across provincial borders. The bulk of inter-provincial movement is between Ontario and Quebec. In 2005, Ontario sold 18.7 million kilos live weight of chicken to Quebec. Total inter-provincial trade that year was 40.3 million kilos, or 4 per cent of total production. In comparison, the total production of New Brunswick in 2005 was 26.75 million kilos, eviscerated weight. The Westco coalition produced at least 51 per cent of New Brunswick's total production. If all of the Westco's quota allocation was to have been sold inter-provincially, then total interprovincial trade would have increased to 53.68 million kilos, This is an increase of 34 per cent, a large jump in a trade sector which has been stable for many years.

Interprovincial Movement of Live Chickens (in kg live weight)				
Province	2007		2006	
	To	From	In	From
British Columbia			2,483,000	
Alberta			2,214,000	
Saskatchewan				3,579,000
Manitoba			2,758,000	
Ontario	22,517,000	30,805,000	22,046,000	27,852,000
Quebec	30,695,000	21,317,000	27,662,000	21,869,000
New Brunswick	15,674,000			
Nova Scotia	1,916,000	12,283,000	1,831,000	76,000
Prince Edward Island		4,806,000		4,716,000
Newfoundland/Labrador				
Total	69,101,000	69,101,000	59,911,000	59,911,000

Table 1. Inter-provincial movement of live chicken. Reproduced from CFC Annual Report 2007. Note that the movement of chicken into New Brunswick from Nova Scotia as a result of the closure of the Maple Leaf processing plant is not included. In 2006, New Brunswick recorded no inter-provincial trade at all.

34. Farm-level quota are defined in terms of a specified number of units of production that can be sold into the market each year. Because the quantity of output is fixed, producers can only increase their margin by demanding a higher price from the processor, by creating more efficient operations, or both. We deal with price-setting later.

<sup>8</sup> CFC Annual Report 2007

**DOCUMENT #124**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #125**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #126**

Numéro de dossier : CT-2008-004  
Numéro du document du Greffe : \_\_\_\_\_

**TRIBUNAL DE LA CONCURRENCE**

**EN MATIÈRE DE** la *Loi sur la concurrence*, L.R.C. 1985, ch. C-34 et ses modifications, et des *Règles du Tribunal de la concurrence*, DORS/94-290;

**ET EN MATIÈRE D'UNE** demande en vertu de l'article 104 de la *Loi sur la concurrence* par Nadeau Ferme Avicole Limitée présentée dans le cadre d'une demande aux termes de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence* concernant une allégation de refus de vendre de la part de Groupe Westco Inc. et al.

**ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE**

Demanderesse

**ET**

**GROUPE WESTCO INC ET GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE ET VOLAILLES ACADIA S.E.C. ET  
VOLAILLES ACADIA INC.**

Défenderesses

---

**AFFIDAVIT DE THOMAS SOUCY**

Souscrit le 29 mai 2008

---

**Me Denis Gascon  
Me Éric C. Lefebvre**

**Me Geoffrey Conrad  
M. Alexandre Bourbonnais  
(stagiaire en droit)**

**Ogilvy Renault, S.E.N.C.R.L., s.r.l.**  
Bureau 1100  
1981, rue McGill College  
Montréal (Québec)  
H3A 3C1  
Tél. : (514) 847-4747  
Fax : (514) 286-5474

**Procureurs de la défenderesse  
Groupe Westco Inc.**



actuelle a été promise et vendue à un autre acheteur, soit Olymel, en vertu de leur entente de partenariat;

53. Je nie les faits allégués au paragraphe 73 de l'Affidavit Tavares et je réitère ce qui suit :
- a) environ 33,7% des poulets vivants élevés au Canada sont produits dans l'Est du Canada. Or, la partie de cette production produite à l'ouest de l'Abattoir St-François, ainsi qu'une partie de la production de l'Ontario, se trouve dans un rayon de moins de huit (8) heures de transport de l'Abattoir St-François, soit beaucoup moins que les douze (12) heures que voyagent déjà les 160 000 poulets vivants provenant de la Nouvelle-Écosse (à l'est de l'Abattoir St-François) et qui sont abattus chaque semaine à l'abattoir de Nadeau;
  - b) tel qu'il appert des tableaux se trouvant à la page 2 du Livret (pièce « B »), les éleveurs de poulets sont très nombreux dans les provinces de l'Est du Canada (747 au Québec, 82 en Nouvelle-Écosse et 7 à l'Île-du-Prince-Édouard) et ils produisent ensemble environ 4 291 968 poulets par semaine, selon les données se trouvant à la page 6 du Livret converties selon la Formule (pièce « C », pages 1 à 3), soit plusieurs fois le volume d'approvisionnement dont l'Abattoir St-François pourrait avoir besoin pour combler ses besoins d'approvisionnement, le cas échéant;
  - c) en payant les prix offerts par les autres abattoirs qui sont en concurrence au Québec, en Ontario et ailleurs au Canada, Nadeau pourrait donc aisément, en raison de sa localisation, trouver des sources d'approvisionnement de poulets vivants pour rejoindre et dépasser son prétendu « volume historique », si nécessaire;
  - d) incidemment, le commerce interprovincial est une réalité importante de l'industrie du poulet au Canada, et au Québec et en Ontario en particulier. Tel qu'il appert du tableau préparé par Agriculture Canada sur le mouvement interprovincial des poulets destinés à l'abattage, communiqué au soutien des présentes à la pièce « R » (« Tableau d'Agriculture »), 15 707 365 kilos de poulets originaires

du Québec ont été vendus à des abattoirs ontariens en 2007 (ce qui correspond à environ 10 659 178 poulets par année ou 204 984 poulets par semaine en appliquant la Formule (pièce « C », page 4)), alors que 22 671 443 kilos originaires de l'Ontario ont été expédiés à des abattoirs québécois pendant la même période (ce qui correspond à environ 15 366 302 poulets par année ou 295 505 poulets par semaine en appliquant la Formule);

- e) d'ailleurs, Maple Lodge, la société-mère de Nadeau, est un acheteur important de poulets au niveau interprovincial au Canada : entre septembre 2006 et décembre 2007, des quelque 1 200 000 poulets abattus à l'Abattoir Norval à chaque semaine, une moyenne de 29 474 poulets provenaient du commerce interprovincial et ont été achetés par Maple Lodge auprès d'éleveurs québécois, tel que démontré à la page 6 du chiffrier sur les échanges interprovinciaux (« Chiffrier »), communiqué au soutien des présentes à la pièce « S », et par le tableau illustrant la part des volumes d'abattage des principaux marchés canadiens (pièce « A »). Ces chiffres sont établis au moyen de la Formule (pièce « C », page 7). Maple Lodge pourrait donc facilement acheminer une partie de ces achats interprovinciaux à l'Abattoir St-François plutôt qu'à l'Abattoir Norval;
- f) Maple Lodge avait d'ailleurs effectué, à l'automne 2006 (période A-74), une campagne de séduction auprès des éleveurs de poulets du Québec au profit de l'Abattoir Norval situé en Ontario. À ce moment, Maple Lodge a offert des Primes de l'ordre de 0,10\$ par kilogramme aux éleveurs québécois. À l'issue de cette campagne, Maple Lodge avait triplé son approvisionnement en poulets vivants du Québec, tel qu'il appert de la page 3 du Chiffrier (pièce « S »);
- g) depuis la souscription de l'Affidavit Tavares, Maple Lodge a de nouveau entrepris une campagne de séduction auprès des éleveurs de poulets du Québec. Cette campagne aura pour effet d'augmenter le nombre de poulets vivants provenant du Québec et abattus par Maple Lodge : en effet un minimum de 21 096 poulets par semaine seront importés par Maple Lodge pour la période A-85 (25 mai au 19 juillet 2008), 26 842 poulets par semaine pour la période A-86 (20 juillet au

Ceci est la pièce « C » de l'affidavit de Thomas Soucy  
souscrit le 29<sup>e</sup> jour du mois de mai 2008

AFFIRMÉ SOLENNELLEMENT DEVANT MOI  
à Montréal, ce 29<sup>e</sup> jour du mois de mai 2008

*Annette Bitton*

Commissaire à l'assermentation pour  
tous les districts du Québec



Calcul de la production du Nouveau Brunswick en 2003 :

- (1)  $25\,220\,000 \div 0.7361 = 34\,261\,649$  kilogrammes par année (poids vif)
- (2)  $34\,261\,649 \div 2 = 17\,130\,824$  poulets par année
- (3)  $17\,130\,824 \div 52 = 329\,438$  poulets par semaine

Calcul de la production du Nouveau Brunswick en 2004 :

- (1)  $26\,786\,000 \div 0.7354 = 36\,423\,714$  kilogrammes par année (poids vif)
- (2)  $36\,423\,714 \div 2 = 18\,211\,857$  poulets par année
- (3)  $18\,211\,857 \div 52 = 350\,228$  poulets par semaine

Calcul de la production du Nouveau Brunswick en 2005 :

- (1)  $26\,754\,000 \div 0.7351 = 36\,395\,048$  kilogrammes par année (poids vif)
- (2)  $36\,395\,048 \div 2 = 18\,197\,524$  poulets par année
- (3)  $18\,197\,524 \div 52 = 349\,952$  poulets par semaine

Calcul de la production du Nouveau Brunswick en 2006 :

- (1)  $26\,432\,000 \div 0.7530 = 35\,961\,904$  kilogrammes par année (poids vif)
- (2)  $35\,961\,904 \div 2 = 17\,980\,952$  poulets par année
- (3)  $17\,980\,952 \div 52 = 345\,787$  poulets par semaine

**Section VII- L'approvisionnement de Maple Lodge auprès des producteurs du Québec**

Détails des calculs :

- (1) Moyenne du poids vif importé pendant la période de quota  $\div$  poids moyen d'un poulet (2 kilogrammes) = moyenne de poulets importés par période de quota.
- (2) Moyenne de poulets importés par période de quota.  $\div$  nombre de semaine dans une période de quota (8) = moyenne de l'importation hebdomadaire de poulets.

Calcul de l'approvisionnement de Maple Lodge dans la période de septembre 2006 à décembre 2007 :

- (1)  $471\,586 \div 2 = 235\,793$  poulets par période de quota (moyenne)
- (3)  $18\,197\,524 \div 52 = 29\,474$  poulets par semaine

Source : Chiffrier, pièce « O » au soutien de l'Affidavit Soucy.

Ceci est la pièce « S » de l'affidavit de Thomas Soucy  
souscrit le 29<sup>e</sup> jour du mois de mai 2008

AFFIRMÉ SOLENNELLEMENT DEVANT MOI  
à Montréal, ce 29<sup>e</sup> jour du mois de mai 2008

Annette Bittou  
Commissaire à l'assermentation pour  
tous les districts du Québec



## Actual InterProvincial Movement (Ontario & Quebec)

### Total - Live Weight (kg)

Quota Period	Dates	Slaughtered			Contracted			Slaughtered - advantage (Slaughtered - Contracted)
		To Ontario from Quebec	To Quebec from Ontario	Difference (Quebec Advantage / Ontario Disadvantage)	To Ontario from Quebec	To Quebec from Ontario	Difference	
A-57	(Feb 8 - Apr 3/04)	2 924 841	2 849 490	(75 351)	1 323 120	2 764 851	(1 441 731)	(1 518 592)
A-58	(Apr 4 - May 29/04)	3 171 957	2 971 762	(200 195)	1 386 900	3 059 723	(1 672 823)	(1 876 013)
A-59	(May 30 - Jul 24/04)	2 752 131	3 047 843	295 712	1 040 360	3 141 910	(2 101 550)	(2 805 337)
A-60	(Jul 25 - Sep 18/04)	2 753 115	2 352 620	(400 495)	1 856 010	2 406 321	(550 311)	(766 622)
A-81	(Sep 19 - Nov 13/04)	3 847 845	3 281 462	(566 383)	928 998	3 453 305	(2 524 307)	(6 095 690)
A-62	(Nov 14/04 - Jan 8/05)	3 901 597	3 108 527	(793 070)	1 008 048	3 238 025	(2 229 977)	(3 023 027)
A-63	(Jan 9 - Mar 5/05)	3 958 325	3 568 867	(389 458)	1 501 270	3 531 584	(2 030 314)	(2 469 772)
A-64	(Mar 6 - Apr 30/05)	3 250 273	3 722 807	472 534	819 530	3 901 646	(3 082 116)	(2 609 582)
A-65	(May 1 - Jun 25/05)	2 282 358	2 202 504	(79 854)	1 965 333	2 094 221	(128 888)	(3 268 950)
A-66	(Jun 26 - Aug 2/05)	3 415 797	3 406 262	(9 535)	1 745 339	3 845 519	(2 100 180)	(2 109 735)
A-67	(Aug 21 - Oct 15/05)	3 337 649	4 230 233	892 584	2 210 025	4 216 382	(2 006 357)	(1 115 779)
A-68	(Oct 16 - Dec 10/05)	3 029 885	3 832 299	802 414	1 191 087	4 027 534	(2 836 447)	(2 033 563)
A-69	(Dec 11/05 - Feb 4/06)	3 914 531	4 272 903	358 372	862 929	4 321 313	(3 458 384)	(3 107 012)
A-70	(Feb 5 - Apr 1/06)	3 418 711	4 300 159	881 448	2 130 702	4 333 768	(2 203 066)	(1 339 313)
A-71	(Apr 2 - May 27/06)	3 317 693	4 423 070	1 105 377	2 630 257	4 660 122	(2 029 865)	(324 453)
A-72	(May 28 - Jul 22/06)	3 263 309	3 824 581	561 272	2 652 988	4 192 725	(1 539 737)	(978 765)
A-73	(Jul 23 - Sep 16/06)	2 650 569	4 046 033	1 395 464	2 713 103	4 329 693	(1 616 590)	(221 321)
A-74	(Sep 17 - Nov 11/06)	3 024 061	4 652 213	1 628 152	2 479 093	4 661 788	(2 182 695)	(554 323)
A-75	(Nov 12/06 - Jan 6/07)	3 126 933	4 155 334	1 028 401	2 127 307	4 139 661	(2 012 354)	(383 156)
A-76	(Jan 7 - Mar 3/07)	2 952 455	4 813 613	1 861 158	2 766 731	4 918 925	(2 152 194)	(291 036)
A-77	(Mar 4 - Apr 28/07)	2 999 745	4 631 954	1 632 209	2 871 842	4 723 425	(1 851 583)	(219 374)
A-78	(Apr 29 - Jun 23/07)	3 414 809	4 835 829	1 421 020	3 728 005	4 980 014	(1 252 009)	172 013
A-79	(Jun 24 - Aug 18/07)	3 336 334	4 490 850	1 154 516	3 305 859	4 598 047	(1 292 188)	(107 702)
A-80	(Aug 19 - Oct 13/07)	3 362 633	4 688 433	1 325 800	3 570 897	4 839 379	(1 268 482)	42 317
A-81	(Oct 14 - Dec 8/07)	3 497 723	4 727 195	1 229 472	3 651 838	4 394 533	(742 695)	489 747
A-82	(Dec 9/07 - Feb 2/08)				3 574 373	4 791 958	(1 217 585)	(1 217 585)
A-83	(Feb 3 - Mar 29/07)				0	894 486	(894 486)	(894 486)
A-84	(Mar 30 - May 24/08)				0			
A-85	(May 25 - Jul 19/08)				0			
Averages for Various Time Periods								
Average 25 Periods A-57 to A-81		3 317 887	3 959 414	641 527	2 057 295	4 054 774	(1 997 479)	(1 358 952)

CONTRACTED FROM ONTARIO

Quota Period	Dates	Avicomax Inc.	Excelder Cooperative Avicole	Ferme Des Voltigeurs Inc.	Kuripac Inc.	Lilydale	Nutri-Gaille Ltée.	Volaille Grenville s.r.c. <sup>11</sup>	Volaille Gammone Inc.	Total
A-57	(Feb 8 - Apr. 3/04)	412 334	69 338	0	0	0	0	291 338	990 681	2 764 857 (1)
A-58	(Apr. 4 - May 29/04)	259 689	372 978	0	0	0	0	679 995	1 047 060	3 059 723 (1)
A-59	(May 30 - Jul 24/04)	520 238	68 925	0	0	0	0	1 576 959	979 068	3 141 910 (1)
A-60	(Jul 25 - Sep 18/04)	154 006	71 968	0	0	0	0	1 439 647	929 316	2 368 964 (1)
A-61	(Sep 19 - Nov 13/04)	898 127	70 000	0	0	0	0	1 471 847	1 048 381	3 458 305 (1)
A-62	(Nov 14/04 - Jan 8/05)	876 117	77 000	0	0	0	0	1 453 847	1 381 061	3 238 025 (1)
A-63	(Jan 9 - Mar 5/05)	991 871	81 000	0	0	0	0	1 435 847	1 059 866	3 581 584 (1)
A-64	(Mar 6 - Apr 30/05)	1 196 387	91 000	0	0	0	0	1 417 847	1 195 912	3 901 646 (1)
A-65	(May 1 - Jun 25/05)	976 598	98 000	0	0	0	0	1 399 847	1 362 319	3 094 234 (1)
A-66	(Jun 26 - Aug 2/05)	708 672	105 000	0	0	0	0	1 381 847	1 650 000	3 845 519 (1)
A-67	(Aug 21 - Oct 15/05)	900 535	112 000	0	0	0	0	1 363 847	1 650 000	4 126 382 (1)
A-68	(Oct 16 - Dec 10/05)	942 687	119 000	0	0	0	0	1 345 847	1 650 000	4 027 534 (1)
A-69	(Dec 11/05 - Feb 4/06)	1 217 466	125 000	0	0	0	0	1 327 847	1 650 000	4 821 313 (1)
A-70	(Feb 5 - Apr 1/06)	1 290 921	138 000	0	0	0	0	1 309 847	1 650 000	4 283 768 (1)
A-71	(Apr 2 - May 27/06)	1 478 276	140 000	0	0	0	0	1 291 847	1 650 000	4 560 122 (1)
A-72	(May 28 - Jul 22/06)	1 069 597	146 899	0	0	0	0	1 294 056	1 682 373	4 192 726
A-73	(Jul 23 - Sep 16/06)	990 306	66 807	0	0	225 786	0	1 232 778	1 814 272	4 329 893
A-74	(Sep 17 - Nov 11/06)	1 143 940	143 341	0	0	269 870	0	1 198 928	1 905 709	4 661 788
A-75	(Nov 12/06 - Jan 5/07)	826 366	172 888	0	0	400 292	0	1 350 972	1 621 500	3 699 364
A-76	(Jan 7 - Mar 3/07)	1 095 633	146 826	228 750	0	521 522	0	1 189 919	1 736 275	4 918 925
A-77	(Mar 4 - Apr 28/07)	1 166 628	139 572	240 149	0	573 610	0	1 111 995	1 521 478	4 728 425
A-78	(Apr 29 - Jun 23/07)	1 239 961	68 253	165 130	0	662 129	0	1 241 407	1 603 084	4 980 014
A-79	(Jun 24 - Aug 18/07)	1 307 632	83 119	432 169	0	462 401	0	1 135 965	1 176 751	4 588 047
A-80	(Aug 19 - Oct 13/07)	977 96	220 372	196 076	0	781 353	0	1 045 293	1 376 301	3 889 799
A-81	(Oct 14 - Dec 8/07)	823 960	154 264	317 916	0	953 648	0	952 433	1 192 262	4 394 533
A-82	(Dec 9/07 - Feb 2/08)	1 019 827	199 752	403 986	0	935 381	44 113	1 001 544	1 187 255	4 791 958
A-83	(Feb 3 - Mar 29/07)	1 016 841	136 924	278 884	0	1 200 843	42 035	1 094 208	1 261 254	5 030 989
A-84	(Mar 30 - May 24/08)									
A-85	(May 25 - Jul 19/08)									
Averages for Various Time Periods										
Average 25 Periods A-57 to A-81										
		953 322	109 838	70 010	3 705	194 023	0	1 311 573	1 408 604	4 051 174

(1) Allocation per processor are estimated:



CONTRACTED FROM QUEBEC

Quota Period	Dates	TR Sargent	Remy Poultry	Grand River	Farm Fresh	Maple Lodge	Sure Fresh	Camt Int	Chaf Kosher	Lilydale	Laplante PF	Golden Valley	Total Contracted amount for Quebec
A-57	(Feb 8 - Apr 3/04)	803 800	0	519 320	0	0	0	0	0	0	0	0	1 323 120
A-58	(Apr 4 - May 29/04)	921 300	0	465 600	0	0	0	0	0	0	0	0	1 386 900
A-59	(May 30 - Jul 24/04)	688 200	0	352 160	0	0	0	0	0	0	0	0	1 040 360
A-60	(Jul 25 - Sep 18/04)	800 000	0	330 000	0	0	0	0	0	0	0	0	1 130 000
A-61	(Sep 19 - Nov 13/04)	442 000	0	236 998	0	0	0	0	0	0	0	0	678 998
A-62	(Nov 14/04 - Jan 8/05)	521 000	0	287 046	0	0	0	0	0	0	0	0	808 046
A-63	(Jan 9 - Mar 5/05)	1 100 350	0	400 920	0	0	0	0	0	0	0	0	1 501 270
A-64	(Mar 6 - Apr 30/05)	432 500	62 280	324 750	0	0	0	0	0	0	0	0	819 530
A-65	(May 1 - Jun 25/05)	417 400	62 280	239 088	0	0	0	0	0	0	0	0	718 768
A-66	(Jun 26 - Aug 2/05)	929 460	62 280	895 249	179 000	0	0	0	0	275 050	0	0	1 745 399
A-67	(Aug 21 - Oct 15/05)	981 527	99 280	295 520	94 000	44 000	0	0	0	695 698	0	0	2 210 025
A-68	(Oct 16 - Dec 10/05)	604 875	136 280	399 932	96 000	44 000	0	0	0	0	0	0	1 191 087
A-69	(Dec 11/05 - Feb 4/06)	291 867	136 280	293 762	94 000	42 000	0	0	0	0	0	0	862 929
A-70	(Feb 5 - Apr 2/06)	1 356 068	136 280	577 352	35 000	24 000	0	0	0	0	0	0	2 132 700
A-71	(Apr 2 - May 27/06)	1 664 152	198 560	590 345	86 000	111 200	0	0	0	0	0	0	2 630 257
A-72	(May 28 - Jul 22/06)	1 841 528	198 560	407 400	94 000	141 200	0	0	0	0	0	0	2 652 688
A-73	(Jul 23 - Sep 16/06)	1 977 728	115 000	376 680	94 000	150 000	0	0	0	0	0	0	2 713 108
A-74	(Sep 17 - Nov 11/06)	1 224 744	198 560	416 180	77 000	362 600	0	0	0	0	0	0	2 479 098
A-75	(Nov 12/06 - Jan 6/07)	1 168 998	136 360	500 312	76 000	52 300	0	0	0	0	0	0	1 927 300
A-76	(Jan 7 - Mar 3/07)	1 391 712	174 560	444 050	94 000	662 400	0	0	0	0	0	0	2 766 731
A-77	(Mar 4 - Apr 28/07)	1 455 541	199 560	452 632	168 000	361 150	0	0	0	0	0	0	2 871 842
A-78	(Apr 29 - Jun 23/07)	1 802 268	291 400	441 988	175 000	443 100	846 000	0	258 250	0	0	0	3 728 005
A-79	(Jun 24 - Aug 18/07)	1 415 276	276 700	717 502	146 791	383 300	201 600	50 800	44 000	0	0	0	3 335 889
A-80	(Aug 19 - Oct 13/07)	1 527 978	392 560	579 166	165 000	211 500	245 000	90 000	60 000	0	0	0	3 672 634
A-81	(Oct 14 - Dec 8/07)	1 477 062	366 860	713 656	182 000	397 260	285 600	187 900	41 500	0	0	0	3 651 838
A-82	(Dec 9/07 - Feb 2/08)	1 305 346	402 324	632 986	89 000	295 940	340 177	256 600	52 000	0	0	0	3 574 373
A-83	(Feb 3 - Mar 29/07)	894 486	343 360	735 916	246 743	321 500	143 880	36 700	0	0	429 346	368 000	3 526 930
A-84	(Mar 30 - May 24/08)	1 193 580	343 020	731 408	173 000	321 370	190 560	0	0	0	484 600	143 600	3 581 138
A-85	(May 25 - Jul 19/08)	1 408 072	347 230	811 100	171 000	337 640	206 080	362 800	0	0	450 450	0	4 093 282
Averages for Various Time-Periods													
Average 25 Periods A-57 to A-81		1 101 496	126 727	456 652	76 649	185 627	41 960	17 272	18 170	38 842	0	0	2 057 295

**Actual InterProvincial Movement (Ontario & Quebec)  
Total - Live Weight (kg)**

Quota Period	Dates	Slaughtered			Contracted			Slaughtered Advantage/Disadvantage
		To Ontario from Quebec	To Quebec from Ontario	Difference	To Ontario from Quebec	To Quebec from Ontario	Difference	
A-73	(Jul 23 - Sep 16/06)	2 650 569	4 046 033	1 395 464	2 713 108	4 329 893	1 616 785	(221 321)
A-74	(Sep 17 - Nov 11/06)	3 024 061	4 652 214	1 628 152	2 479 093	4 661 788	2 182 695	(654 516)
A-75	(Nov 12/06 - Jan 6/07)	3 126 833	4 150 892	1 024 059	2 177 307	4 189 667	2 012 360	(887 566)
A-76	(Jan 7 - Mar 3/07)	2 952 455	4 813 613	1 861 158	2 766 731	4 918 926	2 152 194	(291 043)
A-77	(Mar 4 - Apr 28/07)	2 999 745	4 631 954	1 632 209	2 871 842	4 723 425	1 851 583	(219 874)
A-78	(Apr 29 - Jun 23/07)	3 414 809	4 838 829	1 424 020	3 728 005	4 980 014	1 252 009	(172 011)
A-79	(Jun 24 - Aug 18/07)	3 336 384	4 490 880	1 154 496	3 335 889	4 598 047	1 262 157	(107 702)
A-80	(Aug 19 - Oct 13/07)	3 382 383	4 169 732	787 349	3 570 897	4 830 379	1 259 482	(42 317)
A-81	(Oct 14 - Dec 8/07)	3 497 723	4 727 195	1 229 472	3 651 838	4 394 633	742 795	(486 777)
A-82	(Dec 9/07 - Feb 2/08)				3 574 373	4 791 958	1 217 585	(1 217 585)
A-83	(Feb 3 - Mar 29/07)				0	894 486	894 486	(894 486)
A-84	(Mar 30 - May 24/08)				0			0
A-85	(May 25 - Jul 19/08)				0			0
<b>Averages for Various Time Periods</b>								
Average 9 Periods A-74 to A-81		3 148 340	4 561 113	1 412 772	3 093 854	4 626 185	1 532 331	(519 559)

## CONTRACTED FROM ONTARIO

Quota Period	Dates	Avicomax Inc.	Excelsior Cooperative Avicole	Ferme Des Voltigeurs Inc.	Kanipac Inc.	Liydale	Nutril-Gallie Ltée.	Volaille Grenville s.a.c.#	Volaille Glanville Inc.	Total
A-73	(Jul 23 - Sep 16/06)	990,305	66,801	0	0	226,736	0	1,232,776	1,814,272	4,329,893
A-74	(Sep 17 - Nov 11/06)	1,143,940	143,341	0	0	269,670	0	1,198,928	1,905,709	4,661,788
A-75	(Nov 2/06 - Jan 6/07)	826,306	57,088	0	0	100,729	0	1,385,332	1,621,988	4,139,663
A-76	(Jan 7 - Mar 3/07)	1,095,638	146,826	228,750	0	521,522	0	1,189,919	1,786,275	4,918,925
A-77	(Mar 4 - Apr 28/07)	1,168,623	139,572	210,149	0	573,610	0	1,111,995	1,521,476	4,723,425
A-78	(Apr 29 - Jun 23/07)	1,239,861	68,253	165,180	0	662,129	0	1,241,407	1,608,084	4,980,014
A-79	(Jun 24 - Aug 18/07)	1,307,632	83,119	432,169	0	462,464	0	1,135,965	1,176,761	4,598,047
A-80	(Aug 19 - Oct 13/07)	977,837	220,872	302,766	0	311,558	0	983,836	1,166,302	4,559,975
A-81	(Oct 14 - Dec 8/07)	923,960	154,264	317,916	0	953,648	0	952,489	1,192,262	4,394,533
A-82	(Dec 9/07 - Feb 2/08)	1,019,827	199,752	403,996	0	935,081	44,119	1,001,644	1,187,255	4,791,958
A-83	(Feb 3 - Mar 29/07)	1,016,841	136,924	278,884	0	1,200,843	42,035	1,094,208	1,261,254	5,030,989
A-84	(Mar 30 - May 24/08)									
A-85	(May 25 - Jul 19/08)									
<b>Averages for Various Time Periods</b>										
Average 9 Periods A-74 to A-81		1,066,582	128,846	194,471	10,291	538,952	0	1,139,967	1,550,124	4,626,185

(\*) Allocation per processor are estimated.

# CONTRACTED FROM QUEBEC

Quota Period	Dates	TR Sargent	Ramy Poultry	Grand River	Farm Fresh	Maple Lodge	Sure Fresh	Cami Int	Chai Koschar	Lilydale	Lapporte PF	Golden Valley	Total Contracted amount for Quebec
A-73	(Jul 23 - Sep 16/06)	1 977 728	145 300	376 080	94 000	150 000	0	0	0	0	0	0	2 743 108
A-74	(Sep 17 - Nov 11/06)	1 224 744	198 560	418 189	77 000	562 600	0	0	0	0	0	0	2 479 093
A-75	(Nov 12/06 - Jan 6/07)	1 468 950	150 320	306 340	78 000	230 000	0	0	0	0	0	0	2 227 310
A-76	(Jan 7 - Mar 3/07)	1 391 712	174 560	444 059	94 000	662 400	0	0	0	0	0	0	2 766 731
A-77	(Mar 4 - Apr 26/07)	1 455 541	199 560	452 582	163 000	601 159	0	0	0	0	0	0	2 871 842
A-78	(Apr 29 - Jun 23/07)	1 802 283	291 400	471 988	175 000	443 600	316 004	0	258 250	0	0	0	3 728 005
A-79	(Jun 24 - Aug 18/07)	1 415 276	276 700	717 502	146 791	483 300	204 500	50 800	49 000	0	0	0	3 365 869
A-80	(Aug 19 - Oct 13/07)	1 644 373	302 887	379 406	175 993	421 050	243 800	98 100	10 500	0	0	0	3 270 209
A-81	(Oct 14 - Dec 8/07)	1 477 052	366 860	713 655	182 000	397 260	285 600	187 900	41 500	0	0	0	3 651 838
A-82	(Dec 9/07 - Feb 2/08)	1 305 346	402 324	832 986	89 000	295 940	340 177	256 600	52 000	0	0	0	3 574 373
A-83	(Feb 3 - Mar 29/07)	894 486	348 360	735 915	248 748	321 600	143 880	36 700	0	0	429 346	368 000	3 526 930
A-84	(Mar 30 - May 24/08)	1 193 580	343 020	731 408	175 000	321 370	190 560	0	0	0	484 600	143 600	3 581 138
A-85	(May 26 - Jul 19/08)	1 408 072	347 200	811 100	171 000	367 540	206 000	362 800	0	0	450 450	0	4 093 282
Averages for Various Time Periods													
Average 9 Periods A-74 to A-81		1 528 300	230 676	516 426	181 859	471 586	116 557	47 978	50 473	0	0	0	3 093 854

Ceci est la pièce « T » de l'affidavit de Thomas Soucy  
souscrit le 29<sup>e</sup> jour du mois de mai 2008

AFFIRMÉ SOLENNELLEMENT DEVANT MOI  
à Montréal, ce 29<sup>e</sup> jour du mois de mai 2008

*Annette Bitton*

Commissaire à l'assermentation pour  
tous les districts du Québec



ESTIMATION DES VOLUMES ACQUIS PAR MAPLE LODGE DANS LA CADRE DU COMMERCE INTERPROVINCIAL

Période	Date	Maple Lodge	66% Laplante	Total/période	Kg/sem	Têtes/sem
A-74	(Sep 17 - Nov 11/06)	562 600	0	562 600	70 325	35 163
A-75	(Nov 12/06 - Jan 6/07)	533 207	0	533 207	66 651	33 326
A-76	(Jan 7 - Mar 3/07)	662 400	0	662 400	82 800	41 400
A-77	(Mar 4 - Apr 28/07)	601 159	0	601 159	75 145	37 572
A-78	(Apr 29 - Jun 23/07)	443 100	0	443 100	55 388	27 694
A-79	(Jun 24 - Aug 18/07)	483 300	0	483 300	60 413	30 206
A-80	(Aug 19 - Oct 13/07)	421 050	0	421 050	52 631	26 316
A-81	(Oct 14 - Déc 8/07)	397 260	0	397 260	49 658	24 829
A-82	(Dec 9/07 - Feb 2/08)	295 940	0	295 940	36 993	18 496
A-83	(Feb 3 - Mar 29/07)	321 500	283 368	604 868	75 609	37 804
A-84	(Mar 30 - May 24/08)	321 370	319 836	641 206	80 151	40 075
A-85	(May 25 - Juin 9/08)	337 540	297 297	634 837	79 355	39 677
A-86	(Jul 20/08 - Sep 13/08)	429 480	296 274	725 754	90 719	45 360
A-87	(Sep 14 - Nov 8/08)	641 000	365 155	1 007 155	125 894	62 947

Volume du Qc vers l'Ontario			
Kg/période	Têtes/sem	Allocation Qc	% CI
2 479 098	154 943	51 377 541	4,8%
2 727 307	170 457	50 111 668	5,4%
2 766 731	172 921	53 039 407	5,2%
2 871 842	179 490	53 140 622	5,4%
3 728 005	233 000	56 414 859	6,6%
3 335 869	208 492	55 636 554	6,0%
3 670 837	223 181	53 136 567	6,7%
3 651 838	228 240	53 784 080	6,8%
3 574 373	223 398	51 446 578	6,9%
3 526 930	220 433	52 999 146	6,7%
3 581 138	223 821	55 890 956	6,4%
4 093 232	255 830	56 188 834	7,3%
4 415 313	275 957	54 331 508	8,1%
4 829 308	301 832		

% CI: % de l'allocation du Québec dirigée vers le commerce interprovincial

**DOCUMENT #127**

**CONFIDENTIEL NIVEAU A**

Numéro de dossier : CT-2008-004  
Numéro du document du Greffe : \_\_\_\_\_

**TRIBUNAL DE LA CONCURRENCE**

**EN MATIÈRE DE** la *Loi sur la concurrence*, L.R.C. 1985, ch. C-34 et ses modifications, et des *Règles du Tribunal de la concurrence*, DORS/94-290;

**ET EN MATIÈRE D'UNE** demande en vertu de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence* concernant une allégation de refus de vendre de la part de Groupe Westco Inc. et al.

**ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE**

Demanderesse

**ET**

**GROUPE WESTCO INC ET GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE ET VOLAILLES ACADIA S.E.C. ET  
VOLAILLES ACADIA INC.**

Défenderesses

---

**DÉCLARATION DE JULIE DESROCHES**

---

**Me Denis Gascon      Mme Martha A. Healey  
Me Éric C. Lefebvre    Me Alexandre Bourbonnais  
Me Geoffrey Conrad**

**Ogilvy Renault, S.E.N.C.R.L., s.r.l.  
Bureau 1100  
1981, rue McGill College  
Montréal (Québec)  
H3A 3C1  
Procureurs de la défenderesse  
Groupe Westco Inc.**



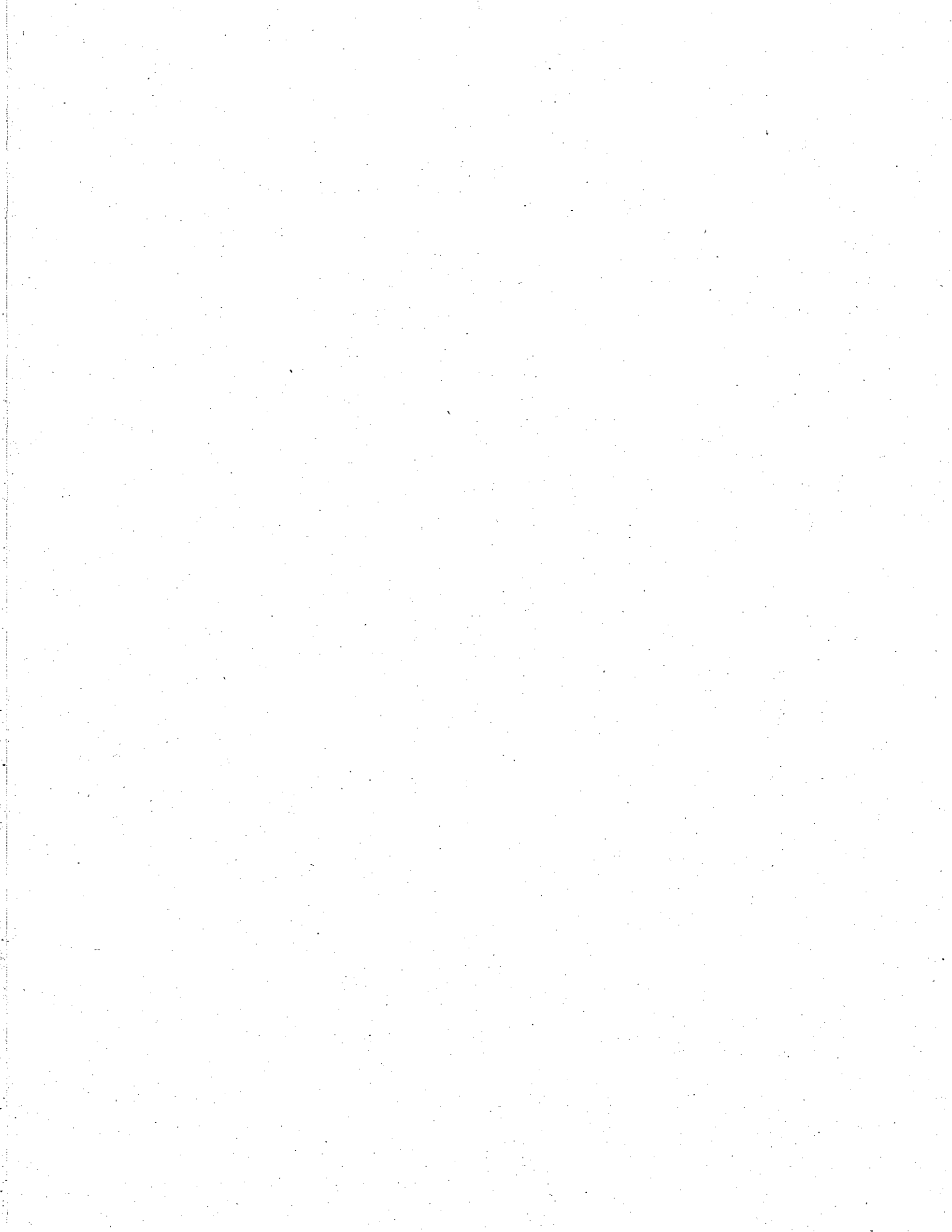
2.43. Le 9 octobre 2008, le Témoin a informé la haute direction de chacun d'Olymel et de Westco et Olymel du fait que les vérifications des capacités aquifères sur le territoire du village de Clair auraient lieu entre le 16 et le 20 octobre 2008, tel qu'il appert du document joint à la présente déclaration à la pièce JD-32.

3. Relativement aux raisons qui ont provoqué des délais dans la concrétisation du Projet, le Témoin viendra témoigner des faits suivants :

3.1. La demande présentée par Nadeau Ferme Avicole Limitée (ci-après : « Nadeau ») aux Éleveurs de Poulets du Nouveau-Brunswick le 22 février 2008, jointe à la présente à la pièce JD-33, et l'appel subséquent de la décision rendue par cet organisme le 14 avril 2008, jointe à la présente à la pièce JD-34, logé par Nadeau devant la Commission des Produits de Ferme du Nouveau-Brunswick, dont la décision n'a elle-même été rendue que le 10 septembre 2008 et est jointe à la présente à la pièce JD-35, ont créé des incertitudes importantes quant à la viabilité du Projet, ce qui a ralenti la progression de celui-ci en raison des risques importants associés aux investissements et engagements nécessaires.

3.2. L'ordonnance du Tribunal de la concurrence (le « Tribunal »), rendue en date du 12 mai 2008, permettant à Nadeau de présenter une demande en vertu de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence*, ainsi que la décision intérimaire du Tribunal rendue le 26 juin 2008, ordonnant à Westco de continuer d'approvisionner Nadeau jusqu'à ce qu'une décision finale soit rendue en décembre 2008 ou janvier 2009, ont exacerbé les incertitudes déjà présentes quant à la viabilité du Projet.

3.3. L'adoption, le 18 juin 2008, du projet de Loi 81 par l'Assemblée nationale du Nouveau-Brunswick a aussi augmenté les risques relatifs à la concrétisation du Projet et nécessité l'obtention de précisions sur les intentions du ministre responsable de cette loi, lesquelles précisions n'ont été obtenues qu'en septembre 2008 par le Partenariat, tel qu'il appert de la lettre datée du 21 septembre 2008, jointe à la présente à la pièce JD-36.



**Pièce JD-33**

vivants pour l'avenir et par le fait même assurer l'avenir de l'industrie de transformation avicole au Nouveau-Brunswick?

- Comment le fait de détourner 50 % de la production avicole de la province vers le marché interprovincial sans le consentement et au détriment de l'industrie de transformation du Nouveau-Brunswick est-il conforme à l'Accord fédéral-provincial de 2001 sur le poulet?

#### **IL N'Y A DE PLACE QUE POUR UNE INSTALLATION DE TRANSFORMATION AVICOLE AU NOUVEAU-BRUNSWICK**

Nous avons adopté une position très ferme sur le point suivant :

Il n'y a de place que pour une installation de transformation avicole au Nouveau-Brunswick compte tenu des exigences relatives aux économies d'échelle qui existent dans le marché concurrentiel actuel. Il est essentiel que le secteur de la transformation soit vigoureux pour assurer le succès de l'industrie avicole de la province. Si deux installations sont permises au Nouveau-Brunswick, l'entreprise de Nadeau sera affaiblie. L'avenir de la transformation avicole ne sera guère assuré si de nombreuses installations de transformation sont établies. Les administrateurs connaissent sans doute les difficultés éprouvées par l'industrie de la

1. Chaque producteur serait tenu de conclure un contrat avec son transformateur pour la livraison de poulets pour chaque période de contingent, à l'instar du Formulaire 101 de l'Ontario.
2. Aucun contingent de production ne serait alloué au producteur jusqu'à ce que l'Office ait approuvé le contrat conclu entre le producteur et le transformateur, rétablissant ainsi le contrôle de l'Office sur la commercialisation de la production de volaille au Nouveau-Brunswick au point de vente.
3. Un régime d'attribution des contingents à l'installation de transformation en vue de garantir un approvisionnement fiable et continu de poulets vivants au transformateur.
4. Tout nouveau transformateur dans la province serait tenu de demander à l'Office de lui attribuer un contingent et de prouver que la mise sur pied d'une deuxième installation de transformation ferait avancer les objectifs du Plan de commercialisation du poulet du Nouveau-Brunswick et les parties de l'Accord fédéral-provincial de 2001 sur le poulet que nous mentionnerons plus loin. L'attribution d'un contingent à un nouveau transformateur ne devrait pas menacer la viabilité de l'approvisionnement de Nadeau. L'Office pourrait également décider s'il serait avisé d'intégrer un transformateur dans le secteur de la production et les autres secteurs de l'industrie.
5. L'Office pourrait décider d'approuver l'attribution d'un contingent raisonnable en vue de sa mise en marché dans le commerce interprovincial, dans le

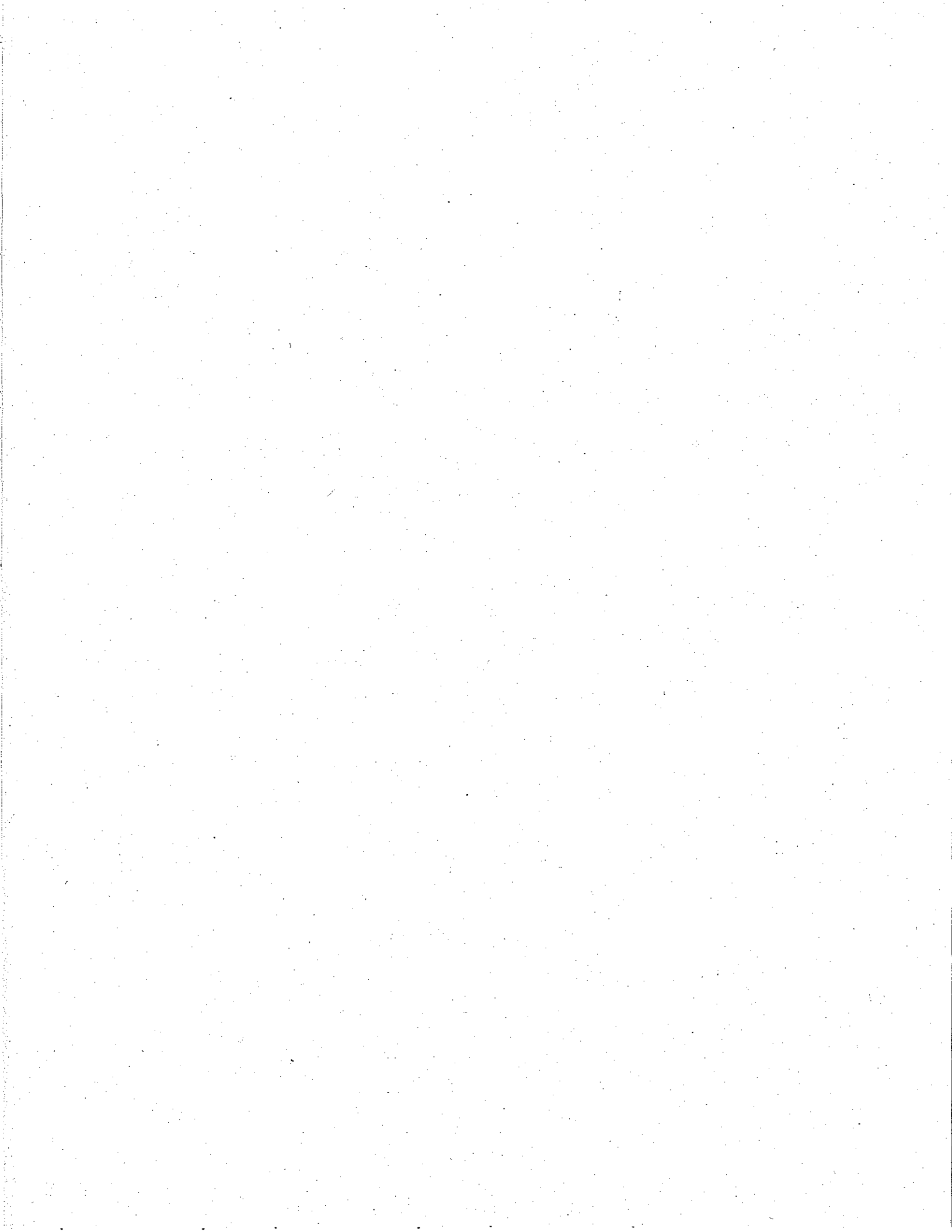
contexte de l'Accord fédéral-provincial de 2001 sur le poulet et d'ententes similaires conclues avec d'autres provinces.

6. En exigeant que toute la production de volaille du Nouveau-Brunswick soit commercialisée par l'entremise de l'Office, chaque producteur, qu'il soit grand ou petit, pourrait avoir accès aux mêmes débouchés économiques. Aucun producteur ne devrait faire l'objet de représailles ou subir de pression en raison d'une non-conformité au programme d'approvisionnement en intrants d'un producteur quelconque.
7. La conclusion de contrats entre les producteurs, l'Office et les transformateurs de l'extérieur de la province obligerait ces transformateurs à respecter les modalités de la vente de volaille élevée au Nouveau-Brunswick.

Vous trouverez aux onglets 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10 et 11 du volume d'annexes ci-joint une copie des formulaires et règlements pertinents du système en vigueur en Ontario. Le programme ontarien a été mis au point après des années de tâtonnements, de négociations et d'audiences publiques. Il s'agit du meilleur plan de commercialisation du poulet établi en fonction d'une évolution systémique.

#### **RESPECT DE L'ACCORD FÉDÉRAL-PROVINCIAL DE 2001 SUR LE POULET**

Nous soumettons respectueusement que notre proposition permettra au Plan de commercialisation du poulet du Nouveau-Brunswick de mieux cadrer avec les



**Pièce JD-34**



PROVINCE OF NEW BRUNSWICK

RE THE APPLICATION OF NADEAU POULTRY FARM LTD.

DECISION OF CHICKEN FARMERS NEW BRUNSWICK

INTRODUCTION

1. The stated purpose of the *Natural Products Act*, S.N.B. 1973, c. N-1.2 (the "Act") is to provide for the promotion, control and regulation of farm products within the Province of New Brunswick.<sup>1</sup>
2. Section 7 of *New Brunswick Regulation 2003-55*, made under the *Act* creates a board for the purpose of the promotion, control and regulation within the Province of New Brunswick of chicken. The Board is called Chicken Farmers of New Brunswick. That *Regulation* also states:
  8. *The purposes for which the Board is established are:*
    - (a) *the promotion, control and regulation within the regulated area of the marketing of the regulated product;*
    - (b) *the promotion, control and regulation within the regulated area of the production of the regulated product;*
    - (c) *the promotion of the consumption and use of the regulated product; and*
    - (d) *research activities pertaining to the regulated product.*

EVENTS

3. Nadeau is the sole processor of chicken remaining in the Province of New Brunswick. Its plant is located at Saint-François-de-Madawaska. Nadeau states that it provides 340 jobs, full and part time, and processes 8-8.5M kgs (live) of chicken every eight (8) weeks, approximately one-half (½) million birds per week.
4. According to Nadeau, 64% of its chicken is supplied by New Brunswick producers, the balance coming from the Provinces of Prince Edward Island and Nova Scotia.
5. Groupe Westco Inc. ("Westco") is a New Brunswick corporation that brings together a number of chicken quota holders, either as shareholders or otherwise. By combining the quotas,

---

<sup>1</sup>Section 3.

Westco seeks to achieve economies of scale. It has also been able to group together as one entity about 51% of New Brunswick's chicken quota, all of which is presently being processed by Nadeau. Through other strategic alliances and partnerships, it can be argued that Westco has at least some influence on another  $\pm$  21% of New Brunswick chicken quota, most of which is also being processed by Nadeau, as of now.

6. Documents filed make it known that Westco has been trying to purchase the Nadeau facility at Saint-François-de-Madawaska from Nadeau's parent company. This is part of Westco's efforts to become a fully integrated facility - "from egg to table." Westco apparently has a Québec partner - Olymel - which is a processor and therefore a competitor to Nadeau.
7. The talks between Westco and Nadeau with regard to acquisition by Westco of the Nadeau plant at Saint-François-de-Madawaska have apparently been on-and-off for some time. It appears that in January 2008, talks broke down. On January 17, 2008, and again on February 7, 2008, Westco advised Nadeau that it would cease supplying it with chicken as of July 20, 2008. Westco and Olymel have since announced their intention to build their own processing facility in New Brunswick. This would create a second processing plant in the Province.
8. On February 21, 2008, Nadeau forwarded to Chicken Farmers of New Brunswick a letter requesting a hearing of an "Application" before Chicken Farmers of New Brunswick. The purpose of the hearing was:
  1. *To apply to Chicken Farmers of New Brunswick to implement a plant supply allocation system and other changes to the New Brunswick Chicken Marketing Regulations.*
  2. *To request an investigation into the consolidation of ownership of chicken production quota within the Province"*
9. The letter also alludes to conflicts of interest of certain directors of Chicken Farmers of New Brunswick. The letter was followed by an Application dated February 26, 2008, reiterating essentially the same requests as the letter, but with more detail.
10. The Application sets out events outlined above and, in summary, makes the following points:
  - a. Westco should not be allowed to control in excess of 50% of New Brunswick chicken production;
  - b. The Board should take steps to eliminate the over-concentration and restore some equilibrium to protect the only New Brunswick processor;
  - c. The Board needs to help Nadeau secure its future supply of live chicken and in so doing secure the processing industry in New Brunswick;

- d. Diverting production to other Provinces is not consistent with federal-provincial agreements; and
  - e. New Brunswick cannot sustain two (2) processors.
11. Nadeau then goes on to suggest a plant supply allocation system not dissimilar to the Province of Ontario's.

#### SUMMARY OF DECISION

- 12. Chicken Farmers of New Brunswick does not have the authority to hold a "hearing", and did not.
- 13. Chicken Farmers of New Brunswick does not have the authority to prohibit interprovincial movement of chicken production.
- 14. Producers must be able to select the processors of their choice. The request to implement a plant supply allocation system is denied. However, producers are encouraged to consider the supply of their product to a New Brunswick processor as a first and preferred option.
- 15. Order III has not been violated. There remain 34 different quota holders in New Brunswick. There is no need for an investigation into consolidation.
- 16. In order to make this decision, the Board purged itself, as much as possible, of any appearance of bias.

#### DISCUSSION

##### *Hearing*

- 17. The Regulations creating Chicken Farmers of New Brunswick do not give it the authority or jurisdiction to hold hearings. It would be beyond the scope of the Board's mandate to embark on a quasi-judicial process. The Board has no right to summons or swear witnesses or to act in any way as an adjudicative body.
- 18. The powers of the Board, as detailed in *Regulation 2003-55*, section 11, and in *Regulation 2003-72*, section 12, do not foresee the establishment of tribunals. In fact, *Regulation 2003-55*, section 11 provides that the Board has:

(bb) *the powers of a corporation under the Business Corporations Act and, subject to the Act, in the exercise of such powers the members of the Board shall be deemed to be its shareholders and directors*

19. Section 79(1) of the *Business Corporations Act* states:

*"79(1) Every director and officer of a corporation in exercising his powers and discharging his duties shall*

*(a) act honestly and in good faith, and*

*(b) exercise the care, diligence and skill that a reasonably prudent person would exercise in comparable circumstances*

*in the best interests of the corporation.*

20. The Board cannot hold a hearing, but must act in accordance to its duties under the *Business Corporations Act*.

#### PLANT SUPPLY ALLOCATION SYSTEM

21. The impact, consequences and effects of granting the Nadeau Application would be drastic and multiple.

22. The regulated area is defined in *Regulation 2003-55* as the Province of New Brunswick. This directs that the Board's authority is limited to what occurs in New Brunswick. While some of the powers given the Board in section 11 of *Regulation 2003-55* would appear to allow the Board to reach beyond New Brunswick's borders, it is doubtful that the Board has the right to regulate interprovincial movement of chicken.

23. In addition, two important Federal-Provincial agreements must be considered. The *2001 Federal-Provincial Agreement for Chicken*, to which Chicken Farmers of New Brunswick is a signatory, states:

**8.00** *Free Movement of Chicken*

**8.01** *The Parties agree that the marketing of chicken shall not be restricted in any manner that is inconsistent with this Agreement or any applicable legislation, all as amended from time to time.*

24. *Schedule "A"* to that Agreement states:

11. (1) CFC [Chicken Farmers Canada] shall, with respect to the signatory provinces . . . by order or regulation, establish a system for the licensing of persons who are engaged in the marketing of chicken in interprovincial or export trade . . .

25. Paragraph 11(2)(b) of Schedule "A" then goes on to speak of establishing "the conditions under which the marketing of chicken may take place interprovincially or for export."
26. The marketing of chicken for interprovincial or export trade is regulated by the *Canadian Chicken Licensing Regulations* made under the *Farm Products Agencies Act*, R.S.C. 1985, c. F-4 (Canada). That *Regulation* provides for a comprehensive regime dealing with licensing, market development, anti-dumping and transportation. In order to ship from New Brunswick to another Province, Westco had to first obtain a license from CFC. We understand this has occurred.
27. The *Agreement on Internal Trade* entered into by Canada's First Ministers, executed by the Province of New Brunswick on September 6, 1994, states:

*Article 903: Review*

1. *The Parties shall work together in accordance with Annexes 902.5 and 903.1 to reduce or eliminate measures that constitute obstacles to internal trade in agriculture and food goods.*
  2. *The Ministers have, within the framework of their review of Canadian agri-food policy, agreed to:*
    - (a) *undertake a comprehensive review of the framework governing supply managed commodities and implement an action plan towards the development of sustainable orderly marketing systems in the Canadian dairy, poultry and egg industries;*
- .....
28. Annex 903.1 speaks of a December 1989 Memorandum of Understanding wherein the Canadian Ministers responsible for Agriculture agreed, among other things, to:
    - a. *undertake collective action with the intent of reducing or eliminating barriers to trade in agricultural and food products among provinces;*
    - b. *establish a broad, best effort Moratorium on the introduction of new barriers to trade;*
    - c. *provide information and the opportunity for consultation, in advance, when any new regulation is under consideration which might affect interprovincial trade;*

29. The Board cannot see how a producer licensed at the federal level to market chicken inter-provincially can be prevented from doing so by a Chicken Farmers of New Brunswick order. The Board is of the view that Chicken Farmers of New Brunswick cannot prevent the interprovincial movement of chicken, for all of the above reasons.
30. *Regulation 2003-55* does however hold a possible alternative. It states:
- 11 *The following powers are vested in the Board:*
- .....
- (c) *to regulate the time and place at which, and to designate the body by or through which, the regulated product shall be marketed or produced and marketed;*
- .....
- (u) *to require any person who produces the regulated product to offer to sell and to sell the regulated product to or through the Board;*
31. According to this section, the Board can order that all production be sold to or through it, and it can then decide where the production would be resold. Chicken Farmers of New Brunswick could then “shop” the market and resell for the best price and conditions of sale offered, commonly referred to as “first receivership”.
32. There is some question as to whether Chicken Farmers of New Brunswick has the authority to prevent interprovincial trade even through first receivership. The *Agricultural Products Marketing Act*, R.S. C. 1985, c. A-6 (Canada), states:
2. (1) *The Governor in Council may, by order, grant authority to any board or agency authorized under the law of any province to exercise powers of regulation in relation to the marketing of any agricultural product locally within the province, to regulate the marketing of that agricultural product in interprovincial and export trade and for those purposes to exercise all or any powers like the powers exercisable by the board or agency in relation to the marketing of that agricultural product locally within the province.*
33. There has not been such a sub-delegation of federal regulatory authority to Chicken Farmers of New Brunswick.<sup>2</sup>
34. Even if legally authorized, such a system would require an infrastructure change that would cause the Board to have a more hands-on involvement in the industry, more than it already has.

---

<sup>2</sup>*Allan v. Ontario (A.G.)*, [2005] O.J. No.3083, 76 O.R. (3d) 616

The answer to desirability and legitimacy of such a system can be found in the legislation. The Board's mission statement is legislatively mandated in *Regulation 3003-55*, where one reads:

9     *The mission statement and strategic objectives of the Board are to promote the production and sale of high quality poultry products through an orderly marketing system that is responsive to consumer demand and producer expectations.*

35. The Board was created for the purpose of protecting consumers and producers. It was never contemplated that processors would be assigned plant quota.
36. The cost of an infrastructure set-up to manage a process whereby production is purchased by Chicken Farmers of New Brunswick and then resold would have to be borne by the Board and then passed on to producers through levies, and eventually reflected in consumer pricing. This would be neither in the interest of consumers nor of producers.
37. Chicken Farmers of New Brunswick would have to become licensed as an interprovincial marketer under the *Canadian Chicken Licensing Regulation*. The Board could also potentially be faced daily with the dilemma of "supporting" a New Brunswick processor who has a lower price and different conditions of sale than an outside processor. The Board is of the view that such a system would not work, or would be expensive and very difficult to operate. Unlike commodities such as milk, chicken is not a homogeneous product. The time to implement such a radical change to production marketing and the complexity of such a system is not a workable option.
38. Nadeau requests 93% to 95% of New Brunswick quota production be assigned to it, and that no new processor be allowed to operate in New Brunswick until it can "prove that the creation of a second plant in the Province . . . [does] not jeopardize Nadeau's supply viability." Chicken Farmers of New Brunswick does not believe that the granting of a what would amount to a chicken processing monopoly is in the best interest of consumers, producers or the industry. The Board is very much of the view that the free-market system should be allowed to exist, in as much as a free-market can exist for a supply managed commodity.
39. It is not within the mandate or objectives of Chicken Farmers of New Brunswick to create a processor monopoly. In the past, producers have been able to shift their production from one processor to another, for competitive or other reasons. New Brunswick producers have sent their production out of Province to Nova Scotia, to Ontario and to Québec. Nadeau itself admits in its Application that it processes quota from the Provinces of Nova Scotia and Prince Edward Island.

40. Where plant supply allocation systems exist, there are several federally inspected plants in the Province, giving producers competitive options. British Columbia has eight federal processors. Ontario has 14. Québec has nine. New Brunswick has one!
41. New Brunswick producers must be allowed the freedom to choose their processor of choice. Chicken Farmers of New Brunswick rejects the Application.
42. Chicken Farmers of New Brunswick is sensitive to Nadeau's plight. We understand their concerns for the jobs they supply and thus their contribution to New Brunswick's economy. We appreciate their investment in Saint-François-de-Madawaska. **WE ENCOURAGE ALL NEW BRUNSWICK PRODUCERS CONSIDER SUPPLYING THEIR PRODUCTION TO A NEW BRUNSWICK PROCESSOR AS THEIR FIRST AND PREFERRED OPTION.**

#### CONSOLIDATION OF QUOTA

43. Documentation on file with the Board shows that New Brunswick chicken quota is presently held by 34 different entities. No doubt, some of them have formed strategic alliances for different reasons, mostly economic. The Board is of the view that these alliances do not violate Order III. The fact that quota holders in possession of better than 50% of New Brunswick chicken quota have chosen to cooperate under the Westco umbrella does not violate Order III.
44. There is no prohibition in the Orders against economic cooperation between quota holders. This practice is not a new one and makes financial sense. The Board is of the view that there is no need for an investigation into consolidation of ownership of production quota within the Province of New Brunswick.

#### BIAS

45. The directors who have a direct involvement with Westco have either resigned and been replaced, or have declared a conflict of interest, and did not participate in this decision.
46. The remaining issue is whether the present directors have a conflict of interest. To quote one of the leading authorities on the issue:



*To be biased is to have an unauthorized predilection towards a particular result, or to have subject to unauthorized factors which lead, or have a tendency to lead, to a particular result<sup>3</sup>*

47. To one extent or the other, all chicken producers in New Brunswick are biased. Every chicken quota holder in the Province has, or has had, some kind of relationship with Nadeau:

*... the reality is that all administrative decision-makers are biased in some way. They share in certain underlying cultural philosophies which are embodied in the common-law or in the constitutional precepts of the state, and, consequently, tend to make decisions which favour those philosophies and precepts. Equally, they have a bias towards the statutory directions that bind them, the spirit and intent of their enabling statute, and the accomplishment of their statutory mandates. In the performance of those mandates, they may have developed guidelines to assist in the determination of policy or discretionary decisions towards which they obviously have a degree of bias; or they may have a predilection towards procedures which favour efficiency or economy. Agencies are frequently composed of or staffed by individuals with specific expert or cultural backgrounds of particular relevance to the mandate they are to serve and they bring the expertise and prejudice learned from those past experiences to the agencies. Sometimes members are appointed expressly to represent certain interests.*

*In administrative law the question is not simply whether an administrative decision-maker has a bias. It is also whether any bias which the decision-maker has is authorized by law. This is an important distinction to make. To fail to take this into account will result in improper pigeon holing of administrative processes where individual administrative schemes are judged according to general standards rather than the standards appropriate to the particular process at hand.<sup>4</sup>*

48. Regulation 2003-72, sections 3 to 6, mandates that the Board must be composed of chicken producers. The issue then is not whether an individual director is biased, but whether the bias is so severe as to disqualify that director from participating in the decision. MacAuley and Sprague say this:

---

<sup>3</sup> *Practice and Procedure before Administrative Tribunals*, MacAuley and Sprague, Thomson Carswell, p. 39.2.

<sup>4</sup> *idem.*

*To simply step down on the mere allegation of bias is to surrender the management of a proceeding to the parties and essentially to decline to perform an important aspect of one's mandate. Stepping down out of an overly developed sense of bias may delay important and costly proceedings. And to step down merely to avoid controversy where the decision-maker does not believe that there is a reasonable apprehension of bias can come back to haunt the agency later unless the decision-maker makes it clear that no decision is being made respecting the issue of bias but that he or she is stepping down merely to avoid delaying the process further with the potential resolution of the issue. At the same time, all other factors being equal, where stepping down will not delay the matter and where the issue may be in some doubt the agency decision-maker may wish to step down at the beginning of a hearing out of an abundance of caution in order to ensure that a costly and lengthy proceeding is not derailed at the fact by a successful bias challenge. Certainly where a decision-maker believes that there may be a reasonable apprehension of bias he or she should stand aside.*

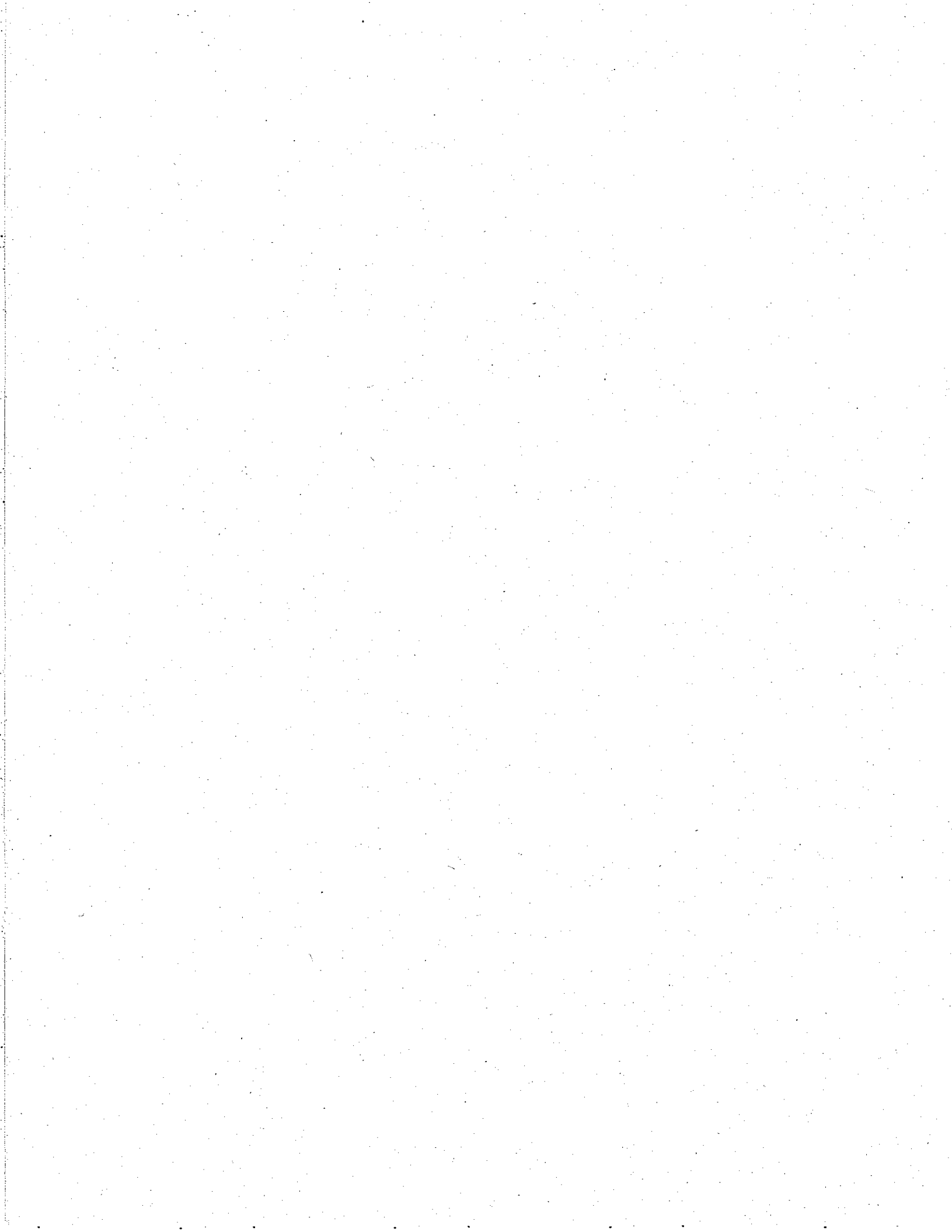
49. The remaining directors, signatories below, are of the view that they are neither biased, nor do they project any appearance of bias, based on the considerations above.

RESPECTFULLY SUBMITTED on April 14, 2008

\_\_\_\_\_  
Larry Slipp

\_\_\_\_\_  
Terry Edgett

\_\_\_\_\_  
Marc Cormier



**Pièce JD-35**

**COMMISSION DES PRODUITS DE FERME DU NOUVEAU-BRUNSWICK**

**APPEL EN VERTU DE L'ARTICLE 65.1 DE LA LOI SUR LES PRODUITS NATURELS**

**Nadeau Ferme avicole Limitée  
Appelant**

- et -

**Les Producteurs de poulet du Nouveau-Brunswick  
Intimé**

**DATE DE L'AUDIENCE : 23, 24 et 25 juin 2008**

Pour Nadeau Ferme avicole Limitée :

Ron E. Folkes, Folkes Legal Professional Corp.  
John Feenstra

Pour Les Producteurs de poulet du Nouveau-Brunswick :

G. Robert Basque, Forbes Roth Basque  
Louis Martin, secrétaire-directeur

Pour Groupe Westco Inc. :

Matthew M. Tweedie, Cox & Palmer  
Geoffrey Conrad, Ogilvy Renault  
Thomas Soucy

---

**INTRODUCTION**

1. M. Ron E. Folkes, dans une lettre envoyée à la Commission des produits de ferme du Nouveau-Brunswick (la « Commission ») le 2 mai 2008, a donné un « Avis d'appel » au nom de son client, Nadeau Ferme avicole Limitée (« Nadeau »). Cet appel porte sur une décision des Producteurs de poulet du Nouveau-Brunswick (PPNB), un office de commercialisation établi en vertu de la *Loi sur les produits naturels*, L.R.N.-B. 1973, c. N-1.2, (la « Loi ») et est interjeté devant la Commission conformément au paragraphe 65(1) de la *Loi*. Par cette décision, les PPNB rejetaient la demande déposée par Nadeau voulant que les PPNB adoptent un système de contrats périodiques de vente de poulet pour les producteurs, assorti d'un volume garanti de poulets vivants aux abattoirs. Cette demande était fondée sur le fait que Groupe Westco Inc. (« Westco »), un important fournisseur de poulets vivants de Nadeau, avait avisé Nadeau qu'il

cesserait d'alimenter l'abattoir Nadeau de Saint-François-de-Madawaska (Nouveau-Brunswick) (« l'abattoir Nadeau ») à compter du 20 juillet 2008. Nadeau allègue que la perte de cette quantité de poulet serait impossible à combler en raison du système national d'attribution du poulet, connu sous le nom de Plan national de commercialisation du poulet, dont les grandes lignes ont été établies par l'Accord fédéral-provincial de 2001 sur le poulet (« Accord f-p ») et qui prévoit la réglementation de la quantité de poulets vivants disponible pour le marché canadien (dont quatre sections sont présentées à l'Annexe A). Nadeau alléguait que cette perte d'approvisionnement nuirait à la viabilité financière de l'abattoir Nadeau.

2. Dans son appel, Nadeau demande que la Commission substitue sa décision à celle de l'Office et :
  - a. ordonne à l'Office ou lui prescrive de présenter à la Commission un plan de mise en œuvre d'un système d'allocation d'approvisionnement afin d'assurer un approvisionnement en poulets vivants aux abattoirs ou à l'abattoir du Nouveau-Brunswick avant une échéance déterminée;
  - b. ordonne à l'Office ou lui prescrive d'élaborer un plan en consultation avec le ministère de l'Agriculture et de l'Aquaculture du Nouveau-Brunswick, l'industrie de la transformation et toute autre partie jugée appropriée par la Commission;
  - c. ordonne aux Producteurs de poulet du Nouveau-Brunswick de continuer de vendre leur production de poulets vivants à l'abattoir du Nouveau-Brunswick selon les conditions de vente et au prix du poulet vivant administré par l'Office sur une base provisoire, jusqu'à ce que le plan ait été élaboré et mis en œuvre;
  - d. recommande que le ministre de l'Agriculture et de l'Aquaculture désigne Nadeau à titre de transformateur de poulet pour le Nouveau-Brunswick, à condition que le projet de loi 81 ait été promulgué et proclamé en vigueur;
  - e. ordonne toute autre mesure réparatoire jugée appropriée par la Commission.

### CONTEXTE

3. Westco détient environ 51 % du contingent total de production de poulet alloué au Nouveau-Brunswick en vertu de l'Accord f-p et fournit actuellement environ 32 % du poulet transformé par Nadeau.
4. Tel qu'indiqué ci-dessus, Westco a donné avis à Nadeau qu'à compter du 20 juillet 2008, elle cesserait d'approvisionner l'abattoir Nadeau.
5. En vertu d'un accord de partenariat avec Olymel, un transformateur établi au Québec, Westco expédiera la totalité de sa production de poulet à Olymel, où elle sera transformée.
6. D'autres producteurs du Nouveau-Brunswick détenant ensemble environ 27 % du contingent de poulet du Nouveau-Brunswick et fournissant environ 17 % du poulet transformé par l'abattoir

Décision -- Nadeau Ferme avicole Limitée c. Les Producteurs de poulet du Nouveau-Brunswick

Nadeau, ont également indiqué qu'ils cesseraient d'approvisionner l'usine à compter du 15 septembre 2008. La perte de ces volailles combinée à celle des volailles de Westco entraînera une diminution de 49 % de l'approvisionnement actuel de Nadeau en poulets vivants.

7. Westco a indiqué que le principal motif de sa décision était sa stratégie de devenir une entreprise entièrement intégrée verticalement, « de l'oeuf à l'assiette », avec des couvoirs, des provenderies et des installations de production, de transformation et de commercialisation. Dans cette optique, Westco a présenté une offre d'achat de l'abattoir Nadeau à la société mère de Nadeau, Maple Lodge Holding Corporation, une société basée en Ontario. Des négociations ont suivi, mais elles ont été rompues en raison de l'incapacité des parties d'en venir à une entente sur le prix. Peu de temps après, Nadeau a reçu de Westco l'avis mentionné plus haut. Westco a indiqué qu'elle considérait sa décision de faire transformer ses volailles au Québec comme une mesure temporaire et que sa préférence allait à la construction d'une usine de transformation du poulet au Nouveau-Brunswick si les conditions s'y prêtaient.
8. Un second motif cité par Westco pour sa décision était la méfiance et l'insatisfaction croissantes dans sa relation d'affaires avec Nadeau.
9. La production de poulet pour le marché canadien est réglementée conformément aux dispositions de l'Accord f-p, dont l'un des buts est d'interdire la production et la commercialisation de poulets vivants par toute personne ne détenant pas de contingent de production, sauf exceptions limitées établies par chacun des offices de commercialisation provinciaux à l'intention des petits producteurs.
10. En vertu de l'Accord f-p, Les Producteurs de poulet du Canada (« PPC »), un organisme constitué en vertu de la *Loi sur les offices des produits agricoles*, S.R.C. 1985, c. F-4 (« LOPA »), évaluent le marché national du poulet et déterminent ensuite un contingent fédéral pour la production et la commercialisation du poulet dans le commerce interprovincial et le commerce d'exportation pour les producteurs de chaque province, en pourcentage du marché national estimé. L'*Ordonnance visant la délégation de pouvoirs par l'office appelé Les Producteurs de poulet du Canada* (« Ordonnance de délégation des PPC »), comme il est indiqué à l'Annexe A, autorise les PPNB à allouer la part attribuée au Nouveau-Brunswick des contingents fédéraux aux producteurs de la province. Les PPNB fixent ensuite un contingent provincial pour la production et la commercialisation de poulet égal au contingent fédéral établi par les PPC pour le Nouveau-Brunswick et allouent à chaque producteur un contingent fédéral et provincial combiné pour la production et la commercialisation de poulet par le producteur, sans égard à la destination projetée, dans la province ou ailleurs au Canada.
11. Les PPNB, de par leur nature et leur composition, sont un office de commercialisation des producteurs. Ils ont émis un certain nombre d'ordonnance de commercialisation mettant en

œuvre différents aspects de leur mandat, bien qu'aucune n'établisse une garantie quelconque d'approvisionnement en poulets vivants pour aucun transformateur ou n'empêche un producteur d'offrir son poulet au transformateur de son choix, même si les installations de ce transformateur sont situées dans une autre province.

12. Le poulet est habituellement produit sur la base de six cycles par année, un cycle représentant la période écoulée entre le moment où les poussins sont livrés aux installations du producteur jusqu'à leur expédition au transformateur. Un contrat est conclu entre le producteur et le transformateur pour la commercialisation des poulets produits dans chaque cycle au moment où les poussins sont livrés au producteur, ou avant ce moment. Le prix, la quantité, le moment de la livraison et les autres conditions générales, le cas échéant, contenues dans l'ordonnance des PPNB régissant les conditions de la vente, constituent le contrat. Il n'existe aucune indication selon laquelle Westco et Nadeau aient jamais conclu un contrat allant au-delà du cycle de production pour englober les commercialisations futures ou qu'il soit habituel qu'un tel contrat soit conclu entre les producteurs et les transformateurs du Nouveau-Brunswick.

## PRÉSENTATIONS

### NADEAU

13. Dans sa présentation, Nadeau fait référence aux articles 1.01 et 8.01 de l'Accord f-p, qui se lisent comme suit :

- 1.01 Le présent Accord établit un système de commercialisation ordonnée du poulet coordonné de façon flexible et axée sur le marché, comportant les mesures de protection nécessaires pour assurer l'uniformité, la prévisibilité et la stabilité en conformité avec les objectifs suivants:
- a) optimiser l'activité économique durable dans l'industrie du poulet;
  - b) rechercher des débouchés tant sur le marché national que sur le marché international;
  - c) améliorer la compétitivité et l'efficacité dans l'industrie du poulet;
  - d) travailler dans l'intérêt mutuel des producteurs, des intervenants de l'industrie et des consommateurs.
- 8.01 Les parties conviennent que la commercialisation du poulet ne doit pas être restreinte d'une quelconque manière qui soit contraire au présent Accord ou à toute loi applicable, tels qu'ils peuvent être modifiés de temps à autre.

14. Nadeau signale que l'une des conditions du permis accordé par les PPC à Westco stipule que Westco doit se conformer aux ordonnances et aux règlements des PPC et à ceux des PPNB. Il est sensé de conclure que si les PPNB devaient établir un système raisonnable d'allocation aux usines, Westco serait tenu de s'y conformer.

15. Nadeau fait référence à la mission d'un organisme comme les PPC, telle qu'elle est énoncée dans la LOPA. Sa mission consiste à promouvoir la production et la commercialisation du ou des



produits réglementés pour lesquels ils sont compétents, de façon à en accroître l'efficacité et la compétitivité, et de veiller aux intérêts tant des producteurs que des consommateurs du ou des produits réglementés.

16. Nadeau mentionne également le sous-alinéa 3b)(xiii) de l'Ordonnance de délégation, qui aborde le traitement des contingents fédéraux et des contingents fédéraux d'expansion dans le cadre des ententes de commercialisation avec les transformateurs.
17. Nadeau cite également le dossier *Fédération des producteurs de volailles du Québec c. Pelland*, 2005 CSC 2005, (présentée à l'Annexe A), pour conclure que les PPNB sont autorisés, en vertu de l'Ordonnance de délégation, à réglementer le commerce international d'une manière compatible avec l'Accord f-p et donc à établir un système d'allocations pour l'alimentation des usines.

#### LES PRODUCTEURS DE POULET DU NOUVEAU-BRUNSWICK

18. Pour appuyer leur position, les PPNB renvoient à des extraits des arrêts *Attorney-General for Manitoba c. Manitoba Egg and Poultry Association et al.*, [1971] R.C.S. 689 (présenté à l'Annexe A) et *Pelland*.
19. Les PPNB soulignent que le *Règlement sur l'octroi de permis visant les poulets du Canada* pris en vertu de la LOPA stipule qu'il est interdit de commercialiser du poulet sur le marché interprovincial ou d'exportation, entre autres à titre de producteur, à moins d'être titulaire du permis applicable, de payer les droits fixés et de respecter les conditions énoncées dans le règlement. Les PPNB soulignent que Westco détient un tel permis.
20. Les PPNB maintiennent également que l'Ordonnance de délégation ne délègue pas aux PPNB le pouvoir d'interdire ou de restreindre le commerce interprovincial du poulet. Bien que le *Règlement canadien sur le contingentement de la commercialisation des poulets* permette aux PPNB de fixer le contingent total d'un producteur, il ne les autorise pas à déterminer où le poulet d'un producteur sera commercialisé. Le règlement, tel qu'il est stipulé à l'article 5, vise simplement à définir le rapport entre les contingents fédéral et provincial attribués à un producteur.

##### Rapport entre le contingent fédéral et le contingent provincial

- 5 Le nombre de kilogrammes de poulet en provenance d'une province qu'un producteur est autorisé à commercialiser au titre d'un contingent fédéral, au cours de la période visée à l'annexe, correspond au contingent provincial que l'Office de commercialisation de la province en cause a alloué à ce producteur pour cette période, duquel a été soustrait le nombre de kilogrammes de poulet commercialisé par ce producteur au cours de la même période sur le marché intraprovincial.

21. Ces ordonnances, déclarent les PPNB, ont simplement pour effet de mettre en œuvre les buts de l'Accord f-p. En ce qui a trait à la commercialisation du poulet, l'Accord f-p stipule également ce qui suit :

- 8.00 Libre circulation du poulet
- 8.01 Les parties conviennent que la commercialisation du poulet ne doit pas être restreinte d'une quelconque manière qui soit contraire au présent Accord ou à toute loi applicable, tels qu'ils peuvent être modifiés de temps à autre.

22. Sur la base de ce qui précède, les PPNB concluent qu'ils n'ont pas le pouvoir d'imposer un système d'allocation aux usines qui aurait pour effet de restreindre l'exportation de poulets vivants hors de la province en exigeant que les besoins des transformateurs du Nouveau-Brunswick soient satisfaits avant que le poulet ne puisse être vendu par les producteurs à des transformateurs d'une autre province.

### WESTCO

23. Westco allègue que

- a. toute tentative par les PPNB ou par la Commission de limiter ou de restreindre la commercialisation de poulets du Nouveau-Brunswick dans une autre province irait au-delà des pouvoirs conférés par la *Loi* et irait de plus au-delà des pouvoirs de la Province, et par conséquent des PPNB, puisque le commerce interprovincial et le commerce d'exportation ont été attribués au Parlement du Canada par la *Loi constitutionnelle*;
- b. sa stratégie d'entreprise, élaborée il y a plus de dix ans, est de s'engager à tous les niveaux de la production, depuis les œufs et l'alimentation, l'élevage des poussins et des poulets, et jusqu'à la commercialisation du poulet transformé. De l'avis de Westco, cette stratégie est essentielle pour assurer son avenir à long terme dans un marché en évolution rapide;
- c. elle a fait à Nadeau une offre d'achat de l'abattoir Nadeau mais les négociations ont été rompues, les parties n'arrivant pas à s'entendre sur le prix;
- d. bien qu'elle détienne environ 51 % du contingent total de poulets vivants du Nouveau-Brunswick et une participation dans deux autres entreprises détenant une part additionnelle de 27 % du contingent, Westco ne détient que 4,1 % du contingent de poulet total pour les trois provinces des Maritimes et le Québec;
- e. Nadeau ne peut alléguer que la perte de l'approvisionnement en poulets vivants de Westco pourrait mettre sérieusement en péril la survie de son usine, puisque le poulet pourrait être obtenu d'autres producteurs si Nadeau est prête à acheter ce poulet au prix du marché;
- f. Nadeau, en demandant aux PPNB d'adopter un système de contrats périodiques pour les ventes de poulet des producteurs et d'allocation d'approvisionnement pour les usines de transformation, vise simplement à préserver sa position de monopole à titre de seul abattoir disponible pour la transformation du poulet produit au Nouveau-Brunswick.

#### DÉCISION DE LA COMMISSION

24. La Commission est reconnaissante des exposés habiles faits par les représentants des PPNB et de Nadeau et du mémoire de Westco, de même que de la preuve présentée par les parties et par Westco. Après avoir examiné les présentations et la preuve déposée devant elle, la Commission n'est pas convaincue qu'elle ou les PPNB aient le pouvoir d'établir un système d'allocation aux abattoirs qui exigerait que les besoins d'approvisionnement d'un transformateur du Nouveau-Brunswick comme Nadeau soient satisfaits en tout ou en partie avant qu'un producteur du Nouveau-Brunswick comme Westco soit autorisé à commercialiser son poulet à l'extérieur de la province.
25. Une des caractéristiques de base de l'Accord f-p qui donne les grandes lignes du Plan national de commercialisation du poulet est que ni la part provinciale du marché national (« contingent provincial ») ni le contingent attribué à un producteur individuel n'établissent de distinction entre le poulet qui peut être commercialisé dans la province et le poulet qui peut être commercialisé à l'extérieur de la province. En vertu de cet arrangement, les producteurs sont libres de commercialiser leur poulet où ils le veulent.
26. On a signalé à la Commission que le Plan national de commercialisation du poulet était similaire au plan national de commercialisation des œufs, qui a été sanctionné par la Cour suprême du Canada. Nadeau allègue que la récente décision de la Cour suprême dans l'affaire Pelland appuie la proposition selon laquelle les PPNB ont le pouvoir d'accorder la mesure qu'elle demande, soit que la majorité des poulets vivants (estimée à environ 85 % du contingent provincial) soit mise à sa disposition pour satisfaire aux besoins d'approvisionnement de l'abattoir Nadeau.
27. Bien que les deux parties aient convenu que les PPNB n'avaient pas le pouvoir d'interdire la commercialisation interprovinciale du poulet, les représentants de Nadeau ont fait valoir que les PPNB devaient établir un équilibre entre les intérêts des producteurs et des transformateurs en réglementant le commerce interprovincial des poulets vivants afin de préserver la viabilité de l'industrie de la transformation du Nouveau-Brunswick. Des mesures appuyant un tel équilibre raisonnable permettraient d'expédier environ 15 % de la production du Nouveau-Brunswick à l'extérieur de la province.
28. Nadeau a allégué que Pelland et l'Ordonnance de délégation appuyaient une telle réglementation par les PPNB. Les PPNB ont adopté le point de vue contraire, soit que ni la jurisprudence ni l'Ordonnance de délégation ne permettaient aux PPNB d'imposer au commerce interprovincial le type de restriction demandé par Nadeau.

29. La Commission estime que l'arrêt Pelland détermine, à l'égard du plan national de commercialisation du poulet, qu'un office provincial de commercialisation peut imposer des contingents de production à ses producteurs sans égard à la destination des poulets produits, de sorte que M. Pelland était assujéti aux contingents établis par l'office de commercialisation provincial même si la totalité de sa production était expédiée à l'extérieur de la province. En l'espèce, M. Pelland était libre de vendre ses poulets où il voulait, à condition de ne pas dépasser les quantités autorisées par le contingent qui lui avait été attribué par l'office provincial. Dans le présent appel devant la Commission, le litige consiste à demander si les PPNB peuvent, dans le contexte du Plan national de commercialisation du poulet, limiter la liberté de choix du producteur à l'égard de la commercialisation de sa production de la façon demandée par Nadeau. La Commission voit dans Pelland la confirmation de la validité du Plan national de commercialisation du poulet plutôt qu'un pouvoir pour un office de commercialisation provincial d'interférer dans la commercialisation interprovinciale du poulet de la manière suggérée par Nadeau.
30. L'Ordonnance de délégation, au paragraphe 2(1) et à l'article 3 donne les autorisations suivantes :
- 2(1) Sous réserve du paragraphe (2), les PPC autorisent l'Office de commercialisation de chaque province à allouer et à administrer, en leur nom, conformément au *Règlement canadien sur le contingentement de la commercialisation des poulets*, les contingents fédéraux et les contingents fédéraux d'expansion du marché dans la province et à exercer pour ce faire les pouvoirs que les PPC pourraient exercer dans l'accomplissement de ces fonctions.
  - 3 Dans l'accomplissement de ces fonctions, l'Office de commercialisation applique aussi, relativement aux questions ci-après, dans la mesure où ils sont compatibles avec le *Règlement canadien sur le contingentement de la commercialisation des poulets*, les ordonnances, règlements et règles de la province visant l'allocation et l'administration des contingents provinciaux et des contingents provinciaux d'expansion du marché :
    - b) s'agissant de contingents fédéraux et de contingents fédéraux d'expansion du marché :
      - (xiii) les ententes de commercialisation avec les transformateurs[.]
31. La Commission ne considère pas que l'Ordonnance de délégation confère aux PPNB le pouvoir de s'assurer que les besoins des transformateurs du Nouveau-Brunswick sont satisfaits avant que le poulet ne puisse être vendu hors de la province en restreignant la quantité de poulet pouvant faire l'objet d'un commerce interprovincial. Il est indéniable que la *Loi sur les produits naturels*, en vertu de laquelle les PPNB ont été constitués, ne contient aucun pouvoir de cette nature. L'Ordonnance de délégation qui autorise les PPNB à exécuter certaines fonctions au nom des PPC en allouant et en administrant les contingents fédéraux conformément aux dispositions du *Règlement canadien sur le contingentement de la commercialisation des poulets* n'accorde pas aux PPNB le pouvoir de restreindre le commerce interprovincial du poulet dans la mesure et pour les fins demandées par Nadeau. L'Ordonnance de délégation permet aux PPNB d'établir des arrangements de commercialisation entre les producteurs et les transformateurs et permettrait


probablement aux PPNB d'exiger d'un producteur qui souhaite changer de transformateur, que ce soit pour faire affaires avec un autre transformateur de la province ou avec un transformateur d'une autre province, de donner un préavis d'une durée prescrite avant qu'un tel changement ne puisse prendre effet. La Commission signale qu'en Ontario, ce préavis est d'une durée de six périodes de contingents.

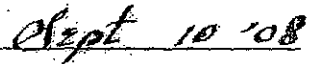
32. Pour en arriver à cette conclusion, la Commission a pris en considération les facteurs suivants :
- a. Westco est en règle avec les PPNB et est titulaire d'un permis des PPC pour la commercialisation interprovinciale du poulet;
  - b. l'Accord fédéral-provincial de 2001 sur le poulet dont la Province, la Commission et les PPNB sont signataires, prévoit expressément la libre circulation du poulet, puisqu'il stipule que la commercialisation du poulet ne doit pas être restreinte d'une quelconque manière qui soit contraire à l'Accord ou aux lois applicables;
  - c. le but de la mesure demandée par Nadeau – faire en sorte qu'au moins 85 % de la production de poulet du Nouveau-Brunswick soit disponible pour l'abattoir Nadeau, seule usine de transformation de la province à l'heure actuelle, – apparaît aux yeux de la Commission être essentiellement un règlement qui vise à établir un contingent sur la quantité de poulets vivants pouvant être exportée hors de la province;
  - d. la Commission n'est pas d'avis qu'une telle restriction pourrait être considérée comme un simple effet accessoire de la réglementation du marché local du poulet, puisqu'elle viserait directement à restreindre ou interdire l'exportation de poulets vivants de la province afin de pourvoir aux besoins de transformation provinciale, ce que les PPNB, tel qu'il est indiqué ci-dessus, ne sont pas autorisés à faire;
  - e. bien que les avocats de Nadeau aient fait référence au système d'allocation d'approvisionnement en vigueur en Ontario, au Québec et en Colombie-Britannique, le témoignage fait devant la Commission par un employé des Chicken Farmers of Ontario (CFO), l'office qui réglemente la commercialisation du poulet en Ontario, semble indiquer que
    - (i) les CFO n'imposent aucune limite sur la quantité de poulets vivants pouvant être expédiés de l'Ontario vers une autre province à des fins de transformation;
    - (ii) bien qu'un permis d'exportation délivré par les CFO soit requis pour l'exportation de poulets vivants hors de l'Ontario, ce permis ne restreint pas et n'est pas utilisé pour réglementer ou restreindre le commerce interprovincial du poulet par les producteurs de l'Ontario;
    - (iii) la quantité de poulet pouvant être allouée aux usines de transformation de l'Ontario est simplement la quantité qui reste après déduction des quantités que les producteurs de poulet ont indiqué avoir l'intention de commercialiser hors de la province.
33. En résumé, la Commission considère que le système d'allocation aux usines du modèle demandé par Nadeau, qui stipulerait que 85 % du poulet produit en vertu des contingents

provinciaux doit être vendu aux transformateurs provinciaux, aurait une telle importance qu'il interférerait directement avec le commerce interprovincial et le réglerait, et qu'il n'aurait pas uniquement un effet accessoire sur ce commerce. À la lumière de cette conclusion, la Commission rejette l'appel de Nadeau.

34. La Commission se considère liée par les pouvoirs cités concernant les limites de la réglementation provinciale de la commercialisation du poulet. Elle est préoccupée par l'effet probable de la perte de 49 % de la quantité de poulet vivants disponible pour l'abattoir Nadeau. Il pourrait être possible pour l'abattoir Nadeau d'obtenir le poulet dont il a besoin en versant une prime pour le poulet au-delà du prix fixé par les PPNB, dans l'espoir que cela incite les producteurs du Québec ou d'ailleurs à diriger vers l'abattoir Nadeau les poulets qu'ils fournissent actuellement à d'autres transformateurs. On peut se demander si un tel résultat est compatible avec un système de commercialisation ordonné visant à conférer de la prévisibilité et de la stabilité au marché. Il pourrait être difficile de justifier un système dans lequel des camions chargés de poulets vivants du Nouveau-Brunswick destinés à une usine de transformation du Québec croiseraient sur la route des camions chargés de poulets vivants de producteurs du Québec destinés à l'abattoir Nadeau. Un tel résultat pourrait être compréhensible si les producteurs de poulet du Nouveau-Brunswick n'avaient pas de pouvoir dans le marché, mais l'existence des PPNB donne aux producteurs le pouvoir de fixer les conditions de vente des poulets vivants dans le marché du Nouveau-Brunswick.
35. Il est important que ceux qui ont le droit de produire du poulet en vertu d'un contingent, un droit qui leur est octroyé en vertu du Plan national de commercialisation du poulet, gardent à l'esprit que, tout comme leur position est protégée et leur assure un rendement raisonnable dans le marché canadien du poulet, ils doivent eux-mêmes, par l'entremise de leur office de commercialisation, tenir compte des intérêts des autres intervenants et notamment, en l'espèce, des intérêts d'un transformateur exploitant un abattoir moderne dans la province.
36. Au cours de l'audience, le système d'allocations aux transformateurs utilisé en Ontario a été décrit. Bien qu'un tel système puisse ne pas convenir sous tous ses aspects au Nouveau-Brunswick, les PPNB ont le devoir de s'engager davantage qu'ils ne l'ont fait dans le passé dans les ententes de commercialisation entre les producteurs et les transformateurs, notamment en fixant par ordonnance des conditions contractuelles supplémentaires à celles actuellement prescrites qui s'appliqueraient au poulet commercialisé par les détenteurs de contingents du Nouveau-Brunswick et en fixant la durée des préavis qui devraient être donnés si les ententes en cours entre les producteurs et les transformateurs devaient être modifiées ou résiliées. À cette fin, la Commission prescrit aux PPNB de lui présenter un aperçu d'un projet d'ordonnance sur les questions précédentes dans les trois mois de la date de la présente décision.

37. Un certain nombre d'autres questions ont été soulevées dans cet appel, par exemple celle de savoir si les PPNB auraient dû tenir une audience lorsque la question leur a été soumise par Nadeau et l'effet de l'*Accord sur le commerce intérieur* signé entre le gouvernement fédéral et les gouvernements des provinces sur cette question. Puisque la Commission a conclu que les PPNB n'avaient pas le pouvoir d'établir un système d'allocations d'approvisionnement pour les usines du type demandé par Nadeau, nous considérons qu'il n'est pas nécessaire pour la Commission de statuer sur ces questions. Pour les mêmes motifs, la Commission ne juge pas nécessaire d'examiner la possibilité de rendre une ordonnance provisoire.
38. En ce qui a trait au pouvoir de la Commission de redresser un préjudice, la Commission fait observer que, pour les motifs cités plus haut, elle n'a pas le pouvoir d'accorder le redressement demandé. En ce qui a trait à la requête de Nadeau concernant une recommandation sur le projet de loi 81, la Commission considère que toute décision relative au projet de loi relève uniquement de la prérogative du ministre et n'est pas du ressort de la Commission.

  
Hazen Myers, président

  
Date

Annexe A

Manitoba Egg & Poultry Assn., [1971] S.C.R. 689

26. Divers juges de cette Cour ont examiné les précédents antérieurs sur la question de la réglementation provinciale et de la mise en marché, dans le renvoi concernant la *Loi sur la commercialisation des produits agricoles*, [1957] R.C.S. 198, 7 D.L.R. (2d) 257 [« le renvoi Ontario »]. Cette décision, de même que certains de ces précédents, ont été étudiés par cette Cour dans l'arrêt *Carnation Co. Ltd. c. L'Office des marchés agricoles du Québec*, [1968] R.C.S. (2d) 1, où il fut dit, p. 253 :

*Bien que j'accepte l'avis exprimé par les quatre juges dans le renvoi Ontario, qu'une opération commerciale parachevée dans une province n'est pas nécessairement, de ce seul fait, assujettie qu'à la réglementation provinciale, je suis d'avis que le fait qu'une telle opération touche de façon incidente une compagnie qui se livre au commerce interprovincial ne la soustrait pas nécessairement à cette réglementation.*

27. Nous avons conclu qu'il fallait examiner chaque opération et chaque réglementation par rapport aux faits qui leur étaient propres et que pour juger de la validité de la loi de réglementation en litige dans cet appel-là, il ne s'agissait pas de savoir si elle pouvait avoir un effet sur le commerce interprovincial de l'appelante, mais de savoir si elle portait sur la réglementation du trafic et du commerce interprovinciaux. Le passage suivant des motifs du Juge en chef Kerwin dans le renvoi *Ontario* (p. 204) fut cité :

*Dès qu'une loi vise à « réglementer le commerce dans des domaines d'intérêt provincial », elle dépasse la compétence d'une législature provinciale.*

28. Je suis d'avis que le plan en cause non seulement a un effet sur le commerce interprovincial des œufs, mais vise à réglementer ce commerce. C'est un élément essentiel de ce plan, dont l'objet est d'assurer aux producteurs du Manitoba les conditions de mise en marché les plus avantageuses, précisément que de contrôler et de réglementer la vente au Manitoba d'œufs importés. Le plan est destiné à restreindre ou à limiter la libre circulation des échanges commerciaux entre les provinces comme telles. À cause de cela, il empiète sur le pouvoir exclusif du Parlement du Canada de légiférer en matière de réglementation du trafic et du commerce.
29. Cela étant, je conclus que le Règlement et l'Ordonnance ne sont pas de ceux qu'il est de la compétence de la législature du Manitoba d'autoriser...



Fédération des producteurs de volailles du Québec c. Pelland, [2005] 1 R.C.S. 292, 2005  
CSC 20

3. Après le prononcé de la décision dans le *Renvoi sur les œufs*, le gouvernement fédéral et les provinces ont conclu, en 1978, l'*Accord fédéral-provincial relatif à la mise en place d'un système global de commercialisation du poulet au Canada* (« Accord fédéral-provincial »).
  4. Pour assurer une commercialisation efficace des poulets et un approvisionnement régulier de ce produit au consommateur canadien, l'Accord fédéral-provincial vise à établir un régime de réglementation harmonieux dans lequel sont incorporées les compétences législatives des deux ordres de gouvernement. Les composantes fédérale et provinciale du programme ont pu être intégrées par application du par. 22(3) de la *Loi sur les offices des produits agricoles*, L.R.C. 1985, ch. F-4, qui habilite l'office fédéral de commercialisation à autoriser un organisme provincial à remplir toute fonction qui lui est attribuée en matière de commerce interprovincial ou d'exportation du produit réglementé. (Les dispositions législatives et réglementaires pertinentes sont reproduites en annexe aux présents motifs.) L'office fédéral a délégué ses pouvoirs à l'organisme provincial de commercialisation du poulet, la Fédération des producteurs de volailles du Québec (« Fédération »), en vertu de la *Délégation de pouvoir par l'Office canadien de commercialisation des poulets en matière de contingentement*, C.P. 1991-1090, 13 juin 1991 (« Délégation de pouvoir »), laquelle autorise l'organisme provincial à attribuer et administrer les contingents fédéraux conformément au *Règlement canadien sur le contingentement de la commercialisation des poulets (1990)*, DORS/90-556, et aux règles applicables dans la province en cette matière.
- 
7. L'office fédéral a pour fonction d'évaluer le marché national et de fixer un contingent global de production pour chaque province. Il attribue à chacune un contingent de commercialisation correspondant à la part du marché canadien qu'elle détient.
  8. Chaque organisme provincial adopte ensuite comme contingent de production intraprovincial la part exacte qui lui a été attribuée par l'office fédéral. Il accepte d'autoriser les producteurs locaux à produire et mettre en marché une quantité globale de poulets ne dépassant pas celle que l'office fédéral a établie comme part provinciale de l'objectif national de commercialisation. Pour produire et commercialiser des poulets au Québec, l'agriculteur doit être titulaire d'un contingent délivré par la Fédération et il ne peut produire une quantité supérieure à celle permise par son contingent pour la période visée. Le producteur se voit attribuer un contingent provincial unique applicable à l'ensemble de sa production et de sa commercialisation, sans égard à la destination du produit.
  9. Pour faciliter l'intégration des contingents de production et de commercialisation, l'office fédéral délègue à l'organisme provincial, en l'occurrence la Fédération, son pouvoir de réglementer la commercialisation des poulets sur les marchés interprovincial et

international. Une fois qu'ils ont obtenu de la Fédération un contingent de production et de commercialisation, les producteurs sont libres de choisir le marché où ils veulent vendre leur produit. Ni l'office fédéral ni l'organisme provincial n'établissent de contingents distincts pour la commercialisation intraprovinciale et la commercialisation extraprovinciale.

10. Ainsi, le programme fédéral-provincial combine en un seul organisme, à savoir la Fédération, la compétence provinciale en matière de production et de commercialisation intraprovinciale et la compétence fédérale en matière de commercialisation extraprovinciale. Les contingents fédéraux et provinciaux sont harmonisés afin que la quantité totale de poulets produits au Canada ne dépasse pas le total national convenu pour la commercialisation.
- 
32. En examinant l'essence de la composante provinciale du programme fédéral-provincial de commercialisation du poulet de 1978, on constate d'emblée qu'elle est fonctionnellement identique aux dispositions législatives ontariennes relatives à la commercialisation et la production des œufs sur lesquelles portait le *Renvoi sur les œufs*. Comme dans cette affaire, les parties conviennent que le programme fédéral-provincial de commercialisation du poulet fait intervenir les par. 91(2) et 92(10) de la *Loi constitutionnelle de 1867*, le premier conférant compétence au gouvernement fédéral en matière d'échanges et de commerce et le second, aux gouvernements provinciaux en matière d'ouvrages et entreprises de nature locale.
  33. Je le répète, après la répartition du contingent national de production de poulets entre les provinces, le producteur doit être titulaire d'un contingent individuel de production pour produire du poulet dans sa province. Dans chaque province, les producteurs ne reçoivent qu'un seul contingent individuel de commercialisation et de production.
  34. Le règlement provincial établit les contingents en fonction de la superficie exploitée, liant manifestement le contingentement à la production physique au Québec. Ce contingent n'établit pas de distinction entre ce qui peut être mis en marché dans la province et ce qui peut l'être à l'extérieur; c'est à chaque producteur de décider du marché où écouler ses produits, après avoir obtenu les permis nécessaires (*Règlement sur l'octroi de permis visant les poulets du Canada*, DORS/81-517). Les producteurs de poulets du Québec sont libres de vendre leurs produits comme ils l'entendent, sur le marché intraprovincial ou extraprovincial, ou par une combinaison des deux, à condition de ne pas dépasser leur contingent individuel.
  35. Les producteurs provinciaux désireux d'exporter leur produit doivent seulement obtenir un contingent de commercialisation et de production de la Fédération et un permis de l'office fédéral. Les producteurs ne peuvent, sans permis, se livrer à la commercialisation interprovinciale ou internationale de poulets. Les conditions de délivrance de ce permis ne sont toutefois pas excessives. L'office fédéral est tenu de le délivrer lorsqu'il reçoit une demande valide. Les producteurs, quant à eux, doivent se conformer aux lois applicables et soumettre régulièrement des rapports au sujet de leurs ventes

extraprovinciales. Aucune limite quantitative d'exportation n'est indiquée sur le permis et, théoriquement, la seule limite applicable est celle qui découle du contingent attribué par la Fédération.

36. Il importe de souligner qu'après examen des dispositions législatives provinciales en cause dans le *Renvoi sur les œufs*, le juge en chef Laskin et le juge Pigeon ont conclu à leur constitutionnalité, parce qu'elles ne visaient pas à régir ou restreindre directement l'exportation et qu'elles n'avaient pas non plus cet effet. Il en va de même pour le programme provincial en l'espèce.
37. La composante législative provinciale du programme fédéral-provincial de commercialisation du poulet n'a pas pour objet fondamental de fixer des contingents ou des prix à l'égard de produits d'exportation ou de régir le commerce interprovincial ou l'exportation. Comme dans le *Renvoi sur les œufs*, les dispositions législatives provinciales en l'espèce ont pour but d'établir des règles permettant d'organiser la production et la mise en marché du poulet au Québec et de contrôler la production de poulets afin d'assurer le respect des engagements provinciaux pris dans le cadre de l'accord de coopération fédéral-provincial. L'effet qu'elles peuvent avoir sur le commerce extraprovincial est accessoire.
38. En toute déférence, je ne vois aucun fondement rationnel pour démanteler un système fédéral-provincial intégré qui a fait ses preuves. Comme les provinces n'ont pas compétence en matière de commerce extraprovincial de produits agricoles, le Parlement a autorisé la création d'offices de commercialisation fédéraux et la délégation de pouvoirs réglementaires à des organismes de commercialisation provinciaux pour la commercialisation sur les marchés interprovincial et international. Les deux ordres de gouvernement légifèrent dans leur champ de compétence respectif afin de créer un régime de réglementation unifié et cohérent. Le système de contingents vise à maintenir l'équilibre entre l'offre et la demande et à atténuer l'instabilité intrinsèque des marchés. Il ne peut, dans la poursuite de cet objectif, soustraire à son application les producteurs qui cherchent à échapper aux limites de production en destinant la totalité ou une partie de leur production au commerce extraprovincial.
- 
56. La Délégation de pouvoir doit s'interpréter dans le contexte des autres éléments du système de réglementation. Le paragraphe 6(1) de la *Proclamation visant Les Producteurs de poulet du Canada* énonce que les PPC doivent établir un mécanisme de contingentement par lequel l'organisme provincial compétent attribue des contingents aux producteurs de chaque province. Les articles 3 et 4 de la Délégation de pouvoir indiquent clairement que les pouvoirs délégués à la Fédération doivent être exercés conformément au règlement fédéral, lequel assujettit lui-même le pouvoir délégué à des contraintes de fond, prévoyant notamment que le producteur provincial qui commercialise ses poulets sur le marché interprovincial doit avoir reçu de l'organisme provincial un contingent fédéral, que le nombre de kilogrammes mis en marché doit être égal ou inférieur au contingent fédéral et que le producteur doit se conformer aux règles que la Fédération est autorisée à appliquer au nom des PPC.

**Accord Fédéral-provincial de 2001 sur le poulet**

- 1.01 Le présent Accord établit un système de commercialisation ordonnée du poulet coordonné de façon flexible et axée sur le marché, comportant les mesures de protection nécessaires pour assurer l'uniformité, la prévisibilité et la stabilité en conformité avec les objectifs suivants :
- (a) optimiser l'activité économique durable dans l'industrie du poulet;
  - (b) rechercher des débouchés tant sur le marché national que sur le marché international;
  - (c) améliorer la compétitivité et l'efficacité dans l'industrie du poulet;
  - (d) travailler dans l'intérêt mutuel des producteurs, des intervenants de l'industrie et des consommateurs.
- 8.01 Les parties conviennent que la commercialisation du poulet ne doit pas être restreinte d'une quelconque manière qui soit contraire au présent Accord ou à toute loi applicable, tels qu'ils peuvent être modifiés de temps à autre.

---

**Ordonnance visant la délégation de pouvoirs par l'office appelé les Producteurs de poulet du Canada**

**Interprétation**

1. Pour l'application de la présente ordonnance, « commercialisation », « contingent fédéral », « contingent fédéral d'expansion du marché », « contingent provincial », « contingent provincial d'expansion du marché », « installations de production agréées », « Office de commercialisation », « poulet », « PPC » et « producteur » s'entendent au sens de l'article 1 du *Règlement canadien sur le contingentement de la commercialisation des poulets*.

**Autorisation d'allouer et d'administrer les contingents fédéraux et les contingents fédéraux d'expansion du marché**

2. (1) Sous réserve du paragraphe (2), les PPC autorisent l'Office de commercialisation de chaque province à allouer et à administrer, en leur nom, conformément au *Règlement canadien sur le contingentement de la commercialisation des poulets*, les contingents fédéraux et les contingents fédéraux d'expansion du marché dans la province et à exercer pour ce faire les pouvoirs que les PPC pourraient exercer dans l'accomplissement de ces fonctions.

(2) L'autorisation ne comprend pas le pouvoir :

- a) d'allouer ces contingents à un producteur qui n'est pas en règle auprès des PPC;

b) d'allouer à un producteur un contingent fédéral d'expansion du marché qui autorise à commercialiser du poulet auprès d'un transformateur primaire qui n'est pas titulaire d'un permis d'expansion du marché valide et en vigueur délivré par les PPC aux termes du *Règlement sur l'octroi de permis visant les poulets du Canada*.

3. Dans l'accomplissement de ces fonctions, l'Office de commercialisation applique aussi, relativement aux questions ci-après, dans la mesure où ils sont compatibles avec le *Règlement canadien sur le contingentement de la commercialisation des poulets*, les ordonnances, règlements et règles de la province visant l'allocation et l'administration des contingents provinciaux et des contingents provinciaux d'expansion du marché :

a) s'agissant de contingents fédéraux, les banques de contingents;

b) s'agissant de contingents fédéraux et de contingents fédéraux d'expansion du marché :

- (i) le droit à un contingent,
- (ii) les facteurs qui servent à fixer un contingent,
- (iii) l'augmentation ou la réduction d'un contingent,
- (iv) la répartition des contingents entre les producteurs,
- (v) la durée de validité d'un contingent,
- (vi) les contingents minimal et maximal,
- (vii) l'établissement de la qualité de producteur et d'associé du producteur, d'entité ou de personne liée au producteur et de filiale du producteur,
- (viii) l'annulation, la suspension ou la modification d'un contingent en cas de manquement aux ordonnances, règlements ou règles applicables aux contingents ou de défaut de verser des redevances imposées par l'Office de commercialisation ou les PPC,
- (ix) la réduction ou la perte d'un contingent pour ne pas l'avoir utilisé,
- (x) le droit de propriété, la location ou le transfert d'un contingent,
- (xi) la détermination de ce qui constitue une installation de production agréée, son application aux contingents et son effet sur ceux-ci,
- (xii) l'utilisation d'un contingent,
- (xiii) les ententes de commercialisation avec les transformateurs,
- (xiv) les renseignements, documents et rapports que doivent fournir les producteurs.

#### **Autorisation de recevoir des renseignements**

4. (1) Les PPC autorisent l'Office de commercialisation de chaque province à recevoir en son nom des titulaires d'un permis d'expansion du marché les renseignements, les documents et les rapports exigés aux termes du paragraphe 5(3) du *Règlement sur l'octroi de permis visant les poulets du Canada*.

(2) L'Office les transmet aux PPC.

**DOCUMENT #128**

**CONFIDENTIEL NIVEAU A**

Numéro de dossier : CT-2008-004  
Numéro du document du Greffe : \_\_\_\_\_

**TRIBUNAL DE LA CONCURRENCE**

**EN MATIÈRE DE** la *Loi sur la concurrence*, L.R.C. 1985, ch. C-34 et ses modifications, et des *Règles du Tribunal de la concurrence*, DORS/94-290.

**ET EN MATIÈRE D'UNE** demande de Nadeau Ferme Avicole Limitée aux termes de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence* concernant une allégation de refus de vendre de la part de Groupe Westco Inc. et al.

**ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE**

Demanderesse

**ET**

**GROUPE WESTCO INC. ET GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE ET VOLAILLES ACADIA S.E.C. ET  
VOLAILLES ACADIA INC.**

Défenderesses

---

**DÉCLARATION DE THOMAS SOUCY**

---

**Me Denis Gascon  
Me Éric C. Lefebvre  
Me Geoffrey Conrad**

**Mme Martha A. Healey  
Me Alexandre Bourbonnais**

**Ogilvy Renault, S.E.N.C.R.L., s.r.l.  
Bureau 1100  
1981, rue McGill College  
Montréal (Québec)  
H3A 3C1**

**Procureurs de la défenderesse  
Groupe Westco Inc.**

St-François même si, contrairement aux provinces voisines, le Nouveau-Brunswick n'a qu'un seul abattoir.

- 10.2. Il y a premièrement la demande de Nadeau présentée au Tribunal en vertu de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence*.
  - 10.3. Deuxièmement, Nadeau a déposé des soumissions auprès de l'EPNB et de la CPFNB, lesquelles ont toutes deux été rejetées, et a récemment porté la décision de la CPFNB en appel devant la Cour d'appel du Nouveau-Brunswick, le tout tel qu'il appert de la pièce TS-3 et de l'avis d'appel en date du 10 octobre 2008 joint à la présente déclaration à la pièce TS-12.
  - 10.4. Finalement, Nadeau a effectué des démarches auprès du gouvernement du Nouveau-Brunswick qui ont donné lieu à l'adoption, le 18 juin 2008, de la Loi 81, tel qu'il appert de la pièce TS-6 et de la correspondance échangée entre Nadeau et divers membres du gouvernement du Nouveau-Brunswick, communiquée en liasse au soutien des présentes à la pièce TS-13.
11. Relativement à la possibilité pour Nadeau de s'approvisionner en poulets vivants auprès de sources autres que les défenderesses, le Témoin viendra témoigner des faits suivants :
- 11.1. Nadeau a pu trouver l'équivalent de plus de 31 250 poulets additionnels en Nouvelle-Écosse, dont 25 000 ont été obtenus sans aucune démarche de la part de Nadeau.
  - 11.2. En mars 2008, suite à l'annonce publique du projet de partenariat entre Westco et Olymel, plusieurs éleveurs qui ne font pas présentement affaires avec Nadeau ont contacté Westco afin d'offrir leurs poulets au Partenariat.
  - 11.3. Aliments Breton, un éleveur du Québec, a d'ailleurs confirmé cette intention par écrit, tel qu'il appert de la correspondance datée du 10 avril 2008 jointe à la présente déclaration à la pièce TS-14.
12. Relativement aux allégations contenues dans l'affidavit de M. Yves Landry, daté du 23 septembre 2008, le Témoin viendra témoigner des faits suivants :

**CONFIDENTIEL NIVEAU A**



Court of Appeal File Number: \_\_\_\_\_

File No. 110-08-CA  
No. du dossier  
Date of issue October 10 2008  
Date d'émission

**IN THE COURT OF APPEAL OF NEW BRUNSWICK**

**UNDER SECTION 71 of the  
NATURAL PRODUCTS ACT, R.S.N.B. 1973 c. N-1.2**

**BETWEEN:**

**NADEAU FERME AVICOLE  
LIMITEE/NADEAU POULTRY FARM  
LIMITED,**

**APPELLANT**

- and -

**NEW BRUNSWICK FARM PRODUCTS  
COMMISSION and CHICKEN FARMERS OF  
NEW BRUNSWICK**

**RESPONDENTS**

**NOTICE OF APPEAL  
Form 62B**

The Appellant appeals to the Court of Appeal from the Decision of the New Brunswick Farm Products Commission (the "Commission") dated September 10, 2008.

The Appellant asks that:

- a) The within appeal be allowed with costs to the Appellant;
- b) The court set aside the Decision and substitute order that:
  - i) Chicken Farmers of New Brunswick ("CFNB") to report back to the Commission with a plan for the

- 2 -

- implementation of a plant supply allocation system to assure live chicken supply to New Brunswick's processor(s) by a stated deadline;
- ii) CFNB to develop the plant supply allocation plan in consultation with Ministry of Agriculture and Aquaculture, processing industry and such other parties as the Court considers appropriate; and
  - iii) order chicken producers in New Brunswick to continue to market their live chicken production to New Brunswick's processor pursuant to the terms and conditions of sale and at the live chicken price administered by CFNB on an interim basis until the plant supply allocation plan can be developed and implemented.
- c) In the alternative, the Court refer the within matter back to the Commission with appropriate directions and order the Commission to hold a new hearing; and
  - d) The Court grant such further and other relief as this Honourable Court deems just.

The Appellant's grounds for this appeal are as follows:

1. The Commission erred in law in finding that it did not have authority to impose restrictions on the marketing of chicken by New Brunswick producers by directing those producers to make available sufficient portion of their production to ensure the viability of the Appellant's processing plant at Saint-François-de-Madawaska.

- 3 -

2. The Commission erred, as an exclusive agricultural appellate tribunal, in fact and in law in finding that it did not have jurisdiction and/or that the circumstances as revealed by the evidence did not warrant a study of the appropriateness of the establishment of a plant supply allocation system within the New Brunswick Chicken Marketing Plan.
3. The Commission erred in law in finding that there was a constitutional impediment to an order requiring New Brunswick chicken producers to sell to the Appellant's facility.
4. The Commission erred, as an exclusive agricultural appellate tribunal, in law in mis-applying or failing to apply the appropriate test, as set out in the National Chicken Marketing Plan; namely, that it can impose restrictions on marketing of chicken produced in New Brunswick, so long as it is not inconsistent with the Federal-Provincial Agreement on Chicken of 2002 or any applicable legislation.
5. The Commission erred, as an exclusive agricultural appellate tribunal, in fact and in law in failing to recognize that the consolidation and control of chicken marketing quota by Groupe Westco Inc. and by its two associated corporate producer groups within the Province of New Brunswick (the "Producer Group") amounts to an abuse of the privileged position of producers within the regulated supply management system established in the

- 4 -

Province of New Brunswick, which system is designed to protect individual family farm producers.

6. The Commission erred, as an exclusive agriculture appellate tribunal, in fact and in law in failing to order that the consolidation of chicken production quota in a single related corporate group necessitates a plant supply quota to maintain the integrity and competitive balance of the supply management system.
7. The Commission erred, as an exclusive agricultural appellate tribunal, in fact and in law in finding that the Appellant should pay a premium over the regulated market price in order to secure supplies of live chicken and that such price premiums are sufficient and appropriate for the protection of the Appellant as processor.
8. The Commission erred, as an exclusive agriculture appellate tribunal, in fact and in law in finding the Appellant should pay price premiums to producers when such premiums are inconsistent with the principles of the national and provincial chicken supply management plans and the statutory mandate granted and/or delegated to the Commission.
9. The Commission erred, as an exclusive agricultural appellate tribunal, in fact and in law in failing to consider and give proper weight to the interests of the

- 5 -

Appellant as an industry stakeholder and placing undue weight and consideration on the interests of the Producer Group, having regard to the elements and purpose of the New Brunswick Chicken Marketing Plan.

10. The Commission erred in fact and in law in finding that the Producer Group has the freedom to market their chicken wherever they choose, whether inside or outside the Province of New Brunswick, when such a finding is inconsistent with the principles of regulated supply management, as set out in the National and New Brunswick Chicken Marketing Plans, and particularly so given the evidence of the circumstances before the Commission, which would result in an exit from New Brunswick of almost 80% of New Brunswick's live chicken supply.
11. The Commission erred in fact and law in ordering that the Chicken Farmers of New Brunswick formulate an order for allocation of live chicken, featuring aspects of Ontario's chicken allocation system, which is based upon a processor plant supply quota system, without including plant supply quota.
12. The Commission erred in law and fact when it failed, as an exclusive agricultural appellate tribunal having jurisdiction over New Brunswick's Chicken Marketing Plan, in failing to hold that the exit of 80% of the live chicken supply of the Province was incompatible with New Brunswick's

- 6 -

obligations to preserve market predictability, consistency and stability under the National and Provincial Chicken Marketing Plans.


13. Given the evidence of the size and circumstances of the New Brunswick chicken market, the Commission erred as an exclusive agricultural appellate tribunal, in fact and in law in failing to ensure that the CFNB maintain a strong, efficient, and competitive chicken industry, under the National and New Brunswick's Chicken Marketing Plans and in particular in failing to protect the interests of the Appellant as the sole New Brunswick chicken processor.
14. The Commission erred in law in failing to exercise its exclusive and extensive appellate jurisdiction as a special-purpose agricultural tribunal, to duly consider the evidence and its weight indicating the unique circumstances and the extreme plight of the Appellant as a significant member of New Brunswick's chicken market and in failing to require CFNB to alleviate the problem caused by the abusive conduct of the Producer Group.

- 7 -

Dated at Moncton, New Brunswick, this 10<sup>th</sup> day of October, 2008.

**STEWART McKELVEY**  
Solicitors for the Appellant

Per:

  
\_\_\_\_\_  
Christopher J. Stewart

Christopher J. Stewart  
Solicitor for the Appellant  
Stewart McKelvey  
Blue Cross Centre  
644 Main Street, Suite 601  
P.O. Box 28051  
Moncton, NB E1C 9N4  
Telephone: (506) 853-1970  
Facsimile: (506) 858-8454

**DOCUMENT #129**



**CONFIDENTIEL NIVEAU A**

Numéro de dossier : CT-2008-004  
Numéro du document du Greffe : \_\_\_\_\_

**TRIBUNAL DE LA CONCURRENCE**

**EN MATIÈRE DE** la *Loi sur la concurrence*, L.R.C. 1985, ch. C-34 et ses modifications, et des *Règles du Tribunal de la concurrence*, DORS/94-290;

**ET EN MATIÈRE D'UNE** demande en vertu de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence* concernant une allégation de refus de vendre de la part de Groupe Westco Inc. et al.

**ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE**

Demanderesse

**ET**

**GROUPE WESTCO INC ET GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE ET VOLAILLES ACADIA S.E.C. ET  
VOLAILLES ACADIA INC.**

Défenderesses

---

**DÉCLARATION DE JULIE DESROCHES**

---

**Me Denis Gascon                      Mme Martha A. Healey  
Me Éric C. Lefebvre                Me Alexandre Bourbonnais  
Me Geoffrey Conrad**

**Ogilvy Renault, S.E.N.C.R.L., s.r.l.  
Bureau 1100  
1981, rue McGill College  
Montréal (Québec)  
H3A 3C1  
Procureurs de la défenderesse  
Groupe Westco Inc.**

Comme il est indiqué dans le tableau ci-dessus, 64 % de l'approvisionnement total de Nadeau est constitué de volaille élevée au Nouveau-Brunswick. Notre approvisionnement en poulets vivants de l'Île-du-Prince-Édouard et de Nouvelle-Écosse s'est récemment accru à la suite de la fermeture de l'installation de transformation des Aliments Maple Leaf. La seule autre installation de production en Nouvelle-Écosse transforme déjà sa pleine capacité de poulets.

Les administrateurs sont au fait de notre histoire. En 1989, l'entreprise Maple Lodge Group de Brampton en Ontario, une entreprise canadienne à part entière et familiale, a acheté l'installation Nadeau à l'époque où l'entreprise était insolvable. Il n'y avait que très peu de volaille élevée au Nouveau-Brunswick et aucune clientèle. Le poulet transformé vendu au Nouveau-Brunswick provenait des provinces avoisinantes.

Au cours des 18 dernières années, l'entreprise Nadeau est devenue un fournisseur important de poulet transformé au Nouveau-Brunswick, dans les autres provinces Maritimes et au Québec. Nous vendons nos produits à une variété de clients, dont les grandes épiceries canadiennes à succursales multiples et les centres de distribution, ainsi que des produits spécialisés à CARA et PFK.

vivants pour l'avenir et par le fait même assurer l'avenir de l'industrie de transformation avicole au Nouveau-Brunswick?

- Comment le fait de détourner 50 % de la production avicole de la province vers le marché interprovincial sans le consentement et au détriment de l'industrie de transformation du Nouveau-Brunswick est-il conforme à l'Accord fédéral-provincial de 2001 sur le poulet?

**IL N'Y A DE PLACE QUE POUR UNE INSTALLATION DE TRANSFORMATION AVICOLE AU NOUVEAU-BRUNSWICK**

Nous avons adopté une position très ferme sur le point suivant :

Il n'y a de place que pour une installation de transformation avicole au Nouveau-Brunswick compte tenu des exigences relatives aux économies d'échelle qui existent dans le marché concurrentiel actuel. Il est essentiel que le secteur de la transformation soit vigoureux pour assurer le succès de l'industrie avicole de la province. Si deux installations sont permises au Nouveau-Brunswick, l'entreprise de Nadeau sera affaiblie. L'avenir de la transformation avicole ne sera guère assuré si de nombreuses installations de transformation sont établies. Les administrateurs connaissent sans doute les difficultés éprouvées par l'industrie de la

**DOCUMENT #130**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the Competition Act, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 17, 2008

Le 17 novembre 2008

**VOLUME 1**

1                   Me LEFEBVRE: So nothing is won, nothing is  
2 lost for Maple Lodge Holding, right? It loses at Nadeau but it  
3 gains at ACA?

4                   MR. FEENSTRA: I don't -- we don't lose it  
5 at Nadeau.

6                   Me LEFEBVRE: But you lose that client?

7                   MR. FEENSTRA: It's not part of our supply.

8                   Me LEFEBVRE: Well, you're selling ---

9                   MR. FEENSTRA: It's not part of our supply.

10                  Me LEFEBVRE: What do you mean?

11                  MR. FEENSTRA: The Nova Scotia birds are not  
12 part of our supply.

13                  Me LEFEBVRE: Well, you're getting them now,  
14 aren't you?

15                  MR. FEENSTRA: Of course.

16                  Me LEFEBVRE: And you're selling the  
17 processed birds?

18                  MR. FEENSTRA: We're helping the Nova Scotia  
19 producers to market their birds because the processing plant in  
20 Nova Scotia cannot handle it.

21                  Me LEFEBVRE: Okay. But you're not telling  
22 me that Nadeau is not profiting from the fact it has got all this  
23 Nova Scotia chicken that it didn't have before 2007 and selling  
24 it to clients that it didn't have or clients that weren't buying  
25 as much chicken from them in the past, right?

**DOCUMENT #131**

**CONFIDENTIEL NIVEAU A**

Numéro de dossier : CT-2008-004

Numéro du document du Greffe : \_\_\_\_\_

**TRIBUNAL DE LA CONCURRENCE**

**EN MATIÈRE DE** la *Loi sur la concurrence*, L.R.C. 1985, ch. C-34 et ses modifications, et des *Règles du Tribunal de la concurrence*, DORS/94-290;

**ET EN MATIÈRE D'UNE** demande en vertu de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence* concernant une allégation de refus de vendre de la part de Groupe Westco Inc. et al.

**ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE**

Demanderesse

**ET**

**GROUPE WESTCO INC ET GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE ET VOLAILLES ACADIA S.E.C. ET  
VOLAILLES ACADIA INC.**

Défenderesses

---

**DÉCLARATION DE JULIE DESROCHES**

---

**Me Denis Gascon            Mme Martha A. Healey  
Me Éric C. Lefebvre        Me Alexandre Bourbonnais  
Me Geoffrey Conrad**

**Ogilvy Renault, S.E.N.C.R.L., s.r.l.  
Bureau 1100  
1981, rue McGill College  
Montréal (Québec)  
H3A 3C1  
Procureurs de la défenderesse  
Groupe Westco Inc.**



**Pièce JD-33**

Vous trouverez aux onglets 1 et 2 du volume d'annexes des copies de lettres de deux clients importants, Prizm Canadian Income Fund (PFK) et CARA Operations (Chalet Suisse), qui démontrent à quel point ils dépendent de Nadeau en tant que fournisseur.

Nadeau a travaillé durement pour établir de bonnes relations professionnelles avec les producteurs de volaille du Nouveau-Brunswick au cours des 18 dernières années. Nous avons encouragé la modernisation des installations de production et le transfert d'une part de la production vers le nord de la province, plus près de l'installation de transformation. Nous sommes convaincus que nous avons aidé les producteurs au Nouveau-Brunswick à bénéficier de la croissance et de la rentabilité inhérentes au secteur de la production. De même, Nadeau a investi beaucoup d'efforts et d'argent afin de créer l'installation de transformation la plus moderne aux coûts d'exploitation les plus modestes au Canada. Notre stratégie commerciale nous permet de mettre sur le marché les poulets vivants provenant du Nouveau-Brunswick et des autres provinces avec efficacité. Nous aimerions croire que nous avons toujours été de fidèles défenseurs de l'Office. Au fil des ans, une relation de confiance mutuelle s'est développée. Nous avons toujours tenté de respecter les politiques et les ordonnances de l'Office et des Producteurs de poulet du Canada.

**DOCUMENT #132**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #133**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 17, 2008

Le 17 novembre 2008

1                   **THE CHAIRPERSON:** As I take it, the question  
2 you propose now, there's no objection, Maître.

3                   **MR. FOLKES:** And I have no objection to  
4 those specific questions because they clearly bear on the supply  
5 issues, Your Honour.

6                   **(15:38) THE CHAIRPERSON:** Very well. Let's proceed.

7 **--- CROSS-EXAMINATION BY/CONTRE-INTERROGATOIRE PAR MR. LEFEBVRE**  
8 **(Cont'd/Suite):**

9                   **MR. LEFEBVRE:** The deal that is being  
10 discussed with ACA Coop, am I correct in understanding it would  
11 have Maple Lodge Farm coming in as a 50 percent owner of that  
12 plant?

13                   **MR. FEENSTRA:** Of that facility?

14                   **MR. LEFEBVRE:** Yes.

15                   **MR. FEENSTRA:** Possibly. Appendix A will  
16 tell you what's happening there.

17                   **MR. LEFEBVRE:** Pardon me?

18                   **MR. FEENSTRA:** Appendix A shows you what's  
19 happening there, the industry report.

20                   **MR. LEFEBVRE:** Appendix A to your reply  
21 statement; correct?

22                   **MR. FEENSTRA:** Yes.

23                   **MR. LEFEBVRE:** That's the CPANS Report, I  
24 think?

1                   **MR. FEENSTRA:** That's right, it's the CPANS  
2 Report.

3                   **MR. LEFEBVRE:** And what page do you wish to  
4 direct our attention to exactly?

5                   **MR. FEENSTRA:** Appendix A; the whole thing.  
6 It tells you -- explains to you what the industry is looking for,  
7 what they're looking at.

8                   **MR. LEFEBVRE:** My understanding from the  
9 reading, and correct me if I'm wrong, of this document, Mr.  
0 Feenstra, would have Maple Lodge Farms becoming a 50 percent  
1 owner of the ACA Plant and the other 50 percent being owned by  
2 independent chicken producers and the existing ACA owners.

3                   **MR. FEENSTRA:** The ACA plant -- the plant  
4 will be completely removed from the ACA Coop. Today we're  
5 calling it Newco. The ACA shareholders and the ACA co-op, they  
6 could possibly be investors and the other 50 percent; the door is  
7 open for the Maple Leaf -- ex-Maple Leaf producers to share in  
8 that 50 percent of the company. But those are very, very early  
9 stages.

10                   **Me. LEFEBVRE:** Unfortunately our copy of the  
11 proposed org chart is -- not easily read and the pages aren't  
12 numbered but we do understand, and correct me if I'm mistaken,  
13 that Maple Lodge Farms would hold 50 percent of the stakes in  
14 this new plant; correct?

**MR. FEENSTRA:** If the deal is successful, yes.

**Me. LEFEBVRE:** Great. And you personally spoke to New Brunswick producers, chicken producers on behalf of Maple Lodge Farms Limited; correct?

**MR. FEENSTRA:** Yes.

**Me. LEFEBVRE:** Okay. And what position do you hold within Maple Lodge Farms Limited that enables you to speak on its behalf to the Chicken Producers of Nova Scotia?

**MR. FEENSTRA:** Because they're shipping to me.

**Me. LEFEBVRE:** They're shipping to who?

**MR. FEENSTRA:** And Nadeau Poultry, they asked for clarification and I was asked to clarify what was in this report, Appendix A.

**Me. LEFEBVRE:** The Chicken Producers of Nova Scotia asked you, a representative at Nadeau to clarify what Maple Lodge Farms was proposing as a solution for the ACA plant in Nova Scotia.

**MR. FEENSTRA:** To Maple Leaf -- ex--Maple Leaf producers; not the ACA producers, just the ACA -- just the Nadeau producers that shipped to us today, they want a clarification what the plans were.

**Me. LEFEBVRE:** Okay, those that are shipping to you today?



MR. FEENSTRA: Yes.

Me. LEFEBVRE: Okay. And this whole potential investment came to be known -- or you came to be aware of it when exactly?

MR. FEENSTRA: End of August of 2008, after ACA picked a partner they wanted to talk to.

Me. LEFEBVRE: Okay. And you state in paragraph 19 of your reply statement that you sought assurances of long-term supply from the Nova Scotia producers as a prerequisite to Maple Lodge Farms investing in the ACA plant; correct?

MR. FEENSTRA: Correct.

Me. LEFEBVRE: Did you ask them to sign a formal contract, providing for a specific duration, a specific purchase price, a specific weight requirement, any of those?

MR. FEENSTRA: No.

Me. LEFEBVRE: What is the duration of the commitment you are looking for from those Nova Scotia producers?

MR. FEENSTRA: It would be negotiated through the Board and it'd be permanent.

Me. LEFEBVRE: Pardon me?

MR. FEENSTRA: Permanent.

Me. LEFEBVRE: A permanent contract?

MR. FEENSTRA: Yes.

1                   **Me. LEFEBVRE:** An undertaking to supply  
2 forever, as long as you own that production quota?

3                   **MR. FEENSTRA:** Not production quota; we  
4 don't have production quota.

5                   **Me. LEFEBVRE:** No, but that is the  
6 requirement you were asking of the producers who do own the  
7 production quota?

8                   **MR. FEENSTRA:** Yes.

9                   **Me. LEFEBVRE:** And you asked that -- and  
0 correct me if I'm wrong, but my understanding is that you have  
1 asked that 100 percent of the producers in Nova Scotia undertake  
2 to sell their chicken to the ACA plant if you are to invest in  
3 it?

4                   **MR. FEENSTRA:** Not right.

5                   **Me. LEFEBVRE:** Not right.

6                   **MR. FEENSTRA:** No.

7                   **Me. LEFEBVRE:** Can you make it right and  
8 explain to me where I went wrong?

9                   **MR. FEENSTRA:** I didn't ask for 100 percent.  
0 We asked for support of the producers in Nova Scotia; otherwise  
1 the plant would not be feasible or viable.

2                   **Me. LEFEBVRE:** Well what type of a  
3 percentage of commitment are you looking for?

1                   **MR. FEENSTRA:** That would have to be  
2 negotiated between the producers and the Board and the local  
3 government, not with us.

4                   For us to invest we need assurance of  
5 supply, they will have to arrange for -- the province and the  
6 Board and the producers will have to agree on how that would  
7 work.

8                   **Me. LEFEBVRE:** Well let me ask it another  
9 way. How much chicken do you need to secure for the ACA plant  
10 before you decide to invest?

11                   **MR. FEENSTRA:** All the birds in the  
12 province, unless there was some kind of other agreement.

13                   **Me. LEFEBVRE:** All the birds produced by  
14 Nova Scotia producers must be committed to the ACA plant if Maple  
15 Lodge Farms is to invest?

16                   **MR. FEENSTRA:** Yes.

17                   **Me. LEFEBVRE:** I thought that's what I was  
18 asking you earlier.

19                   I was going to ask you, come the end of  
20 their commitment if those producers from Nova Scotia would be  
21 allowed to sell elsewhere but I understand there is no end to  
22 this commitment. Is it a perpetual commitment to sell their  
23 product to the new ACA plant?

1                   **MR. FEENSTRA:** They're not making a  
2 commitment to Maple Lodge; they're making a commitment to their  
3 industry.

4                   **Me. LEFEBVRE:** They're making a commitment  
5 to their industry, that is -- so I understand that to mean that  
6 if the ACA plant doesn't get 100 percent of the Nova Scotia  
7 production of live chicken it will not be able to make a  
8 financial go of it?

9                   **MR. FEENSTRA:** Whatever is negotiated.

0                   **Me. LEFEBVRE:** What do you mean "whatever is  
1 negotiated"?

2                   **MR. FEENSTRA:** Between the producers, the  
3 Board, the government and Maple Lodge.

4                   **Me. LEFEBVRE:** I thought we had cleared this  
5 up. Maple Lodge Farms requires 100 percent of the chicken  
6 produced in Nova Scotia to be sent to the ACA plant if it is to  
7 invest in that?

8                   **MR. FEENSTRA:** If that is possible, yes. If  
9 it is not possible it'd be negotiated as to what percentage would  
0 have to go to that plant.

1                   **Me. LEFEBVRE:** What percentage needs to be  
2 go -- in your view, needs to go to that plant ---

3                   **MR. FEENSTRA:** I don't know that.

4                   **Me. LEFEBVRE:** You don't know that?

5                   **MR. FEENSTRA:** No.

1                   **Me. LEFEBVRE:** I was going to finish my  
2 question -- needs to go to the plant in order for the plant to be  
3 self-sufficient and profitable?

4                   **MR. FEENSTRA:** We're going through those  
5 confidential talks today.

6                   **Me. LEFEBVRE:** Okay. And have the Nova  
7 Scotia Producers provided Maple Lodge Farms with the type of  
8 commitment they are looking for?

9                   **MR. FEENSTRA:** No. Supposed to come back to  
0 the industry, the Board by the end of November.

1                   **Me. LEFEBVRE:** End of November.

2                   **MR. FEENSTRA:** Not to us.

3                   **Me. LEFEBVRE:** Okay. And inform the Nova  
4 Scotia Board as to whether or not they're willing to commit the  
5 whole of their chicken production to the ACA plant in order to  
6 have Maple Lodge Farms invest in that plant; correct?

7                   **MR. FEENSTRA:** Each producer can only commit  
8 himself.

9                   **Me. LEFEBVRE:** M'hm. But the Board will  
0 speak to all producers and then speak on behalf of their  
1 producer.

2                   **MR. FEENSTRA:** Yes. Yes.

3                   **Me. LEFEBVRE:** Now, if Maple Lodge is  
4 looking for something in the order of 100 percent commitment of  
5 chicken that is raised or produced in Nova Scotia, is it safe to

1 assume that that chicken raised, produced in Nova Scotia  
2 currently being processed in Nadeau will not be processed in  
3 Nadeau any further and would be directly going to the ACA plant  
4 in which Maple Lodge Farms will invest?

5 **MR. FEENSTRA:** Correct.

6 **Me. LEFEBVRE:** So Nadeau will lose the  
7 235,000 -- the 231,500 chickens it currently processes from Nova  
8 Scotia and P.E.I.; correct?

9 **MR. FEENSTRA:** Has been the intent all  
0 along.

1 **Me. LEFEBVRE:** Okay. And I don't mean to  
2 trick you into anything; I've, in my question, referenced the  
3 amount of -- the number of chickens as being 231,500, that is the  
4 sum of Nova Scotia and P.E.I. birds; you understand that?

5 **MR. FEENSTRA:** Whatever the numbers are.  
6 The birds are clearly coming from Nova Scotia will stay in Nova  
7 Scotia once there is a solution and when you say two days, two  
8 weeks, two months, it'll be more like a year and a half.

9 **Me. LEFEBVRE:** And those birds from P.E.I.,  
0 just so we don't forget about them?

1 **MR. FEENSTRA:** I expect they will continue  
2 to come to Nadeau Poultry.

3 **Me. LEFEBVRE:** Rather than go to the ACA  
4 plant?

5 **MR. FEENSTRA:** Yes.

1                   Me LEFEBVRE: So nothing is won, nothing is  
2 lost for Maple Lodge Holding, right? It loses at Nadeau but it  
3 gains at ACA?

4                   MR. FEENSTRA: I don't -- we don't lose it  
5 at Nadeau.

6                   Me LEFEBVRE: But you lose that client?

7                   MR. FEENSTRA: It's not part of our supply.

8                   Me LEFEBVRE: Well, you're selling ---

9                   MR. FEENSTRA: It's not part of our supply.

10                  Me LEFEBVRE: What do you mean?

11                  MR. FEENSTRA: The Nova Scotia birds are not  
12 part of our supply.

13                  Me LEFEBVRE: Well, you're getting them now,  
14 aren't you?

15                  MR. FEENSTRA: Of course.

16                  Me LEFEBVRE: And you're selling the  
17 processed birds?

18                  MR. FEENSTRA: We're helping the Nova Scotia  
19 producers to market their birds because the processing plant in  
20 Nova Scotia cannot handle it.

21                  Me LEFEBVRE: Okay. But you're not telling  
22 me that Nadeau is not profiting from the fact it has got all this  
23 Nova Scotia chicken that it didn't have before 2007 and selling  
24 it to clients that it didn't have or clients that weren't buying  
25 as much chicken from them in the past, right?

**DOCUMENT #134**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**



**DOCUMENT #135**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 25, 2008

Le 25 novembre 2008

1                   The tribunal will recess for 15 minutes. Le  
2 tribunal prend une pause de 15 minutes.

3 --- Upon recessing at 10:45 a.m.

4 --- L'audience est suspendue à 10h45

5 --- Upon resuming at 11:01 a.m.

6 --- L'audience est reprise à 11h01

7                   **THE REGISTRAR:** L'audience est reprise. The  
8 hearing is now resumed.

9 **ANDRÉ MERKS:** Resumed/Sous le même serment

10 --- **CROSS-EXAMINATION BY/CONTRE-INTERROGATOIRE PAR MR. LEFEBVRE**

11 (Cont'd/suite):

12 (11:03)           **LE PRÉSIDENT:** Alors, Maître.

13 (11:03)           **MR. LEFEBVRE:** Justice Blanchard, I think  
14 it's not necessary to go in camera. I just want to confirm with  
15 this witness, rather than -- in the interest of time rather than  
16 having you go through this document.

17 (11:03)           **THE CHAIRPERSON:** So we're in open court,  
18 just for the record.

19                   **MR. LEFEBVRE:** Thank you. I want you, Mr.  
20 Merks, to confirm again that Nova Scotia producers were offered  
21 to opportunity to invest in this new ACA Maple Lodge plant to be  
22 modernized in Nova Scotia.

23                   **MR. MERKS:** They were given the opportunity  
24 to invest into Newco Company.

25                   **MR. LEFEBVRE:** Yes.

1 MR. MERKS: Yes, yeah, you're right.

2 MR. LEFEBVRE: That would be hold by Maple  
3 Lodge Farms, by a Nova Scotia holding company, which holding  
4 company would be held by independent chicken producers in Nova  
5 Scotia and the ACA Coop?

6 MR. MERKS: Correct. At that meeting is  
7 what -- that's what they said.

8 MR. LEFEBVRE: Great. Let me draw your  
9 attention now to paragraph 10 of your statement, please. It's  
10 on page 3. I draw your attention more specifically to the  
11 sentence starting on the seventh line. Now I'll read from it:

12 "Mr. Feenstra told us that a  
13 prerequisite to MLF's involvement with  
14 ACA and its investment in the upgrade  
15 of the existing ACA plant was the  
16 participation of a 100 percent of Nova  
17 Scotia's producers. In other words, in  
18 order for MLF to invest in the  
19 processing of Nova Scotia birds here in  
20 Nova Scotia, all producers in the  
21 province would have to commit to having  
22 their birds processed at the ACA/MLF  
23 plant. This made sense to me as it  
24 would not be reasonable to invest that  
25 amount of money to update a processing

1 plant unless its supply volumes were  
2 guaranteed".

3 My question to you or questions, I should  
4 say, plural, are the following: What was the duration of the  
5 commitment sought by Mr. Feenstra at that meeting?

6 MR. MERKS: There was no timelines put on  
7 the commitment.

8 MR. LEFEBVRE: Okay. You state in the last  
9 sentence there that it "made sense to you". What was your  
10 understanding of the duration of the commitment sought by Mr.  
11 Feenstra?

12 MR. MERKS: My understanding or my thoughts  
13 would be probably a period of five years.

14 MR. LEFEBVRE: After which time you would be  
15 free to sell your chicken to whomever you wanted to?

16 MR. MERKS: Yes.

17 MR. LEFEBVRE: And how did you arrive to  
18 that five-year figure?

19 MR. MERKS: Not -- no real -- no  
20 mathematical reasons, just five years seemed to be a number that  
21 sometimes contracts are signed, supply contracts are signed of  
22 those durations.

23 MR. LEFEBVRE: Is it not correct that the  
24 price being offered by Mr. Feenstra during that meeting was Nova  
25 Scotia based price to Nova Scotia producers to bring back their

**DOCUMENT #136**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 27, 2008

Le 27 novembre 2008

1                   MR. FOLKES: Okay. At this meeting where  
2 the end of the three-year term was discussed, did Mr. Feenstra  
3 not say that Nadeau was trying to find Quebec birds to fill the  
4 gap in case Nova Scotia producers decide to send their birds  
5 back to Nova Scotia for slaughter at the end of the three years?

6                   MR. WITTENBERG: He didn't say he was  
7 trying. He would find birds in Quebec.

8                   MR. FOLKES: He said he would find?

9                   MR. WITTENBERG: Yes.

10                  MR. FOLKES: Okay. He didn't say he'd found  
11 them?

12                  MR. WITTENBERG: No.

13                  MR. FOLKES: All right. Thank you. Those  
14 are all my questions. Thank you for your patience.

15                  THE CHAIRPERSON: Re-direct?

16 (9:52) --- RE-EXAMINATION BY/RÉ-INTERROGATOIRE PAR MR. LEFEBVRE:

17                  MR. LEFEBVRE: Yes, one question in re-  
18 direct, Mr. Wittenberg.

19                         Mr. Folkes has asked you to opine as to  
20 whether it would be good for the Nova Scotia producers to have a  
21 viable plant in Nova Scotia and a viable plant in New Brunswick.

22                                 Do you recall that?

23                  MR. WITTENBERG: Yes.

24                  MR. LEFEBVRE: And you answered  
25 affirmatively?



1 MR. WITTENBERG: Yes.

2 MR. LEFEBVRE: If I were to submit to you  
3 that those two plants are owned by the same owner, would that  
4 change your answer?

5 MR. WITTENBERG: Yes, it would.

6 MR. LEFEBVRE: Why is that?

7 MR. WITTENBERG: There would be no  
8 competition.

9 MR. LEFEBVRE: Thank you. I have no further  
10 questions.

11 (9:53) THE CHAIRPERSON: That appears to complete  
12 the questioning of this witness.

13 Mr. Wittenberg, thank you for coming to the  
14 Tribunal and for giving your testimony. You're hereby excused.

15 MR. WITTENBERG: Okay.

16 (WITNESS EXCUSED/TÉMOIN EST LIBÉRE)

17 THE CHAIRPERSON: Maître Lefebvre, that  
18 brings us to our last witness from Westco, if I'm not mistaken?

19 MR. LEFEBVRE: Yes, but not the least.

20 (SHORT PAUSE/COURTE PAUSE)

21 (9:54) MARGARET FRANCIS SANDERSON, Sworn/Assermentée:

22 THE CHAIRPERSON: Welcome, Ms. Sanderson, to  
23 the Tribunal.

24 MS. SANDERSON: Thank you.

25 THE CHAIRPERSON: I understand that the

**DOCUMENT #137**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER** of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 17, 2008

Le 17 novembre 2008

MR. FEENSTRA: Yes.

Me. LEFEBVRE: Okay. And this whole potential investment came to be known -- or you came to be aware of it when exactly?

MR. FEENSTRA: End of August of 2008, after ACA picked a partner they wanted to talk to.

Me. LEFEBVRE: Okay. And you state in paragraph 19 of your reply statement that you sought assurances of long-term supply from the Nova Scotia producers as a prerequisite to Maple Lodge Farms investing in the ACA plant; correct?

MR. FEENSTRA: Correct.

Me. LEFEBVRE: Did you ask them to sign a formal contract, providing for a specific duration, a specific purchase price, a specific weight requirement, any of those?

MR. FEENSTRA: No.

Me. LEFEBVRE: What is the duration of the commitment you are looking for from those Nova Scotia producers?

MR. FEENSTRA: It would be negotiated through the Board and it'd be permanent.

Me. LEFEBVRE: Pardon me?

MR. FEENSTRA: Permanent.

Me. LEFEBVRE: A permanent contract?

MR. FEENSTRA: Yes.

**DOCUMENT #138**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #139**

Competition Tribunal

IN THE MATTER of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended

IN THE MATTER OF an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

AND IN THE MATTER OF an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

BEFORE / DEVANT :

The Honourable Justice Blanchard

Chairperson

BETWEEN / ENTRE :

NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED

Applicant

- AND -

GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.

Respondents

TENU À / HELD AT :

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 27, 2008

Le 27 novembre 2008

1                   MR. FOLKES: Okay. At this meeting where  
2 the end of the three-year term was discussed, did Mr. Feenstra  
3 not say that Nadeau was trying to find Quebec birds to fill the  
4 gap in case Nova Scotia producers decide to send their birds  
5 back to Nova Scotia for slaughter at the end of the three years?

6                   MR. WITTENBERG: He didn't say he was  
7 trying. He would find birds in Quebec.

8                   MR. FOLKES: He said he would find?

9                   MR. WITTENBERG: Yes.

10                  MR. FOLKES: Okay. He didn't say he'd found  
11 them?

12                  MR. WITTENBERG: No.

13                  MR. FOLKES: All right. Thank you. Those  
14 are all my questions. Thank you for your patience.

15                  THE CHAIRPERSON: Re-direct?

16 (9:52) --- RE-EXAMINATION BY/RÉ-INTERROGATOIRE PAR MR. LEFEBVRE:

17                  MR. LEFEBVRE: Yes, one question in re-  
18 direct, Mr. Wittenberg.

19                  Mr. Folkes has asked you to opine as to  
20 whether it would be good for the Nova Scotia producers to have a  
21 viable plant in Nova Scotia and a viable plant in New Brunswick.

22                  Do you recall that?

23                  MR. WITTENBERG: Yes.

24                  MR. LEFEBVRE: And you answered  
25 affirmatively?



**DOCUMENT #140**

**TRIBUNAL DE LA CONCURRENCE**

**EN MATIÈRE DE** la *Loi sur la concurrence*, L.R.C. 1985, ch. C-34 et ses modifications, et des *Règles du Tribunal de la concurrence*, DORS/94-290;

**ET EN MATIÈRE D'UNE** demande en vertu de l'article 104 de la *Loi sur la concurrence* par Nadeau Ferme Avicole Limitée présentée dans le cadre d'une demande aux termes de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence* concernant une allégation de refus de vendre de la part de Groupe Westco Inc. et al.

**ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE**

Demanderesse

**ET**

**GROUPE WESTCO INC ET GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE ET VOLAILLES ACADIA S.E.C. ET  
VOLAILLES ACADIA INC.**

Défenderesses

---

**AFFIDAVIT DE THOMAS SOUCY**

Souscrit le 29 mai 2008

---

**Me Denis Gascon  
Me Éric C. Lefebvre**

**Me Geoffrey Conrad  
M. Alexandre Bourbonnais  
(stagiaire en droit)**

**Ogilvy Renault, S.E.N.C.R.L., s.r.l.**  
Bureau 1100  
1981, rue McGill College  
Montréal (Québec)  
H3A 3C1  
Tél. : (514) 847-4747  
Fax : (514) 286-5474

**Procureurs de la défenderesse  
Groupe Westco Inc.**

Québec, du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Écosse et de l'Île-du-Prince-Édouard (« Est du Canada ») auxquelles M. Tavares réfère dans son affidavit;

- f) ces pourcentages, qui n'ont pas sensiblement changé en 2007, sont obtenus en utilisant les informations figurant à la page 6 du « Livret des données sur le poulet 2007 » publié par les Producteurs de poulet du Canada (« Livret »), communiquées au soutien des présentes à la pièce « B », ainsi qu'une formule permettant de convertir les quantités exprimées en kilogrammes apparaissant dans le Livret en nombre de poulets vivants (« Formule »), laquelle est reproduite à la pièce « C » (page 3);

9. Relativement à la description des activités des défenderesses Volailles Acadia S.E.C. et Volailles Acadia Inc. (collectivement « Acadia ») apparaissant au paragraphe 6 de l'Affidavit Tavares, je précise que Westco ne détient qu'une participation de 25% dans Volailles Acadia S.E.C.;

**B. LE CONTEXTE LÉGISLATIF**

10. J'admets la description de la législation applicable à la structure de l'industrie du poulet au Canada apparaissant aux paragraphes 7 à 10 de l'Affidavit Tavares, mais je précise ce qui suit :
- a) les quotas de production de poulets vivants sont d'abord établis au niveau fédéral pour assurer, à la grandeur du pays, un équilibre entre l'offre de poulets vivants par les éleveurs canadiens, la demande de poulets par l'ensemble des abattoirs du Canada et les besoins des clients de ces derniers;
- b) les quotas de production fixent et limitent le nombre total de poulets élevés au Canada et par province;
- c) les quotas de production sont ensuite attribués aux diverses provinces en fonction du ratio que représentent leurs parts historiques respectives du marché de la production de poulets vivants;

- d) au Nouveau-Brunswick, l'organisme en charge de la gestion des quotas et des mesures relatives à l'élevage des poulets est les « Éleveurs de poulets du Nouveau-Brunswick » (« EPNB »);
  - e) les quotas de production sont réévalués et ajustés à toutes les huit semaines approximativement;
  - f) les éleveurs de poulets peuvent, à l'intérieur de leurs quotas respectifs, vendre leurs poulets à des acheteurs situés à l'intérieur ou à l'extérieur de la province où ils opèrent. Comme le fait remarquer M. Tavares, la seule exigence pour vendre les poulets à l'extérieur de leur province d'origine est l'obtention, par l'éleveur concerné, d'une licence émise par un organisme fédéral, soit les « Producteurs de poulet du Canada » (« PPC »). Westco a d'ailleurs obtenu, en décembre 2007, les licences requises pour vendre la totalité de sa production de poulets sur le marché interprovincial à compter du 20 juillet 2008, tel qu'en font foi lesdites licences, communiquées en liasse au soutien des présentes à la pièce « D »;
  - g) l'« exportation » interprovinciale de poulets transformés n'est cependant pas réglementée ni supervisée (que ce soit au niveau fédéral ou provincial). Contrairement à l'élevage de poulets, l'abattage et la mise en marché de poulets transformés n'est pas soumis à un système d'attribution de quotas. Nadeau peut donc abattre autant de poulets vivants qu'elle le désire à l'Abattoir St-François, et s'approvisionner tant de l'intérieur du Nouveau-Brunswick qu'à l'extérieur de cette province;
11. Je nie les faits tels qu'allégués au paragraphe 11 de l'Affidavit Tavares et je précise ce qui suit :
- a) selon ma compréhension, l'objectif de l'Arrêté 1 EPNB est d'éviter la création de monopoles, pas nécessairement au niveau de l'élevage des poulets, mais certainement au niveau de l'abattage de ceux-ci;
  - b) l'Abattoir St-François est, depuis maintenant plus de 15 ans, le seul abattoir de poulets au Nouveau-Brunswick et la construction d'un second abattoir, telle

**DOCUMENT #141**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #142**

CONFIDENTIEL NIVEAU A

Numéro de dossier : CT-2008-004

Numéro du document du Greffe : \_\_\_\_\_

TRIBUNAL DE LA CONCURRENCE

EN MATIÈRE DE la *Loi sur la concurrence*, L.R.C. 1985, ch. C-34 et ses modifications, et des *Règles du Tribunal de la concurrence*, DORS/94-290;

ET EN MATIÈRE D'UNE demande en vertu de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence* concernant une allégation de refus de vendre de la part de Groupe Westco Inc. et al.

ENTRE :

NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE

Demanderesse

ET

GROUPE WESTCO INC ET GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE ET VOLAILLES ACADIA S.E.C. ET  
VOLAILLES ACADIA INC.

Défenderesses

---

DÉCLARATION D'YVAN BRODEUR

---

Me Denis Gascon  
Me Éric C. Lefebvre  
Me Geoffrey Conrad

Mme Martha A. Healey  
Me Alexandre Bourbonnais

Ogilvy Renault, S.E.N.C.R.L., s.r.l.  
Bureau 1100  
1981, rue McGill College  
Montréal (Québec)  
H3A 3C1  
Procureurs de la défenderesse  
Groupe Westco Inc.

- 2.4. Le VAG destiné à l'ensemble des abattoirs de la province de Québec correspond, pour chaque période de 8 semaines, au contingent total de production domestique de la province déduction faite de la portion du contingent qui a été acquise par les abattoirs hors Québec dans le cadre du commerce interprovincial et du volume requis par les besoins exceptionnels décrits dans la Convention de mise en marché du Québec jointe à la présente déclaration à la pièce YB-1.
- 2.5. Ce volume varie à chaque période en fonction du commerce interprovincial. Ainsi, plus le volume vendu dans les autres provinces par les éleveurs du Québec est important, plus le volume obtenu par Olymel en vertu de son VAG est réduit. Le VAG ne limite aucunement le commerce interprovincial des poulets vivants, ce qui fait en sorte que les éleveurs du Québec peuvent vendre leurs poulets vivants à l'extérieur de la province sans restriction de volume.
- 2.6. Ainsi, le VAG 2007 obtenu par Olymel équivalait à environ 39% du contingent de production domestique du Québec, en raison notamment du volume important de poulets vivants vendus dans les autres provinces du Canada par les éleveurs du Québec.
- 2.7. Afin de pouvoir évaluer le VAG dont ils disposeront à chaque période, Olymel et les abattoirs du Québec disposent d'informations relatives au commerce interprovincial qui leur sont rendues disponible par les ÉVQ, approximativement 17 semaines avant le début de chaque période. Cette information est colligée auprès de chaque éleveur, conformément à l'article 5.11 de la Convention de mise en marché du Québec et au document intitulé « Calcul de la Production Permise », lequel est joint à la présente déclaration à la pièce YB-2. Un exemple d'avis indiquant le volume vendu à l'extérieur du Québec est joint à la présente déclaration à la pièce YB-3.



# **Pièce YB-2**

# Calcul de la production permise

TYPE DE PRODUCTION : \_\_\_\_\_ Quota : \_\_\_\_\_ m<sup>2</sup> X \_\_\_\_\_ kg/m<sup>2</sup> \_\_\_\_\_ kg (Prod.)

	REFERENCE	QUANTITE PAINES (kg)	CONTINGENT (m <sup>2</sup> )	PRODUCTION PERMISE		DATE	TÊTES	KG (PAYÉS)		
				KG (2-3)	TÊTES (5)					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
TOTAL										

Pourcentage d'utilisation par production			
Année Équivalence	Poulet 20 kg/m <sup>2</sup>	Dindon léger (D) 25,6 kg/m <sup>2</sup>	Dindon lourd (L) 38,2 kg/m <sup>2</sup>
2001	714,60 %	221 %	151 %
2002	699,65 %	215 %	147 %
2003	691,92 %	214 %	146 %
2004	738,89 %	219,25 %	155,78 %
2005	728,44 %	222,70 %	167,58 %
2006	725,91 %	222,13 %	165,13 %
2007	751,10 %	236,86 %	170,89 %

Le Code de pratiques recommandées pour le soin et la manipulation des animaux de ferme - Poulets, dindons et reproducteurs du couvoir à l'abattage recommande un poids maximum par unité de surface de plancher de 31 kg/m<sup>2</sup>.

Délais des dépôts de documents aux Éleveurs de volailles du Québec		
Formulaires	Avant le début de la période	
	Dindon	Poulet
Demande de transfert de quota	30 jours	14 semaines
Location de quota	30 jours	3 semaines après publication du %
Bail de location de poulailler	30 jours avant la prise d'effet	3 semaines après publication du %
Entente d'approvisionnement périodique (domestique)	-	3 semaines après publication du %
Entente périodique d'approvisionnement pour l'expansion des marchés	-	3 semaines après publication du %
Adhésion à un regroupement ou retrait d'un regroupement	30 jours	30 jours

ACTIVITES DUNE PERIODE		ELEVEURS		Période A-83	Période A-84	Période A-85	Période A-86	Période A-87	Période A-88	Période A-89	Période A-90
1	Les Éleveurs de volailles du Québec transmettent aux Associations les volumes de référence de chaque acheteur	3.04	- 19 sem.	21 sept 07	16 nov 07	11 jan 08	7 mars 08	2 mai 08	27 juin 08	22 août 08	17 oct 08
2	Les Éleveurs de volailles du Québec reçoivent les demandes d'approvisionnements exceptionnels	5.03	- 18 sem.	28 sept 07	23 nov 07	18 jan 08	14 mars 08	9 mai 08	4 juil 08	29 août 08	24 oct 08
3											
4	Les abattoirs transmettent aux Éleveurs de volailles du Québec les formulaires d'engagement pour l'expansion des marchés	Prog. ÉVQ	- 16 sem.	12 oct 07	7 déc 07	1 fév 08	28 mars 08	23 mai 08	18 juil 08	12 sept 08	7 nov 08
5	Le Comité des approvisionnements exceptionnels statue sur les demandes	5.03	- 16 sem.	12 oct 07	7 déc 07	1 fév 08	28 mars 08	23 mai 08	18 juil 08	12 sept 08	7 nov 08
6	Le Comité des conditions de marché évalue la croissance	5.05	- 16 sem.	12 oct 07	7 déc 07	1 fév 08	28 mars 08	23 mai 08	18 juil 08	12 sept 08	7 nov 08
7	Les Éleveurs de volailles du Québec déposent les besoins du marché aux Producteurs de poulet du Canada	5.06	- 15 sem.	19 oct 07	14 déc 07	8 fév 08	4 avr 08	30 mai 08	25 juil 08	19 sept 08	16 nov 08
8											
9	Les Éleveurs de volailles du Québec communiquent aux Associations le volume disponible pour les VAG	5.11	± 14 sem.	26 oct 07	21 déc 07	15 fév 08	11 avr 08	6 juin 08	1 août 08	26 sept 08	21 nov 08
10	Les Associations transmettent aux Éleveurs de volailles du Québec les besoins ajustés des acheteurs	5.09	± 14 sem.	26 oct 07	21 déc 07	15 fév 08	11 avr 08	6 juin 08	1 août 08	26 sept 08	21 nov 08
11	Les Éleveurs de volailles du Québec transmettent aux Associations les VAG attribués à chacun des acheteurs	3.04	± 14 sem.	26 oct 07	21 déc 07	15 fév 08	11 avr 08	6 juin 08	1 août 08	26 sept 08	21 nov 08
12	Les Éleveurs de volailles du Québec transmettent aux Associations la liste des acheteurs ayant fourni un bon de garantie et le registre des titulaires de quotas	3.04	- 11 sem.	16 nov 07	11 jan 08	7 mars 08	2 mai 08	27 juin 08	22 août 08	17 oct 08	12 déc 08
13											
14											
15	Les Éleveurs de volailles du Québec avisent chaque acheteur des échanges à réaliser	6.04	- 2 sem.	18 jan 08	14 mars 08	9 mai 08	4 juil 08	29 août 08	24 oct 08	19 déc 08	13 fév 09
16											
17	Les Éleveurs de volailles du Québec influencent les Associations des échanges de volumes d'approvisionnement entre acheteurs	6.05	0 sem.	3 fév 08	30 mars 08	25 mai 08	20 juil 08	14 sept 08	9 nov 08	4 jan 09	1 mars 09
18	Début de la période			3 fév 08	30 mars 08	25 mai 08	20 juil 08	14 sept 08	9 nov 08	4 jan 09	1 mars 09
19	Les Éleveurs de volailles du Québec reçoivent et tradent les rapports d'achats et d'abattages	13.01	hebdo	hebdo	hebdo	hebdo	hebdo	hebdo	hebdo	hebdo	hebdo
20	Fin de la période			29 mars 08	24 mai 08	19 juil 08	13 sept 08	8 nov 08	3 jan 09	28 fév 09	25 avr 09
21											
22											
23											

AAAQ : Association des abattoirs avicoles du Québec  
 AAQV : Association des acheteurs de volailles du Québec  
 AFP : Ajustement de fin de période  
 ÉVQ : Éleveurs de volailles du Québec  
 PPC : Les Producteurs de poulet du Canada  
 VAG : Volume d'approvisionnement garanti  
 VR : Volume de référence

\* Référence aux articles du Règlement sur la production et la mise en marché du poulet et de la sentence arbitrale tenant lieu de Convention de mise en marché du poulet du Québec.

**Les Éleveurs de volailles du Québec**  
 Les membres du personnel du service Contingentement des Éleveurs de volailles du Québec sont à votre service. Vous pouvez les joindre par téléphone au 450.679.0540 + N° de poste ou par télécopieur au 450.679.2447.

Directeur général adjoint ..... poste 8566  
 Coordinatrice au contingentement ..... poste 8443  
 Secrétaire ..... poste 8532  
 Comités au Contingentement (pré-production) ..... poste 8799  
 Responsable des transferts ..... poste 8251  
 Responsable des bilans de production ..... poste 8533  
 Technicienne aux opérations - Dindon ..... poste 8219  
 Inspecteurs ..... postes 8458, 8785 et 8787  
 Responsable des comptes payables ..... poste 8527



**DOCUMENT #143**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 26, 2008

Le 26 novembre 2008

1 should focus on for the purposes of this hearing would be the  
2 columns for the birds 1.4 up to 2.7 kilograms; correct?

3 **M. BRODEUR:** Ça dépend pourquoi vous voulez  
4 mettre l'accent là-dessus. Je vais vous laisser aller et on va  
5 voir après. Je vais vous laisser continuer avant de répondre à  
6 cette question-là.

7 **MR. FOLKES:** Well, it's a very simple  
8 question. This is the broiler category; is that not correct?

9 **M. BRODEUR:** Ce qu'il faut comprendre c'est  
10 que les kilos et puis les quotas d'un éleveur c'est pas exprimé  
11 en fonction de la taille d'un oiseau. Au Québec les quotas sont  
12 émis en mètres carrés, qui sont par la suite transformés en  
13 kilos de production.

14 **Donc, l'éleveur, il a à produire des kilos**  
15 **au cours de sa période d'élevage. Ces kilos-là il peut les**  
16 **faire en petits oiseaux de moins de 1.4 kilos, par exemple, des**  
17 **poulets de Cornouaille. Il peut en faire ce qu'on appelle des**  
18 **broilers, des poulets qui, vivants, vont peser entre 1.7 ou 2.7**  
19 **kilos, 1.4 versus 2.7 kilos. Puis il peut les faire en gros**  
20 **poulets. Ça c'est des choix que l'éleveur va faire en**  
21 **collaboration avec l'abattoir.**

22 **Si l'abattoir lui demande de faire des gros**  
23 **poulets, bien, c'est évident que cet éleveur-là va convertir, si**  
24 **on veut, une partie de sa production de broilers en gros**  
25 **poulets.**

**DOCUMENT #144**

Competition Tribunal

IN THE MATTER of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended

IN THE MATTER OF an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

AND IN THE MATTER OF an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

BEFORE / DEVANT :

The Honourable Justice Blanchard

Chairperson

BETWEEN / ENTRE :

NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED

Applicant

- AND -

GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.

Respondents

TENU À / HELD AT :

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 25, 2008

Le 25 novembre 2008

VOLUME 7



1                   **LE GREFFIER:** C'est pas confidentiel? Très  
2 bien.

3   (11:40)           **LE PRÉSIDENT:** Alors, la pièce en question  
4 est maintenant cotée la Pièce?

5                   **LE GREFFIER:** RW-103.

6   (11:40) --- **EXHIBIT NO./PIÈCE NO. RW-103:**

7                   Lettre émanant des Éleveurs de poulet du  
8 Nouveau-Brunswick en date du 1<sup>er</sup> avril 2008  
9 et adressée à Ferme Avicole Boulay Ltée.

10                  **LE PRÉSIDENT:** Merci.

11   (11:40)           **Me LEFEBVRE:** Merci.

12                   Alors, vous disiez, Monsieur Soucy -- vous  
13 expliquiez ce dont il s'agissait. J'aimerais juste vous  
14 demander Ferme Avicole Boulay Ltée, qui c'est ça?

15                   **M. SOUCY:** C'est une filiale de Groupe  
16 Westco.

17                   **Me LEFEBVRE:** O.k. Et dites nous, qu'est-ce  
18 que le Tribunal doit retenir de cette deuxième phrase au premier  
19 paragraphe, laquelle se lit:

20                   "Tel que mentionné dans les arrêtés,  
21                   les Éleveurs de poulet du Nouveau-  
22                   Brunswick appliquons des pénalités pour  
23                   la surproduction au-dessus de 102  
24                   pourcent basé sur une période  
25                   d'évaluation de 16 semaines. Les

1 périodes A-86 et A-87 seront calculées  
2 ensemble."

3 Qu'est-ce qu'on doit retenir de ça?

4 **M. SOUCY:** La façon que la production est  
5 contrôlée au Nouveau-Brunswick qui nous donne un montant à  
6 produire par ferme, puis un producteur doit viser 100 pourcent  
7 de sa production, mais il a quand même -- on va appeler ça un  
8 "sleeve" ou une échelle d'erreur que tu peux faire, auquel tu  
9 peux aller jusqu'à 102 pourcent de ta production sans être  
10 pénalisé.

11 Et puis la façon que c'est fait au Nouveau-  
12 Brunswick c'est que tu as une période paire et une période  
13 impaire et c'est la période paire et la période impaire qui sont  
14 toujours ensemble. Alors, c'est toujours pair et impair. Tel  
15 que présenté ici, c'est la période 86 et 87 et la façon que  
16 c'est calculé c'est que si je surproduis dans la période A-86,  
17 alors il faut que je sous produis à A-87 pour que la période  
18 paire et impaire additionnées ensemble, divisées par 2, soient  
19 inférieures à 102.

20 Et si on est au-delà de 102 pour la  
21 combinaison de mes deux périodes ensemble paire et impaire, j'ai  
22 des pénalités très sévères. Au-delà de 102 jusqu'à 104, c'était  
23 44 sous le kilo et au-delà de 104 c'est à 88 sous le kilo.

24 **Me LEFEBVRE:** Et des lettres telle celle que  
25 vous avez devant vous, RW-103, Monsieur Soucy, vous en recevez à

1 quelle fréquence?

2 M. SOUCY: On reçoit ça à toutes les  
3 périodes pour pas la période qui vient mais l'autre après.

4 Me LEFEBVRE: Merci. Je n'ai plus de  
5 questions pour Monsieur Soucy.

6 Merci, Monsieur Soucy.

7 M. SOUCY: Merci.

8 (11:43) THE CHAIRPERSON: Ms. Price.

9 Alors, Maître Price, is it your intention to  
10 ---

11 MS. PRICE: I'm sorry, I'm only on Channel -

12 --

13 THE CHAIRPERSON: Is it your intention to  
14 proceed by posing your questions in English, of course?

15 MS. PRICE: Yes.

16 THE CHAIRPERSON: They will have to be  
17 translated.

18 MS. PRICE: Yes.

19 THE CHAIRPERSON: And we'll have to provide  
20 sufficient time for that to happen before the responses.

21 MS. PRICE: I'll watch that. I only have  
22 the English channel in mine, but I will attempt to make sure  
23 that there is sufficient time between the question and the  
24 answer.

25 THE CHAIRPERSON: Okay.

**DOCUMENT #145**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #146**

**TRIBUNAL DE LA CONCURRENCE**

**EN MATIÈRE DE** la *Loi sur la concurrence*, L.R.C. 1985, ch. C-34 et ses modifications, et des *Règles du Tribunal de la concurrence*, DORS/94-290;

**ET EN MATIÈRE D'UNE** demande en vertu de l'article 104 de la *Loi sur la concurrence* par Nadeau Ferme Avicole Limitée présentée dans le cadre d'une demande aux termes de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence* concernant une allégation de refus de vendre de la part de Groupe Westco Inc. et al.

**ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE**

Demanderesse

**ET**

**GROUPE WESTCO INC ET GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE ET VOLAILLES ACADIA S.E.C. ET  
VOLAILLES ACADIA INC.**

Défenderesses

---

**AFFIDAVIT DE THOMAS SOUCY**

Souscrit le 29 mai 2008

---

**Me Denis Gascon  
Me Éric C. Lefebvre**

**Me Geoffrey Conrad  
M. Alexandre Bourbonnais  
(stagiaire en droit)**

**Ogilvy Renault, S.E.N.C.R.L., s.r.l.**  
Bureau 1100  
1981, rue McGill College  
Montréal (Québec)  
H3A 3C1  
Tél. : (514) 847-4747  
Fax : (514) 286-5474

**Procureurs de la défenderesse  
Groupe Westco Inc.**

7. Je reconnais l'exactitude de la localisation de l'Abattoir St-François sur la carte géographique communiquée au soutien de l'Affidavit Tavares à la pièce « A » et j'ajoute que l'Abattoir St-François est situé à proximité de la frontière du Québec et se trouve donc à peu de distance des éleveurs de poulets opérant au Québec et dans l'est de l'Ontario;
8. J'admets la description des activités de Westco apparaissant au paragraphe 4 de l'Affidavit Tavares, et je précise ce qui suit :
- a) Westco possède aujourd'hui 50,9% des quotas de production de poulets vivants du Nouveau-Brunswick et emploie environ 200 personnes;
  - b) M. Tavares a raison de souligner le caractère fortement intégré des opérations de Westco, car c'est là le modèle d'affaires que nous privilégions depuis déjà près de 15 ans;
  - c) Westco est maintenant impliquée dans presque toutes les phases de la chaîne de production des poulets vivants (production d'engrais organique, achat de grains en gros, production d'œufs, fabrication de moulée forfaitaire, fécondation, éclosion, élevage de poussins, élevage de poulets, transport), à l'exception (pour le moment) de l'abattage et de la distribution des poulets transformés au détail;
  - d) je dis « pour le moment » car, comme je l'explique ci-après, c'est précisément pour compléter notre intégration verticale en ajoutant l'abattage et la transformation à nos opérations que nous en sommes arrivés à la décision de mettre un terme, le 20 juillet prochain, à nos relations commerciales avec l'Abattoir St-François;
  - e) ceci dit, Westco demeure un éleveur de poulets de taille modeste à l'échelle nationale, avec des quotas de production totalisant 186 230 poulets vivants par semaine en ce moment, un chiffre qui était de 176 074 poulets vivants par semaine en 2006. Ces quotas représentaient 1,4 % de l'ensemble de la production de poulets au Canada en 2006 et 4,1 % des poulets élevés dans les provinces du

Québec, du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Écosse et de l'Île-du-Prince-Édouard (« **Est du Canada** ») auxquelles M. Tavares réfère dans son affidavit;

- f) ces pourcentages, qui n'ont pas sensiblement changés en 2007, sont obtenus en utilisant les informations figurant à la page 6 du « Livret des données sur le poulet 2007 » publié par les Producteurs de poulet du Canada (« **Livret** »), communiquées au soutien des présentes à la pièce « **B** », ainsi qu'une formule permettant de convertir les quantités exprimées en kilogrammes apparaissant dans le Livret en nombre de poulets vivants (« **Formule** »), laquelle est reproduite à la pièce « **C** » (page 3);

9. Relativement à la description des activités des défenderesses Volailles Acadia S.E.C. et Volailles Acadia Inc. (collectivement « **Acadia** ») apparaissant au paragraphe 6 de l'Affidavit Tavares, je précise que Westco ne détient qu'une participation de 25% dans Volailles Acadia S.E.C.;

**B. LE CONTEXTE LÉGISLATIF**

10. J'admets la description de la législation applicable à la structure de l'industrie du poulet au Canada apparaissant aux paragraphes 7 à 10 de l'Affidavit Tavares, mais je précise ce qui suit :
- a) les quotas de production de poulets vivants sont d'abord établis au niveau fédéral pour assurer, à la grandeur du pays, un équilibre entre l'offre de poulets vivants par les éleveurs canadiens, la demande de poulets par l'ensemble des abattoirs du Canada et les besoins des clients de ces derniers;
  - b) les quotas de production fixent et limitent le nombre total de poulets élevés au Canada et par province;
  - c) les quotas de production sont ensuite attribués aux diverses provinces en fonction du ratio que représentent leurs parts historiques respectives du marché de la production de poulets vivants;



**DOCUMENT #147**

**CONFIDENTIEL NIVEAU A**

Numéro de dossier : CT-2008-004

Numéro du document du Greffe : \_\_\_\_\_

**TRIBUNAL DE LA CONCURRENCE**

**EN MATIÈRE DE** la *Loi sur la concurrence*, L.R.C. 1985, ch. C-34 et ses modifications, et des *Règles du Tribunal de la concurrence*, DORS/94-290.

**ET EN MATIÈRE D'UNE** demande de Nadeau Ferme Avicole Limitée aux termes de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence* concernant une allégation de refus de vendre de la part de Groupe Westco Inc. et al.

**ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE**

Demanderesse

**ET**

**GROUPE WESTCO INC. ET GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE ET VOLAILLES ACADIA S.E.C. ET  
VOLAILLES ACADIA INC.**

Défenderesses

---

**DÉCLARATION DE THOMAS SOUCY**

---

**Me Denis Gascon  
Me Éric C. Lefebvre  
Me Geoffrey Conrad**

**Mme Martha A. Healey  
Me Alexandre Bourbonnais**

**Ogilvy Renault, S.E.N.C.R.L., s.r.l.  
Bureau 1100  
1981, rue McGill College  
Montréal (Québec)  
H3A 3C1**

**Procureurs de la défenderesse  
Groupe Westco Inc.**

Le présent document constitue la déclaration de Thomas Soucy, président et CEO de Groupe Westco Inc., exerçant ses fonctions au 9, rue Westco, ville de St-François de Madawaska, province du Nouveau-Brunswick (le « Témoin »). Il énonce la preuve principale sur laquelle le Témoin pourrait être appelé à témoigner lors de l'audience et réfère aux faits et documents pertinents.

1. Relativement à son occupation, le Témoin viendra témoigner des faits suivants :
  - 1.1. Il occupe le poste de président et CEO de la défenderesse, Groupe Westco Inc. (« Westco »), depuis le 15 août 2002. Avant cette date, il occupait depuis 1996 le poste de CEO de Distributions Westco et de Couvoirs Westco, filiales de Westco.
  - 1.2. Il possède une vaste expérience relative à la gestion des activités de production de poulets, de dindes et de poules pondeuses.
2. Relativement aux activités de Westco, le Témoin viendra témoigner des faits suivants :
  - 2.1. L'élevage de poulets au Canada et au Nouveau-Brunswick est réglementé et assujéti à des contingents (plus couramment appelés « quotas ») de production.
  - 2.2. Il y a au total 35 éleveurs / fermes qui détiennent des contingents au Nouveau-Brunswick, et parmi ceux-ci figurent les codéfenderesses Groupe Dynaco, Coopérative Agroalimentaire (« Dynaco ») et Volailles Acadia S.E.C. (« Acadia »). Westco ne détient qu'une seule des 734 parts sociales de Dynaco et n'a qu'une participation à hauteur de 25% dans Acadia.
  - 2.3. En tant qu'éleveur du Nouveau-Brunswick, Westco détient présentement, directement ou indirectement, des contingents totalisant un volume annuel d'environ 19 367 920 kilogrammes de poulets vivants, ce qui représente un équivalent d'environ 186 230 poulets vivants par semaine (basé sur l'hypothèse proposée par Nadeau Ferme Avicole Limitée (« Nadeau ») voulant que les poulets pèsent en moyenne 2 kilogrammes).

CONFIDENTIEL NIVEAU A

**DOCUMENT #148**

**TRIBUNAL DE LA CONCURRENCE**

**EN MATIÈRE DE** la *Loi sur la concurrence*, L.R.C. 1985, ch. C-34 et ses modifications, et des *Règles du Tribunal de la concurrence*, DORS/94-290;

**ET EN MATIÈRE D'UNE** demande en vertu de l'article 104 de la *Loi sur la concurrence* par Nadeau Ferme Avicole Limitée présentée dans le cadre d'une demande aux termes de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence* concernant une allégation de refus de vendre de la part de Groupe Westco Inc. et al.

**ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE**

Demanderesse

**ET**

**GROUPE WESTCO INC ET GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE ET VOLAILLES ACADIA S.E.C. ET  
VOLAILLES ACADIA INC.**

Défenderesses

---

**AFFIDAVIT DE THOMAS SOUCY**

Souscrit le 29 mai 2008

---

**Me Denis Gascon  
Me Éric C. Lefebvre**

**Me Geoffrey Conrad  
M. Alexandre Bourbonnais  
(stagiaire en droit)**

**Ogilvy Renault, S.E.N.C.R.L., s.r.l.**  
Bureau 1100  
1981, rue McGill College  
Montréal (Québec)  
H3A 3C1  
Tél. : (514) 847-4747  
Fax : (514) 286-5474

**Procureurs de la défenderesse  
Groupe Westco Inc.**

Ceci est la pièce « B » de l'affidavit de Thomas Soucy  
souscrit le 29<sup>e</sup> jour du mois de mai 2008

AFFIRMÉ SOLENNELLEMENT DEVANT MOI  
à Montréal, ce 29<sup>e</sup> jour du mois de mai 2008

*Annette Bitton*  
Commissaire à l'assermentation pour  
tous les districts du Québec





## Chicken Data Booklet | Livret de données sur le poulet

### Number of Chicken PRODUCERS by Province Nombre de PRODUCTEURS de poulet par province

	B.C. C.-B.	Alta. Alb.	Sask.	Man.	Ont.	Que. Qué.	N.B. N.-B.	N.S. N.-É.	P.E.I. I.-P.-É.	N.L. T.-N.-L.	Canada	
1990	238	240	83	136	875	690	40	65	7	20	2,394	1990
1995	302	330	73	132	1,098	724	40	73	7	20	2,797	1995
2000	290	311	73	127	1,150	729	39	83	7	8	2,817	2000
2002	336	290	99	124	1,123	752	35	84	7	7	2,851	2002
2003	345	280	97	119	1,108	723	36	85	7	7	2,808	2003
2004	330	290	98	118	1,091	728	38	85	7	8	2,787	2004
2005	337	285	92	118	1,079	740	36	85	7	7	2,788	2005
2006	318	310	83	117	1,075	747	35	82	7	8	2,792	2006

### Average FARM SIZE by Province (000 kg, live weight) TAILLE moyenne des FERMES par province (000 kg, poids vivant)

	B.C. C.-B.	Alta. Alb.	Sask.	Man.	Ont.	Que. Qué.	N.B. N.-B.	N.S. N.-É.	P.E.I. I.-P.-É.	N.L. T.-N.-L.	Canada	
1990	399	253	230	213	300	332	514	407	323	489	315	1990
1995	447	246	289	259	288	375	622	455	515	879	333	1995
2000	646	366	448	393	338	459	841	602	629	1,882	425	2000
2002	596	394	439	428	387	473	1,003	517	650	2,335	447	2002
2003	583	394	427	442	371	490	953	502	651	2,444	452	2003
2004	497	408	470	451	397	503	1,012	534	695	2,220	461	2004
2005	624	414	481	466	409	486	1,011	533	700	2,565	478	2005
2006	627	376	555	471	405	483	1,027	546	675	2,180	474	2006

Sources: Number of Producers – Provincial chicken farmer organizations • Nombre de producteurs – Organisations provinciales de producteurs de poulet

Average Farm Size – CFC, using provincial annual production divided by number of producers •

Taille moyenne des fermes – PPC; production provinciale annuelle divisée par le nombre de producteurs

Ceci est la pièce « C » de l'affidavit de Thomas Soucy  
souscrit le 29<sup>e</sup> jour du mois de mai 2008

AFFIRMÉ SOLENNELLEMENT DEVANT MOI  
à Montréal, ce 29<sup>e</sup> jour du mois de mai 2008

*Annette Bitton*

Commissaire à l'assermentation pour  
tous les districts du Québec





## Section II – Calcul de la production des provinces et du Canada

Tableau 2 : Production annuelle du Canada et des provinces en 2006 (poids éviscéré en kilogrammes)

Province	Nouveau-Brunswick	Québec	Nouvelle-Écosse	Ile-du-Prince-Édouard	Canada
Poids	26 432 000	265 824 000	32 941 000	3 472 000	973 649 000

Source : Les producteurs de poulet du Canada, Livret de données sur le poulet 2007, page 6, pièce « B » au soutien de l’Affidavit Soucy.

Production du Québec et des Maritimes en 2006 (poids éviscéré en kilogrammes) :  
328 669 000 kilogrammes

Calcul : 26 432 000 (NB) + 265 824 000 (QC) + 32 941 000 (NE) + 3 472 000 (IPE) =  
328 669 000 kilogrammes

Tableau 3 : Production hebdomadaire en nombre de poulets (2006)

Province	Nouveau-Brunswick	Québec	Nouvelle-Écosse	Ile-du-Prince-Édouard	Canada
Poulets par semaine	345 787	3 469 997	430 763	45 421	12 714 939

### Détail des calculs :

(1) production annuelle en kilogrammes éviscérés (tableau 2) ÷ facteur de conversion provincial de 2006 (Tableau 1) = poids vif annuel.

(2) Poids vif annuel ÷ poids moyen d’un poulet (2 kilogrammes) = nombre de poulets produits annuellement.

(3) Nombre de poulets produits annuellement ÷ nombre de semaine dans une année (52) = production hebdomadaire de poulets.

### Nouveau-Brunswick :

(1) 26 432 000 ÷ 0.7530 = 35 961 904 kilogrammes par année (poids vif)

(2) 35 961 904 ÷ 2 = 17 980 952 poulets par année

(3) 17 980 952 ÷ 52 = 345 787 poulets par semaine

### Québec :

(1) 265 824 000 ÷ 0.7366 = 360 879 717 kilogrammes par année (poids vif)

(2) 360 879 717 ÷ 2 = 180 439 858 poulets par année

(3) 180 439 858 ÷ 52 = 3 469 997 poulets par semaine

Nouvelle-Écosse :

- (1)  $32\,941\,000 \div 0.7353 = 44\,799\,401$  kilogrammes par année (poids vif)
- (2)  $44\,799\,401 \div 2 = 22\,399\,700$  poulets par année
- (3)  $22\,399\,700 \div 52 = 430\,763$  poulets par semaine

Ile-du-Prince-Édouard :

- (1)  $3\,472\,000 \div 0.7350 = 4\,723\,809$  kilogrammes par année (poids vif)
- (2)  $4\,723\,809 \div 2 = 2\,361\,904$  poulets par année
- (3)  $2\,361\,904 \div 52 = 45\,421$  poulets par semaine

Ontario :

- (1)  $321\,321\,000 \div 0.7374 = 435\,748\,576$  kilogrammes par année (poids vif)
- (2)  $435\,748\,576 \div 2 = 217\,874\,288$  poulets par année
- (3)  $217\,874\,288 \div 52 = 4\,189\,890$  poulets par semaine

Canada :

- (1)  $973\,649\,000 \div 0.7363 = 1\,322\,353\,660$  kilogrammes par année (poids vif)
- (2)  $1\,322\,353\,660 \div 2 = 661\,176\,830$  poulets par année
- (3)  $661\,176\,830 \div 52 = 12\,714\,939$  poulets par semaine

Production hebdomadaire combinée du Québec et des Maritimes (NB + QC + NE + IPE (« Québec et Maritimes »)) :  $345\,787$  (NB) +  $3\,469\,997$  (QC) +  $430\,763$  (NE) +  $45\,421$  (IPE) =  $4\,291\,968$  poulets par semaine.

**Section III – Calcul du pourcentage de la production de Westco**

**Tableau 4 : Pourcentage de la production de Westco**

Province	Nouveau-Brunswick	Québec et Maritimes	Canada
Poucentage de Westco	50.92%	4.1%	1.4%

Détails des calculs :

Production hebdomadaire de Westco en 2006 (176 074 poulets)  $\div$  production hebdomadaire du secteur (Tableau 3) = pourcentage de production de Westco.

Nouveau-Brunswick :

$176\,074 \div 345\,787 = 50.92\%$  de la production

Québec et Maritimes :

$176\,074 \div 4\,291\,968 = 4,1\%$  de la production

Canada :

$176\,074 \div 12\,714\,939 = 1.4\%$  de la production

**DOCUMENT #149**

**VERSION CONFIDENTIELLE**

Numéro de dossier : CT-2008-004  
Numéro du document du Greffe : \_\_\_\_\_

**TRIBUNAL DE LA CONCURRENCE**

**EN MATIÈRE DE** la *Loi sur la concurrence*, L.R.C. 1985, ch. C-34 et ses modifications, et des *Règles du Tribunal de la concurrence*, DORS/94-290;

**ET EN MATIÈRE D'UNE** demande en vertu de l'article 104 de la *Loi sur la concurrence* par Nadeau Ferme Avicole Limitée présentée dans le cadre d'une demande aux termes de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence* concernant une allégation de refus de vendre de la part de Groupe Westco Inc. et al.

**ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE**

Demanderesse

**ET**

**GROUPE WESTCO INC ET GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE ET VOLAILLES ACADIA S.E.C. ET  
VOLAILLES ACADIA INC.**

Défenderesses

---

**AFFIDAVIT DE THOMAS SOUCY**  
Souscrit le 29 mai 2008

---

**Me Denis Gascon  
Me Éric C. Lefebvre**

**Me Geoffrey Conrad  
M. Alexandre Bourbonnais  
(stagiaire en droit)**

**Ogilvy Renault, S.E.N.C.R.L., s.r.l.**  
Bureau 1100  
1981, rue McGill College  
Montréal (Québec)  
H3A 3C1  
Tél. : (514) 847-4747  
Fax : (514) 286-5474

**Procureurs de la défenderesse  
Groupe Westco Inc.**

actuelle a été promise et vendue à un autre acheteur, soit Olymel, en vertu de leur entente de partenariat;

53. Je nie les faits allégués au paragraphe 73 de l’Affidavit Tavares et je réitère ce qui suit :
- a) environ 33,7% des poulets vivants élevés au Canada sont produits dans l’Est du Canada. Or, la partie de cette production produite à l’ouest de l’Abattoir St-François, ainsi qu’une partie de la production de l’Ontario, se trouve dans un rayon de moins de huit (8) heures de transport de l’Abattoir St-François, soit beaucoup moins que les douze (12) heures que voyagent déjà les 160 000 poulets vivants provenant de la Nouvelle-Écosse (à l’est de l’Abattoir St-François) et qui sont abattus chaque semaine à l’abattoir de Nadeau;
  - b) tel qu’il appert des tableaux se trouvant à la page 2 du Livret (pièce « B »), les éleveurs de poulets sont très nombreux dans les provinces de l’Est du Canada (747 au Québec, 82 en Nouvelle-Écosse et 7 à l’Île-du-Prince-Édouard) et ils produisent ensemble environ 4 291 968 poulets par semaine, selon les données se trouvant à la page 6 du Livret converties selon la Formule (pièce « C », pages 1 à 3), soit plusieurs fois le volume d’approvisionnement dont l’Abattoir St-François pourrait avoir besoin pour combler ses besoins d’approvisionnement, le cas échéant;
  - c) en payant les prix offerts par les autres abattoirs qui sont en concurrence au Québec, en Ontario et ailleurs au Canada, Nadeau pourrait donc aisément, en raison de sa localisation, trouver des sources d’approvisionnement de poulets vivants pour rejoindre et dépasser son prétendu « volume historique », si nécessaire;
  - d) incidemment, le commerce interprovincial est une réalité importante de l’industrie du poulet au Canada, et au Québec et en Ontario en particulier. Tel qu’il appert du tableau préparé par Agriculture Canada sur le mouvement interprovincial des poulets destinés à l’abattage, communiqué au soutien des présentes à la pièce « R » (« Tableau d’Agriculture »), 15 707 365 kilos de poulets originaires

Ceci est la pièce « H » de l'affidavit de Thomas Soucy  
souscrit le 29<sup>e</sup> jour du mois de mai 2008

AFFIRMÉ SOLENNELLEMENT DEVANT MOI  
à Montréal, ce 29<sup>e</sup> jour du mois de mai 2008

*Annette Bitton*  
Commissaire à l'assermentation pour  
tous les districts du Québec



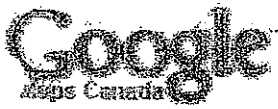
**Distance à parcourir et production (Données de 2006)**

Région administrative ou éleveurs	Quotas de production en mètres carrés ou kg	Quantité approximative de poulets produits par semaine	Distance approximative de l'Abattoir St-François
<b>QUÉBEC</b>			
Outaouais/Laurentides	98 295 m <sup>2</sup>	122 869	Moins de 850 KM
Lanaudière	494 072 m <sup>2</sup>	617 590	Moins de 600 KM
Mauricie	181 952 m <sup>2</sup>	227 440	Moins de 750 KM
Québec (Capitale nationale)	218 878 m <sup>2</sup>	273 598	Moins de 350 KM
Saguenay / Lac-Saint-Jean	28 110 m <sup>2</sup>	35 138	Moins de 700 KM
Saint-Hyacinthe	660 565 m <sup>2</sup>	825 706	Moins de 500 KM
Centre-du-Québec	305 134 m <sup>2</sup>	381 418	Moins de 450 KM
Estrie	21 256 m <sup>2</sup>	26 570	Moins de 550 KM
Beauce (Chaudière-Appalaches)	199 638 m <sup>2</sup>	249 548	Moins de 400 KM
<b>NOUVELLE-ÉCOSSE</b> (principaux éleveurs faisant affaires avec Nadeau)			
Groupe Merks	3 025 000 kg	27 000	Approximativement 850 km
Famille Chute	1 455 000 kg	13 000	Approximativement 850 km
<b>ILE-DU-PRINCE-ÉDOUARD</b> (principaux éleveurs faisant affaires avec Nadeau)			
Famille Carver	1 266 000 kg	11 000	Approximativement 650 km
Rose Vallet Farm	845 000 kg	8 000	Approximativement 650 km

Sources :

Québec : page 1 rapport 2006 des EVQ

Formule de l'industrie : 1 mètre<sup>2</sup> produit 130 kilogrammes de poulets vivants par année, donc 65 poulets par année, soit 1,25 poulets par semaine (65/52=1,25).



Start **St-François de Madawaska, NB**  
End **Kingston, ON**  
Travel **309 km - about 8 hours 41 mins**







# St-François de Madawaska, NB

Drive: 809 km — about 8 hours 41 mins

- |   |                           |
|---|---------------------------|
| 1. Head north on Rue Frontière/HWY-215 toward Rue de L'Étang<br>Continue to follow HWY-215  | 15.6 km<br>12 mins        |
| 2. Turn left at HWY-120<br>Entering Quebec  | 0.2 km<br>1 min           |
| 3. Continue on RTE-289  | 98.6 km<br>1 hour 17 mins |
| 4. Merge onto AUT-20 O/Autoroute Jean-Lesage/<br>Autoroute Transcanadienne O via the ramp to Quebec   | 397 km<br>4 hours 9 mins  |
| 5. Continue on AUT-25 N/Autoroute Transcanadienne O<br>(signs for AUT-40/Tunnel Louis-H.-La Fontaine/AUT-25 N/<br>Aéroport Mirabel/Montreal)      | 7.8 km<br>6 mins          |
| 6. Take exit 18 O on the left to merge onto AUT-40 O/<br>Autoroute Transcanadienne O toward Aéroport P.E.<br>Trudeau/Aéroport Mirabel/Hull/Ottawa | 48.5 km<br>32 mins        |
| 7. Slight left at AUT-540 S (signs for Salaberry-De-Valleyfield/<br>AUT-540/AUT-20/Toronto/HWY-401)   | 4.7 km<br>3 mins          |
| 8. Take the AUT-20 E exit toward Dorval/Dorion  | 0.6 km                    |
| 9. Slight right at AUT-20 O (signs for Salaberry-De-<br>Valleyfield/AUT-20 O/Toronto/RTE-401)<br>Entering Ontario                                 | 28.8 km<br>17 mins        |
| 10. Continue on HWY-401 W/MacDonald-Carter Fwy  | 204 km<br>hour 32 mins    |
| 11. Take exit 623 for HWY-15/CR-15 toward Smiths Falls/<br>Kingston/C.F.B. Kingston   | 0.4 km                    |
| 12. Turn left at CR-15/HWY-15   | 6.6 km<br>7 mins          |
| 13. Turn right at CR-2/HWY-2<br>Continue to follow HWY-2  | 2.0 km<br>3 mins          |

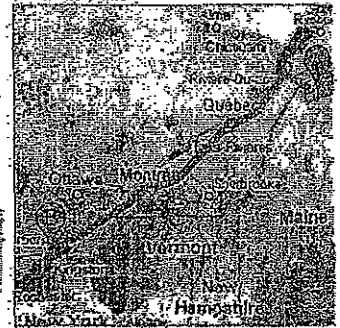


# Kingston, ON

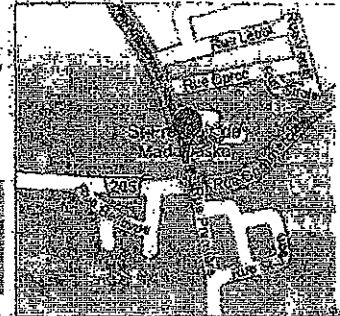
These directions are for planning purposes only. You may find that construction projects, traffic, or other events may cause road conditions to differ from the map results.

Map data ©2008 NAVTEQ™

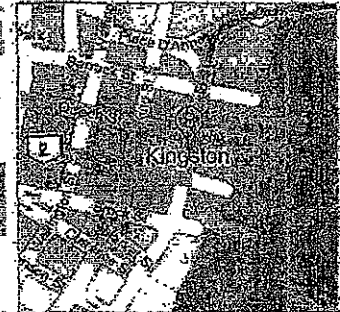
## Overview



## Start

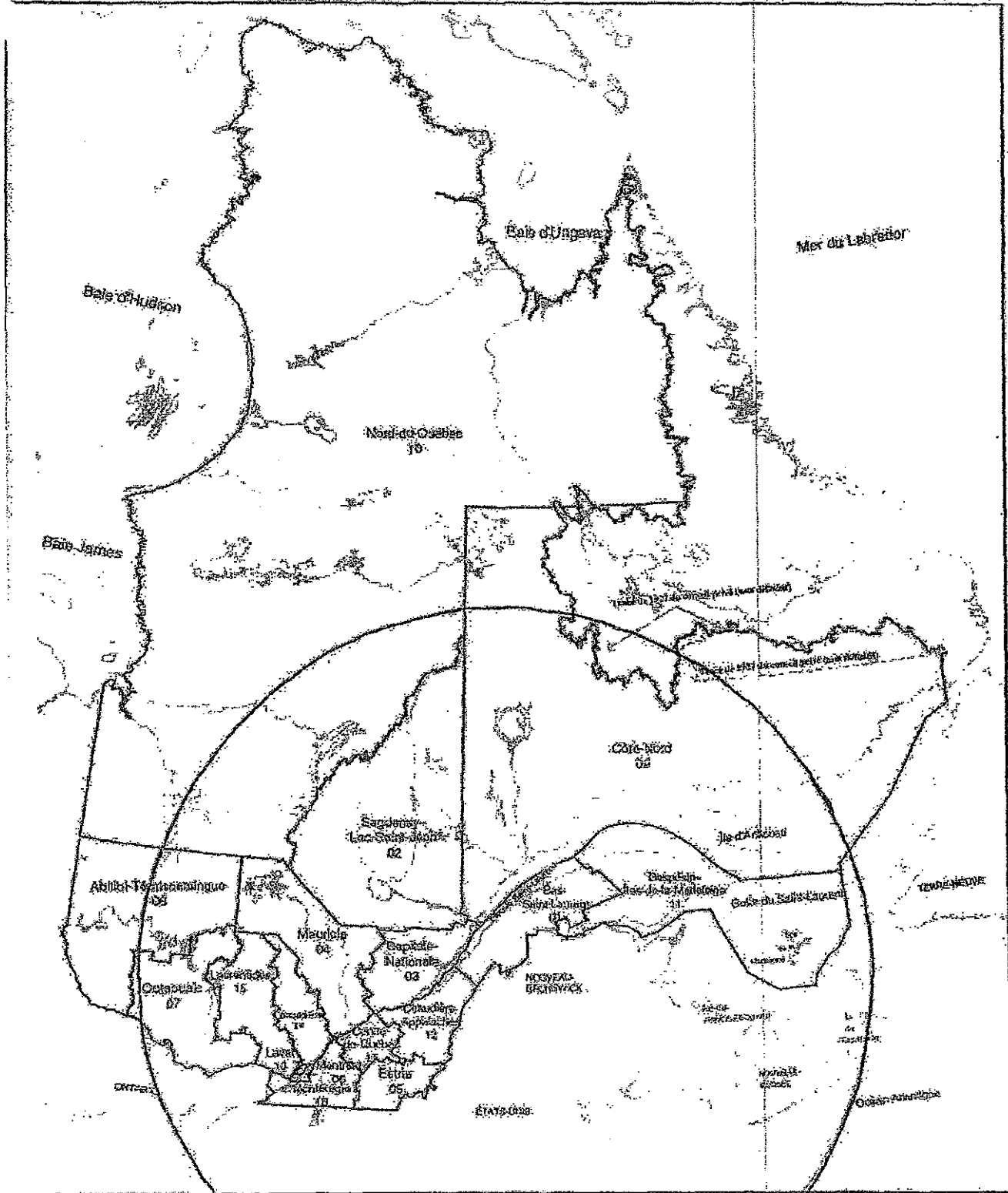


## End



Map data ©2008 NAVTEQ™

# Régions administratives du Québec, Janvier 2001



Source: Ministère des Régions et des Affaires locales, Service de la cartographie  
 Le plan administratif du Québec - Régions et MRC  
 (Date de mise à jour: 1998/06, révision: 1999/07 et 14/01/00)  
 Révisé le 14/01/00, Direction de l'édition et des communications, 2002.

Projet de loi 100, Loi relative à l'organisation territoriale  
 (voir deux protocoles d'entente sur le site www.mra.gouv.qc.ca)

## STATISTIQUES 2006

NOMBRE DE TITULAIRES DE QUOTA, ÉLEVEURS AU 31 DÉCEMBRE 2006

### Poulet et dindon

Au 31 décembre 2006, la répartition des 808 éleveurs, titulaires de quota se lit comme suit :

- 748 titulaires de quota de poulet;
- 135 titulaires de quota de dindon;
- 75 titulaires de quota produisent à la fois du poulet et du dindon.

### TITULAIRES ÉLEVEURS, QUOTAS DÉTENUS ET TRANSFERTS DE QUOTA - POULET

RÉGION	NOMBRE DE TITULAIRES		QUANTITÉ DE QUOTA DÉTENU		TRANSFERTS EN 2006			
	2006	2005	2006	2005	NBRE	ACHATS	NBRE	VENTES
			m <sup>2</sup>	m <sup>2</sup>		m <sup>2</sup>		m <sup>2</sup>
01 Outaouais/Laurentides	28	30	98 295	98 400	5	1 425	5	1 675
02 Lanaudière	149	144	494 072	497 002	43	20 506	42	23 676
03 Mauricie	50	51	181 952	181 382	6	5 600	7	5 175
04 Québec	62	66	218 878	219 575	12	5 568	19	6 194
05 Saguenay/Lac-Saint-Jean	5	5	28 110	28 110	0	0	0	0
06 Saint-Jean/Valleyfield	13	13	60 174	67 850	5	1 582	28	9 287
07 Saint-Hyacinthe	228	223	660 565	650 774	55	27 436	34	18 815
08 Centre-du-Québec	94	92	305 134	305 261	19	14 857	19	15 278
09 Estrie	12	10	21 256	18 956	2	2 300	0	0
10 Beauce	85	84	199 638	198 925	21	10 716	14	10 090
11 Côte-du-Sud	22	22	70 515	70 486	0	0	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>748</b>	<b>740</b>	<b>2 338 589</b>	<b>2 336 721</b>	<b>168</b>	<b>89 990</b>	<b>168</b>	<b>89 990</b>

**DOCUMENT #150**

**CONFIDENTIEL NIVEAU A**

Numéro de dossier : CT-2008-004  
Numéro du document du Greffe : \_\_\_\_\_

**TRIBUNAL DE LA CONCURRENCE**

**EN MATIÈRE DE** la *Loi sur la concurrence*, L.R.C. 1985, ch. C-34 et ses modifications, et des *Règles du Tribunal de la concurrence*, DORS/94-290.

**ET EN MATIÈRE D'UNE** demande de Nadeau Ferme Avicole Limitée aux termes de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence* concernant une allégation de refus de vendre de la part de Groupe Westco Inc. et al.

**ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE**

Demanderesse

**ET**

**GROUPE WESTCO INC. ET GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE ET VOLAILLES ACADIA S.E.C. ET  
VOLAILLES ACADIA INC.**

Défenderesses

---

**DÉCLARATION DE THOMAS SOUCY**

---

**Me Denis Gascon  
Me Éric C. Lefebvre  
Me Geoffrey Conrad**

**Mme Martha A. Healey  
Me Alexandre Bourbonnais**

**Ogilvy Renault, S.E.N.C.R.L., s.r.l.  
Bureau 1100  
1981, rue McGill College  
Montréal (Québec)  
H3A 3C1**

**Procureurs de la défenderesse  
Groupe Westco Inc.**

St-François même si, contrairement aux provinces voisines, le Nouveau-Brunswick n'a qu'un seul abattoir.

- 10.2. Il y a premièrement la demande de Nadeau présentée au Tribunal en vertu de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence*.
  - 10.3. Deuxièmement, Nadeau a déposé des soumissions auprès de l'EPNB et de la CPFNB, lesquelles ont toutes deux été rejetées, et a récemment porté la décision de la CPFNB en appel devant la Cour d'appel du Nouveau-Brunswick, le tout tel qu'il appert de la pièce TS-3 et de l'avis d'appel en date du 10 octobre 2008 joint à la présente déclaration à la pièce TS-12.
  - 10.4. Finalement, Nadeau a effectué des démarches auprès du gouvernement du Nouveau-Brunswick qui ont donné lieu à l'adoption, le 18 juin 2008, de la Loi 81, tel qu'il appert de la pièce TS-6 et de la correspondance échangée entre Nadeau et divers membres du gouvernement du Nouveau-Brunswick, communiquée en liasse au soutien des présentes à la pièce TS-13.
11. Relativement à la possibilité pour Nadeau de s'approvisionner en poulets vivants auprès de sources autres que les défenderesses, le Témoin viendra témoigner des faits suivants :
- 11.1. Nadeau a pu trouver l'équivalent de plus de 31 250 poulets additionnels en Nouvelle-Écosse, dont 25 000 ont été obtenus sans aucune démarche de la part de Nadeau.
  - 11.2. En mars 2008, suite à l'annonce publique du projet de partenariat entre Westco et Olymel, plusieurs éleveurs qui ne font pas présentement affaires avec Nadeau ont contacté Westco afin d'offrir leurs poulets au Partenariat.
  - 11.3. Aliments Breton, un éleveur du Québec, a d'ailleurs confirmé cette intention par écrit, tel qu'il appert de la correspondance datée du 10 avril 2008 jointe à la présente déclaration à la pièce TS-14.
12. Relativement aux allégations contenues dans l'affidavit de M. Yves Landry, daté du 23 septembre 2008, le Témoin viendra témoigner des faits suivants :

**CONFIDENTIEL NIVEAU A**

**COMPETITION TRIBUNAL**

**IN THE MATTER** of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended;

**AND IN THE MATTER** of an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 75 of the *Competition Act*;

**AND IN THE MATTER** of an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

BETWEEN

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

Applicant

-and-

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE, AND VOLAILLES ACADIA S.E.C AND VOLAILLES  
ACADIA INC. /ACADIA POULTRY INC.**

Respondents

---

**RECUEIL DE PREUVE  
VOLUME V**

---

**Me Denis Gascon**

**Me Éric C. Lefebvre**

**Me Geoffrey Conrad**

**Mme Martha A. Healey**

**Me Alexandre Bourbonnais**

**Ogilvy Renault, S.E.N.C.R.L., s.r.l.**

Bureau 1100

1981, rue McGill College

Montréal (Québec)

H3A 3C1

**Procureurs de la défenderesse**

**Groupe Westco Inc.**

À : **Mme Leah Price**  
**Mme Andrea McRae**  
**Fogler, Rubinoff LLP**  
#1200-95, rue Wellington Est  
Toronto (Ontario) M51 2Z9

**Procureurs de la demanderesse Nadeau Ferme Avicole Limitée**  
Tél. : (416) 365-3716  
Fax : (416) 941-8852

**Me Paul Routhier**  
**Me Paul Michaud**  
**Me Louis Masson**  
**Me Olivier Tousignant**  
**Joli-Coeur, Lacasse, Geoffrion, Jetté, St-Pierre**  
Bureau 600  
1134, Grande Allée Ouest  
Québec (Québec) G1S 1E5

**Procureurs de la défenderesse Groupe Dynaco, Coopérative agroalimentaire**  
Tél. : (418) 681-7007  
Fax : (418) 681-7100

**Me Pierre Beaudoin**  
**Me Valérie Belle-Isle**  
**Lavery, De Billy s.e.n.c.r.l.**  
Bureau 500  
925 Grande-Allée Ouest  
Québec (Québec) G1S 1C1

**Procureurs des défenderesses**  
**Volailles Acadia S.E.C. et Volailles Acadia Inc.**  
Tél. : (418) 266-3068  
Fax : (418) 688-3458



**DOCUMENT #151**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #152**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #153**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the Competition Act, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 26, 2008

Le 26 novembre 2008

1 should focus on for the purposes of this hearing would be the  
2 columns for the birds 1.4 up to 2.7 kilograms; correct?

3 **M. BRODEUR:** Ça dépend pourquoi vous voulez  
4 mettre l'accent là-dessus. Je vais vous laisser aller et on va  
5 voir après. Je vais vous laisser continuer avant de répondre à  
6 cette question-là.

7 **MR. FOLKES:** Well, it's a very simple  
8 question. This is the broiler category; is that not correct?

9 **M. BRODEUR:** Ce qu'il faut comprendre c'est  
10 que les kilos et puis les quotas d'un éleveur c'est pas exprimé  
11 en fonction de la taille d'un oiseau. Au Québec les quotas sont  
12 émis en mètres carrés, qui sont par la suite transformés en  
13 kilos de production.

14 Donc, l'éleveur, il a à produire des kilos  
15 au cours de sa période d'élevage. Ces kilos-là il peut les  
16 faire en petits oiseaux de moins de 1.4 kilos, par exemple, des  
17 poulets de Cornouaille. Il peut en faire ce qu'on appelle des  
18 broilers, des poulets qui, vivants, vont peser entre 1.7 ou 2.7  
19 kilos, 1.4 versus 2.7 kilos. Puis il peut les faire en gros  
20 poulets. Ça c'est des choix que l'éleveur va faire en  
21 collaboration avec l'abattoir.

22 Si l'abattoir lui demande de faire des gros  
23 poulets, bien, c'est évident que cet éleveur-là va convertir, si  
24 on veut, une partie de sa production de broilers en gros  
25 poulets.

1                   Par exemple, nous, Olymel, on en fait des  
2 gros poulets. On en a besoin d'un certain nombre par semaine.

3                   Donc, on a demandé à nos éleveurs de  
4 fabriquer ces oiseaux-là pour répondre aux besoins de nos  
5 clients.

6                   Puis on sait que les abatteurs de l'Ontario  
7 qui viennent chercher des poulets au Québec, eux autres aussi  
8 demandent des gros poulets. Donc, ils demandent aux éleveurs de  
9 fabriquer des gros poulets.

10                  Mais demain matin, si le marché des gros  
11 poulets à plus de 2.7 kilos disparaît ou est moins intéressant,  
12 ce que les abattoirs vont faire, ils vont aller voir leurs  
13 éleveurs, vont dire, "Écoutez, c'est moins intéressant" ou "Les  
14 clients n'en veulent plus ou n'en veulent moins des poulets à  
15 2.7 kilos et plus. Est-ce que vous seriez intéressés à faire  
16 des oiseaux plus légers?" Si oui, bon, on va s'arranger.

17                  Donc, dans le temps, ça, c'est mobile.  
18 L'important c'est de respecter en kilos le quota du producteur.

19                  Donc, aujourd'hui on a ces chiffres-là, mais  
20 dans le cas de Nadeau, par exemple, qui serait intéressé à venir  
21 des poulets au Québec, il faut pas qu'il se limite à ce qu'on  
22 voit dans la colonne broiler. Il faut qu'il regarde tout le  
23 potentiel disponible au Québec, puis il peut très bien aller le  
24 voir des éleveurs aujourd'hui qui font des gros poulets puis  
25 dire, "Moi, je serais intéressé à avoir des poulets de chez

1 vous, mais est-ce que vous seriez intéressés, au lieu de  
2 produire des gros poulets, parce que moi ça m'intéresse pas, de  
3 faire des poulets plus légers pour moi?"

4                   Donc, on ne peut pas limiter ça à la taille  
5 des oiseaux. Les quotas ne sont pas émis en fonction de la  
6 taille des oiseaux. Ils sont émis en kilos. Puis c'est ça, en  
7 bout de ligne, à la limite, on pourrait faire des oiseaux qui  
8 pèsent presque cinq kilos vivants puis ça changerait rien.

9                   L'important c'est d'avoir -- de respecter le  
10 quota en kilos peu importe la taille de l'oiseau.

11                   **MR. FOLKES:** Sir, is there a problem with  
12 the translation? Are you not understanding my questions?

13                   **M. BRODEUR:** Non, je comprends.

14 **(14:41)**                   **THE CHAIRPERSON:** Perhaps I can intervene  
15 here. I'm reluctant to do so because there's been no objection.

16                   Les questions qui sont posées -- if you're  
17 not getting your answer, the question should be posed. There  
18 should be latitude given to the witness, but your question was  
19 very direct.

20                   **MR. FOLKES:** Yes.

21                   **THE CHAIRPERSON:** Now, if you expect the  
22 Tribunal to intervene, well, then we're playing with a different  
23 set of rules.

24                   Pour être précis, les questions qui sont  
25 posées, si vous -- vous avez une marge de manœuvre pour répondre

**DOCUMENT #154**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**



**DOCUMENT #155**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the Competition Act, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 17, 2008

Le 17 novembre 2008

1           **Me LEFEBVRE:** So for example, a chicken  
2 weighing between 1.7 and 1.75 kilograms would be purchased by  
3 Nadeau from the producer at the Ontario price plus 6.5 cents,  
4 plus 4 cents?

5           **MR. FEENSTRA:** Correct.

6           **Me LEFEBVRE:** So 10.5 cents over Ontario  
7 prices?

8           **MR. FEENSTRA:** Yes.

9           **Me LEFEBVRE:** Okay.

10           Nadeau does not have any written contracts  
11 with New Brunswick producers specifying the size of chickens that  
12 are to be supplied by those producers to Nadeau; correct?

13           **MR. FEENSTRA:** Correct.

14           **Me LEFEBVRE:** For that matter, Nadeau has no  
15 written contract with New Brunswick chicken producers whatsoever?

16           **MR. FEENSTRA:** No.

17           **Me LEFEBVRE:** Let us just touch on the  
18 notion of contractual arrangements or relationships between  
19 Nadeau and the New Brunswick producers.

20           It is my understanding -- and correct me if  
21 I am wrong -- that the duration of the supply by New Brunswick  
22 producers to Nadeau is not limited in any way?

23           **MR. FEENSTRA:** No.

1                   **Me LEFEBVRE:** There are no contractual  
2 arrangements between the parties specifying a one-year, a three-  
3 year or a five-year term?

4                   **MR. FEENSTRA:** No.

5                   **Me LEFEBVRE:** Okay.

6                   And the contractual relationship between  
7 Nadeau and the New Brunswick producers is, in your view, based on  
8 an implicit understanding that those producers will continue to  
9 supply Nadeau with their production of live chicken; correct?

10                  **MR. FEENSTRA:** Like they have in the last  
11 15/20 years, yes.

12                  **Me LEFEBVRE:** Okay, on an ongoing basis,  
13 going forward?

14                  **MR. FEENSTRA:** Yes.

15                  **Me LEFEBVRE:** It is your view that those  
16 New Brunswick producers are compelled to continue to supply  
17 Nadeau with their production of live chicken; correct?

18                  **MR. FEENSTRA:** Yes.

19                  **Me LEFEBVRE:** Unless, of course, Nadeau  
20 decides otherwise.

21                  **MR. FEENSTRA:** Of course.

22                  **Me LEFEBVRE:** Is it also your view that  
23 those New Brunswick producers should be compelled or are  
24 compelled to produce chickens of the size Nadeau needs to supply  
25 its customers?

**DOCUMENT #156**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 17, 2008

Le 17 novembre 2008

1           **Me LEFEBVRE:** There are no contractual  
2 arrangements between the parties specifying a one-year, a three-  
3 year or a five-year term?

4           **MR. FEENSTRA:** No.

5           **Me LEFEBVRE:** Okay.

6           And the contractual relationship between  
7 Nadeau and the New Brunswick producers is, in your view, based on  
8 an implicit understanding that those producers will continue to  
9 supply Nadeau with their production of live chicken; correct?

10          **MR. FEENSTRA:** Like they have in the last  
11 15/20 years, yes.

12          **Me LEFEBVRE:** Okay, on an ongoing basis,  
13 going forward?

14          **MR. FEENSTRA:** Yes.

15          **Me LEFEBVRE:** It is your view that those  
16 New Brunswick producers are compelled to continue to supply  
17 Nadeau with their production of live chicken; correct?

18          **MR. FEENSTRA:** Yes.

19          **Me LEFEBVRE:** Unless, of course, Nadeau  
20 decides otherwise.

21          **MR. FEENSTRA:** Of course.

22          **Me LEFEBVRE:** Is it also your view that  
23 those New Brunswick producers should be compelled or are  
24 compelled to produce chickens of the size Nadeau needs to supply  
25 its customers?

1 MR. FEENSTRA: Yes.

2 Me LEFEBVRE: Okay.

3 Is it safe to assume that Nadeau's  
4 customers change over time?

5 From one year to the next, you're not  
6 always serving the same customers; correct?

7 MR. FEENSTRA: For the premium-size birds,  
8 yes, it's the same customers.

9 Me LEFEBVRE: And the volumes do not vary?  
10 Is it your testimony that the volumes do  
11 not vary?

12 MR. FEENSTRA: They're higher in the summer  
13 than in winter.

14 Me LEFEBVRE: Sorry?

15 MR. FEENSTRA: They're higher in summer  
16 than in winter.

17 Me LEFEBVRE: Uh-hum.

18 MR. FEENSTRA: Sales.

19 But, no, they don't vary much.

20 Me LEFEBVRE: Okay.

21 We'll come to the supply of Nova Scotia and  
22 P.E.I. birds in a few -- in a few minutes but it is my  
23 understanding -- and correct me if I'm mistaken -- that upon  
24 receiving the new-found supply of Nova Scotia and P.E.I. birds,  
25 you had to find customers to sell them to; correct?



**DOCUMENT #157**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the Competition Act, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended.**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 17, 2008

Le 17 novembre 2008

1                   **Me LEFEBVRE:** There are no contractual  
2 arrangements between the parties specifying a one-year, a three-  
3 year or a five-year term?

4                   **MR. FEENSTRA:** No.

5                   **Me LEFEBVRE:** Okay.

6                   And the contractual relationship between  
7 Nadeau and the New Brunswick producers is, in your view, based on  
8 an implicit understanding that those producers will continue to  
9 supply Nadeau with their production of live chicken; correct?

10                  **MR. FEENSTRA:** Like they have in the last  
11 15/20 years, yes.

12                  **Me LEFEBVRE:** Okay, on an ongoing basis,  
13 going forward?

14                  **MR. FEENSTRA:** Yes.

15                  **Me LEFEBVRE:** It is your view that those  
16 New Brunswick producers are compelled to continue to supply  
17 Nadeau with their production of live chicken; correct?

18                  **MR. FEENSTRA:** Yes.

19                  **Me LEFEBVRE:** Unless, of course, Nadeau  
20 decides otherwise.

21                  **MR. FEENSTRA:** Of course.

22                  **Me LEFEBVRE:** Is it also your view that  
23 those New Brunswick producers should be compelled or are  
24 compelled to produce chickens of the size Nadeau needs to supply  
25 its customers?

1 MR. FEENSTRA: Yes.

2 Me. LEFEBVRE: Okay. And this whole  
3 potential investment came to be known -- or you came to be aware  
4 of it when exactly?

5 MR. FEENSTRA: End of August of 2008, after  
6 ACA picked a partner they wanted to talk to.

7 Me. LEFEBVRE: Okay. And you state in  
8 paragraph 19 of your reply statement that you sought assurances  
9 of long-term supply from the Nova Scotia producers as a  
0 prerequisite to Maple Lodge Farms investing in the ACA plant;  
1 correct?

2 MR. FEENSTRA: Correct.

3 Me. LEFEBVRE: Did you ask them to sign a  
4 formal contract, providing for a specific duration, a specific  
5 purchase price, a specific weight requirement, any of those?

6 MR. FEENSTRA: No.

7 Me. LEFEBVRE: What is the duration of the  
8 commitment you are looking for from those Nova Scotia producers?

9 MR. FEENSTRA: It would be negotiated  
0 through the Board and it'd be permanent.

1 Me. LEFEBVRE: Pardon me?

2 MR. FEENSTRA: Permanent.

3 Me. LEFEBVRE: A permanent contract?

4 MR. FEENSTRA: Yes.

Me. LEFEBVRE: An undertaking to supply forever, as long as you own that production quota?

MR. FEENSTRA: Not production quota; we don't have production quota.

Me. LEFEBVRE: No, but that is the requirement you were asking of the producers who do own the production quota?

MR. FEENSTRA: Yes.

Me. LEFEBVRE: And you asked that -- and correct me if I'm wrong, but my understanding is that you have asked that 100 percent of the producers in Nova Scotia undertake to sell their chicken to the ACA plant if you are to invest in it?

MR. FEENSTRA: Not right.

Me. LEFEBVRE: Not right.

MR. FEENSTRA: No.

Me. LEFEBVRE: Can you make it right and explain to me where I went wrong?

MR. FEENSTRA: I didn't ask for 100 percent. We asked for support of the producers in Nova Scotia; otherwise the plant would not be feasible or viable.

Me. LEFEBVRE: Well what type of a percentage of commitment are you looking for?

1                   **MR. FEENSTRA:** That would have to be  
2 negotiated between the producers and the Board and the local  
3 government, not with us.

4                   For us to invest we need assurance of  
5 supply, they will have to arrange for -- the province and the  
6 Board and the producers will have to agree on how that would  
7 work.

8                   **Me. LEFEBVRE:** Well let me ask it another  
9 way. How much chicken do you need to secure for the ACA plant  
10 before you decide to invest?

11                   **MR. FEENSTRA:** All the birds in the  
12 province, unless there was some kind of other agreement.

13                   **Me. LEFEBVRE:** All the birds produced by  
14 Nova Scotia producers must be committed to the ACA plant if Maple  
15 Lodge Farms is to invest?

16                   **MR. FEENSTRA:** Yes.

17                   **Me. LEFEBVRE:** I thought that's what I was  
18 asking you earlier.

19                   I was going to ask you, come the end of  
20 their commitment if those producers from Nova Scotia would be  
21 allowed to sell elsewhere but I understand there is no end to  
22 this commitment. Is it a perpetual commitment to sell their  
23 product to the new ACA plant?

**DOCUMENT #158**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #159**



**CONFIDENTIEL NIVEAU A**

Numéro de dossier : CT-2008-004  
Numéro du document du Greffe : \_\_\_\_\_

**TRIBUNAL DE LA CONCURRENCE**

**EN MATIÈRE DE** la *Loi sur la concurrence*, L.R.C. 1985, ch. C-34 et ses modifications, et des *Règles du Tribunal de la concurrence*, DORS/94-290.

**ET EN MATIÈRE D'UNE** demande de Nadeau Ferme Avicole Limitée aux termes de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence* concernant une allégation de refus de vendre de la part de Groupe Westco Inc. et al.

**ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE**

Demanderesse

**ET**

**GROUPE WESTCO INC. ET GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE ET VOLAILLES ACADIA S.E.C. ET  
VOLAILLES ACADIA INC.**

Défenderesses

---

**DÉCLARATION DE THOMAS SOUCY**

---

**Me Denis Gascon                      Mme Martha A. Healey  
Me Éric C. Lefebvre                Me Alexandre Bourbonnais  
Me Geoffrey Conrad**

**Ogilvy Renault, S.E.N.C.R.L., s.r.l.  
Bureau 1100  
1981, rue McGill College  
Montréal (Québec)  
H3A 3C1**

**Procureurs de la défenderesse  
Groupe Westco Inc.**

*Absence de primes*

- 5.3. Depuis que le Témoin a été embauché par Westco et ses filiales en 1996, Nadeau n'a jamais accepté de payer aux éleveurs du Nouveau-Brunswick autre chose que le prix minimal fixé par l'EPNB (« Prix Fixé »), sans aucun supplément (« Primes ») qui aurait permis à Westco d'atteindre des profits comparables à ceux qui sont réalisés par les éleveurs des autres provinces, en raison des primes offertes par les autres abattoirs du pays.
- 5.4. Les abattoirs situés dans les provinces voisines du Québec et de l'Ontario, ou encore au Manitoba, offrent depuis plusieurs années des Primes aux éleveurs de poulets en raison de la concurrence qui s'exerce entre les abattoirs. Au cours de l'année 2008, des primes très importantes ont été payées dans certaines provinces de l'Ouest canadien.
- 5.5. Nadeau laisse entendre qu'elle payait et continue de payer des Primes à Westco pour des poulets de petite taille qui rencontrent les spécifications demandées par Kentucky Fried Chicken (« KFC »). Cependant, les prétendues « Primes » sur des poulets de petite taille ne sont pas des Primes du tout.
- 5.6. En effet, la production de poulets de petite taille étant beaucoup moins rentable, le Prix Fixé pour cette catégorie de poulets est tout simplement ajusté à la hausse par l'EPNB dans le but d'assurer des marges de profits sensiblement équivalentes sur toute la production des éleveurs.
- 5.7. Depuis l'embauche du témoin jusqu'en 2007, Nadeau n'a jamais accepté de payer aux éleveurs du Nouveau-Brunswick autre chose que le Prix Fixé, sans aucun supplément.
- 5.8. Le Prix Fixé est basé sur le prix minimal établi par l'organisme réglementaire des éleveurs ontariens, auquel on ajoute 6.5 ¢ pour tenter de compenser le fait que les coûts de production des poulets au Nouveau-Brunswick sont plus élevés qu'en Ontario. Ainsi, le Prix Fixé ne fait qu'assurer une marge de profits minimale aux éleveurs en fonctions de leurs coûts de production.

**DOCUMENT #160**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #161**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #162**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #163**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #164**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #165**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**



**DOCUMENT #166**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #167**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #168**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #169**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #170**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #171**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #172**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #173**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**



**DOCUMENT #174**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #175**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #176**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #177**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #178**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #179**

**CONFIDENTIEL NIVEAU A**

Numéro de dossier : CT-2008-004  
Numéro du document du Greffe : \_\_\_\_\_

**TRIBUNAL DE LA CONCURRENCE**

**EN MATIÈRE DE** la *Loi sur la concurrence*, L.R.C. 1985, ch. C-34 et ses modifications, et des *Règles du Tribunal de la concurrence*, DORS/94-290;

**ET EN MATIÈRE D'UNE** demande en vertu de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence* concernant une allégation de refus de vendre de la part de Groupe Westco Inc. et al.

**ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE**

Demanderesse

**ET**

**GROUPE WESTCO INC ET GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE ET VOLAILLES ACADIA S.E.C. ET  
VOLAILLES ACADIA INC.**

Défenderesses

---

**DÉCLARATION DE JULIE DESROCHES**

---

**Me Denis Gascon**                      **Mme Martha A. Healey**  
**Me Éric C. Lefebvre**                **Me Alexandre Bourbonnais**  
**Me Geoffrey Conrad**

**Ogilvy Renault, S.E.N.C.R.L., s.r.l.**  
Bureau 1100  
1981, rue McGill College  
Montréal (Québec)  
H3A 3C1  
**Procureurs de la défenderesse**  
**Groupe Westco Inc.**

2.43. Le 9 octobre 2008, le Témoin a informé la haute direction de chacun d'Olymel et de Westco et Olymel du fait que les vérifications des capacités aquifères sur le territoire du village de Clair auraient lieu entre le 16 et le 20 octobre 2008, tel qu'il appert du document joint à la présente déclaration à la pièce **JD-32**.

3. Relativement aux raisons qui ont provoqué des délais dans la concrétisation du Projet, le Témoin viendra témoigner des faits suivants :

3.1. La demande présentée par Nadeau Ferme Avicole Limitée (ci-après : « **Nadeau** ») aux Éleveurs de Poulets du Nouveau-Brunswick le 22 février 2008, jointe à la présente à la pièce **JD-33**, et l'appel subséquent de la décision rendue par cet organisme le 14 avril 2008, jointe à la présente à la pièce **JD-34**, logé par Nadeau devant la Commission des Produits de Ferme du Nouveau-Brunswick, dont la décision n'a elle-même été rendue que le 10 septembre 2008 et est jointe à la présente à la pièce **JD-35**, ont créé des incertitudes importantes quant à la viabilité du Projet, ce qui a ralenti la progression de celui-ci en raison des risques importants associés aux investissements et engagements nécessaires.

3.2. L'ordonnance du Tribunal de la concurrence (le « **Tribunal** »), rendue en date du 12 mai 2008, permettant à Nadeau de présenter une demande en vertu de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence*, ainsi que la décision intérimaire du Tribunal rendue le 26 juin 2008, ordonnant à Westco de continuer d'approvisionner Nadeau jusqu'à ce qu'une décision finale soit rendue en décembre 2008 ou janvier 2009, ont exacerbé les incertitudes déjà présentes quant à la viabilité du Projet.

3.3. L'adoption, le 18 juin 2008, du projet de Loi 81 par l'Assemblée nationale du Nouveau-Brunswick a aussi augmenté les risques relatifs à la concrétisation du Projet et nécessité l'obtention de précisions sur les intentions du ministre responsable de cette loi, lesquelles précisions n'ont été obtenues qu'en septembre 2008 par le Partenariat, tel qu'il appert de la lettre datée du 21 septembre 2008, jointe à la présente à la pièce **JD-36**.



**DOCUMENT #180**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #181**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #182**

COMPETITION TRIBUNAL

HS/lms

IN THE MATTER of the Competition Act , R.S.C. 1985, c. C-34,  
as amended

AND IN THE MATTER of an Application by Nadeau Ferme Avicole  
Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to  
section 103.1 granting leave to make application under  
section 75 of the Competition Act.

B E T W E E N:

NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED

Applicant

- and -

GROUPE WESTCO INC. and GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE and VOLAILLES ACADIA S.E.C. and  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.

Respondents

- - - - -

This is the Continued Examination for Discovery of  
JOHN FEENSTRA, produced and examined on behalf of the  
Corporate Applicant herein, taken at the offices of VICTORY  
VERBATIM REPORTING SERVICES, Suite 900, Ernst & Young Tower,  
222 Bay Street, Toronto, Ontario, on the 22nd day of July,  
2008.

- - - - -

1 A. Right.

2 1416. Q. Was it made clear in any way by  
3 Nadeau that Nadeau was of the view that talks had  
4 broken down, there would be no further negotiations?

5 A. It was not mentioned, no.

6 1417. Q. So, during these negotiations,  
7 Nadeau was in communication with the Premier of New  
8 Brunswick, the Minister of Agriculture, Deputy  
9 Minister...is the Assistant Deputy Minister, Mr.  
10 Robert Goggin of the Farm Products Commission with a  
11 view to guaranteeing its supply of Westco chicken,  
12 correct?

13 A. Correct.

14 1418. Q. Go to document 56, sir. This is a  
15 letter dated March 17th, 2008, addressed to Mr. Yves  
16 Landry of Nadeau Farms, by Minister Ronald  
17 Ouellette. The first paragraph references recent  
18 e-mails Mr. Landry would have sent to Mr. Ouellette.  
19 I have not seen those e-mails attached to your  
20 affidavit. Please provide them by way of  
21 undertaking.

22 MS. PRICE: If the e-mails are  
23 available. I will certainly look.

U/T

24 THE DEPONENT: I am not sure whether  
25 Yves has got them, or not.

**DOCUMENT #183**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #184**

**CONFIDENTIEL NIVEAU A**

Numéro de dossier : CT-2008-004  
Numéro du document du Greffe : \_\_\_\_\_

**TRIBUNAL DE LA CONCURRENCE**

**EN MATIÈRE DE** la *Loi sur la concurrence*, L.R.C. 1985, ch. C-34 et ses modifications, et des *Règles du Tribunal de la concurrence*, DORS/94-290;

**ET EN MATIÈRE D'UNE** demande en vertu de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence* concernant une allégation de refus de vendre de la part de Groupe Westco Inc. et al.

**ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE**

Demanderesse

**ET**

**GROUPE WESTCO INC ET GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE ET VOLAILLES ACADIA S.E.C. ET  
VOLAILLES ACADIA INC.**

Défenderesses

---

**DÉCLARATION DE JULIE DESROCHES**

---

**Me Denis Gascon      Mme Martha A. Healey  
Me Éric C. Lefebvre    Me Alexandre Bourbonnais  
Me Geoffrey Conrad**

**Ogilvy Renault, S.E.N.C.R.L., s.r.l.  
Bureau 1100  
1981, rue McGill College  
Montréal (Québec)  
H3A 3C1  
Procureurs de la défenderesse  
Groupe Westco Inc.**



2.43. Le 9 octobre 2008, le Témoin a informé la haute direction de chacun d'Olymel et de Westco et Olymel du fait que les vérifications des capacités aquifères sur le territoire du village de Clair auraient lieu entre le 16 et le 20 octobre 2008, tel qu'il appert du document joint à la présente déclaration à la pièce **JD-32**.

3. Relativement aux raisons qui ont provoqué des délais dans la concrétisation du Projet, le Témoin viendra témoigner des faits suivants :

3.1. La demande présentée par Nadeau Ferme Avicole Limitée (ci-après : « **Nadeau** ») aux Éleveurs de Poulets du Nouveau-Brunswick le 22 février 2008, jointe à la présente à la pièce **JD-33**, et l'appel subséquent de la décision rendue par cet organisme le 14 avril 2008, jointe à la présente à la pièce **JD-34**, logé par Nadeau devant la Commission des Produits de Ferme du Nouveau-Brunswick, dont la décision n'a elle-même été rendue que le 10 septembre 2008 et est jointe à la présente à la pièce **JD-35**, ont créé des incertitudes importantes quant à la viabilité du Projet, ce qui a ralenti la progression de celui-ci en raison des risques importants associés aux investissements et engagements nécessaires.

3.2. L'ordonnance du Tribunal de la concurrence (le « **Tribunal** »), rendue en date du 12 mai 2008, permettant à Nadeau de présenter une demande en vertu de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence*, ainsi que la décision intérimaire du Tribunal rendue le 26 juin 2008, ordonnant à Westco de continuer d'approvisionner Nadeau jusqu'à ce qu'une décision finale soit rendue en décembre 2008 ou janvier 2009, ont exacerbé les incertitudes déjà présentes quant à la viabilité du Projet.

3.3. L'adoption, le 18 juin 2008, du projet de Loi 81 par l'Assemblée nationale du Nouveau-Brunswick a aussi augmenté les risques relatifs à la concrétisation du Projet et nécessité l'obtention de précisions sur les intentions du ministre responsable de cette loi, lesquelles précisions n'ont été obtenues qu'en septembre 2008 par le Partenariat, tel qu'il appert de la lettre datée du 21 septembre 2008, jointe à la présente à la pièce **JD-36**.

**DOCUMENT #185**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #186**

A-123

Hon. Ronald Ouellette  
Ministre de l'Agriculture et de l'Aquaculture  
Case postale 6000  
Fredericton NB E3B 5H1

Objet : Industrie de la volaille au N.-B.

Cher Monsieur le Ministre,

Permettez-moi d'abord de vous souhaiter un prompt rétablissement de votre état de santé. Bien que nous regrettons que vous n'ayez pu assister à notre rencontre, nous comprenons bien sûr que ces choses peuvent arriver et avons apprécié que, dans les circonstances, M. le sous-ministre James ait été disponible pour nous rencontrer.

Nous avons pu faire le point avec lui sur plusieurs sujets lors de cette rencontre et ainsi mieux connaître la position du Ministère au sujet de notre projet d'abattoir. Durant notre réunion, nous avons notamment fait part à M. James de notre ferme intention d'aller de l'avant avec notre projet d'abattoir situé au Nouveau-Brunswick et de certaines des inquiétudes que nous avons au sujet de l'application éventuelle de la Loi 81 par le Ministère. Nous avons alors été invités à vous soumettre par écrit nos questions à cet effet. C'est donc là l'objet de la présente lettre. À cet égard, nous apprécierions obtenir une réponse écrite de votre part aux interrogations que nous exprimons.

Une première interrogation porte sur le paragraphe 41.1(2), qui stipule que seul le Ministre peut désigner les usines où le poulet peut être transformé. Notre interrogation est double. Nous aimerions d'abord obtenir confirmation de votre part que, dans la mesure où vous ne procédez pas à la proclamation de la Loi 81, rien ne pourrait empêcher notre nouvelle usine d'abattage de transformer du poulet au Nouveau-Brunswick. D'autre part, si vous décidiez de procéder à la proclamation de la Loi, est-ce que les pouvoirs qui vous sont conférés par la Loi 81 seraient automatiquement utilisés pour désigner notre usine comme une usine où le poulet peut être transformé? Naturellement, cela suppose que notre abattoir satisferait à toutes les conditions fédérales et provinciales en matière de sécurité et de santé. L'inquiétude principale que nous avons est la suivante : est-ce que vous pourriez, comme Ministre responsable de la Loi, vous réserver le droit de ne désigner qu'un seul abattoir au Nouveau-Brunswick alors qu'il y en aurait alors deux (le nôtre et celui de Nadeau) qui possèderaient toutes les certifications requises pour transformer du poulet? Comme vous pouvez certainement comprendre, il nous est difficile de prendre une décision finale d'investir au Nouveau-Brunswick la somme importante d'environ trente millions de dollars requise pour construire un nouvel abattoir si nous ne connaissons pas l'intention du Ministère relativement à l'utilisation des pouvoirs conférés par la Loi 81. En effet, dans l'hypothèse où notre usine pourrait ne pas être « désignée », nous courrions alors le risque qu'on empêche notre nouvel abattoir de fonctionner pendant 1 an ou plus!

Nous aimerions donc obtenir confirmation de votre part qu'une fois notre abattoir construit au Nouveau-Brunswick, vous n'exercerez pas les pouvoirs qui vous sont conférés par la Loi 81. Ainsi, en supposant que la loi ne soit toujours pas proclamée, celle-ci deviendrait caduque. En d'autres mots, comment le gouvernement peut-il nous rassurer que cette Loi 81 ne sera jamais proclamée ou utilisée si nous allons de l'avant et construisons notre abattoir au Nouveau-Brunswick?

Une deuxième interrogation est en fait une inquiétude qui nous a été manifestée par nos actionnaires (qui sont des éleveurs de poulet). À cet effet, je citerai un passage d'un article paru dans l'Acadie Nouvelle, le 31 juillet dernier, au 6<sup>ième</sup> paragraphe. Selon l'auteur, vous auriez communiqué la position suivante : « *Il préférerait que les deux entreprises en viennent à une entente quant au partage de l'approvisionnement.* ». Devons-nous comprendre de ces propos que, si Westco (par le biais de son partenariat) et Nadeau ne peuvent arriver à une telle entente, vous prévoyez introduire des mesures pour partager l'approvisionnement de poulets entre nos deux entreprises? Autrement dit, prévoyez-vous introduire des allocations entre les usines (« plant quota »)?

Comme vous vous en doutez, il est primordial pour Westco (et son partenariat) de pouvoir procéder à l'abattage de son propre poulet dans un marché aussi concurrentiel que possible. Un marché concurrentiel implique selon nous une libre circulation des poulets produits par les éleveurs entre les abattoirs. Nous comprenons bien sûr que vous ne pouvez pas prévoir ce qui sera prochainement décidé par la Commission des produits de ferme du Nouveau-Brunswick à ce sujet, mais nous aimerions quand même obtenir l'assurance du Ministère que celui-ci ne cherchera pas à imposer un système de répartition de quotas d'abattage entre les deux usines du Nouveau-Brunswick, une fois notre abattoir construit.

Au moment où Maple Lodge a décidé d'investir au Nouveau-Brunswick pour faire l'acquisition et la reconstruction de l'abattoir situé à St-François, les conditions de marché qui étaient alors en place impliquaient la possibilité pour les éleveurs de faire abattre leur poulet où ils le voulaient. Nous comprenons que Maple Lodge cherche aujourd'hui à faire changer les caractéristiques de ce marché dans lequel elle avait décidé d'investir. Il est important pour nous de souligner que, de leur côté, les éleveurs du Nouveau-Brunswick (dont notamment ceux du Groupe Westco) ont également pris la décision de continuellement investir des sommes importantes au Nouveau-Brunswick afin de développer l'industrie de l'élevage. Ces investissements ont été réalisés par les éleveurs dans un contexte où ils s'attendaient et s'attendent toujours légitimement à pouvoir faire affaires dans un marché où ils sont libres de vendre leur poulet à l'abattoir le plus offrant. Les actionnaires du Groupe Westco sont persuadés que le statu quo doit être maintenu à cet égard, afin d'assurer l'avenir de l'industrie avicole du Nouveau-Brunswick et une certaine équité entre les éleveurs et les abatteurs. Sans une assurance de votre part à l'effet que les éleveurs de poulet continueront de pouvoir choisir de faire affaires avec l'abattoir le plus offrant au Nouveau-Brunswick, vous comprendrez qu'il sera difficile pour notre partenariat d'investir la somme de plus de trente millions de dollars au Nouveau-Brunswick pour une nouvelle usine, puisque nous ne saurons pas quelles seront les règles du marché à court, moyen ou long terme.

Finalement, comme dernière interrogation, nous désirons vous faire part d'une problématique à laquelle notre partenariat a dû faire face au cours des dernières semaines. Nous avons en effet constaté que nos démarches pour obtenir les permis ou les certificats au niveau municipal ou provincial qui seront nécessaires pour débiter les travaux de construction de notre abattoir se heurtent constamment à une certaine réticence de la fonction publique. Certains fonctionnaires nous ont même précisé qu'une directive à cet effet « viendrait de beaucoup plus haut ». Nous ne cherchons aucunement à remettre en question la bonne foi de votre Ministère, mais nous constatons la présence d'une forme de résistance qui n'a pas sa place au sein d'une administration publique transparente et neutre.

Nous avons aussi expérimenté, par le passé, un traitement différent que celui qui semble avoir été réservé à Maple Lodge et Nadeau. Ainsi, par exemple, lorsque nous avons demandé de rencontrer le Premier Ministre pour lui faire part de notre position, on nous a informé que celui-ci ne pouvait donner suite à notre demande puisqu'il s'agissait d'un litige présentement devant les tribunaux. Toutefois, nous avons récemment appris que pendant la même période, les représentants de Maple Lodge et de Nadeau ont bel et bien eu la chance de s'entretenir avec l'honorable Shawn Graham à ce sujet.

Bien sûr, nous croyons qu'ultimement, la tâche de déterminer si la position de Westco et de son partenariat est justifiée juridiquement revient aux tribunaux, mais dans l'intervalle, il nous semble que les fonctionnaires en place ne devraient pas nous mettre inutilement des bâtons dans les roues. Nous apprécierions donc de pouvoir bénéficier d'un traitement équitable de la part des employés de la fonction publique provinciale et municipale afin que nous puissions faire avancer notre projet d'abattoir le plus rapidement possible. Toute aide que vous pourriez nous apporter à cet effet serait donc très appréciée.

Nous osons croire que nous avons toujours votre plein support et celui de votre gouvernement dans notre approche pour assurer le développement au Nouveau-Brunswick d'une industrie avicole qui sera forte, compétitive et prête à affronter les pressions externes provenant des entreprises déjà complètement intégrées.

Nous demeurons à votre entière disposition pour vous fournir toute précision sur nos questions ou pour vous rencontrer à votre convenance, si cela vous semble approprié.

Dans l'attente d'une réponse de votre part, nous vous prions d'agréer, Monsieur le Ministre, l'expression de nos sentiments distingués et de notre plus haute considération.

---

Thomas Soucy  
Président et CEO  
Groupe Westco inc.

c.c. L'honorable Shawn Graham  
c.c. Monsieur Byron James  
c.c. Monsieur Robert Goggin

**DOCUMENT #187**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #188**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**



**DOCUMENT #189**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #190**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #191**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #192**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #193**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #194**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #195**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #196**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**



**DOCUMENT #197**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #198**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #199**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #200**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**COMPETITION TRIBUNAL**

**IN THE MATTER** of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended;

**AND IN THE MATTER** of an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 75 of the *Competition Act*;

**AND IN THE MATTER** of an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

BETWEEN

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

Applicant

-and-

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE, AND VOLAILLES ACADIA S.E.C AND VOLAILLES  
ACADIA INC. /ACADIA POULTRY INC.**

Respondents

---

**RECUEIL DE PREUVE  
VOLUME VI**

---

**Me Denis Gascon**

**Me Éric C. Lefebvre**

**Me Geoffrey Conrad**

**Mme Martha A. Healey**

**Me Alexandre Bourbonnais**

**Ogilvy Renault, S.E.N.C.R.L., s.r.l.**

Bureau 1100

1981, rue McGill College

Montréal (Québec)

H3A 3C1

**Procureurs de la défenderesse**

**Groupe Westco Inc.**

À : **Mme Leah Price**  
**Mme Andrea McRae**  
**Fogler, Rubinoff LLP**  
#1200-95, rue Wellington Est  
Toronto (Ontario) M51 2Z9

**Procureurs de la demanderesse Nadeau Ferme Avicole Limitée**  
Tél. : (416) 365-3716  
Fax : (416) 941-8852

**Me Paul Routhier**  
**Me Paul Michaud**  
**Me Louis Masson**  
**Me Olivier Tousignant**  
**Joli-Coeur, Lacasse, Geoffrion, Jetté, St-Pierre**  
Bureau 600  
1134, Grande Allée Ouest  
Québec (Québec) G1S 1E5

**Procureurs de la défenderesse Groupe Dynaco, Coopérative agroalimentaire**  
Tél. : (418) 681-7007  
Fax : (418) 681-7100

**Me Pierre Beaudoin**  
**Me Valérie Belle-Isle**  
**Lavery, De Billy s.e.n.c.r.l.**  
Bureau 500  
925 Grande-Allée Ouest  
Québec (Québec) G1S 1C1

**Procureurs des défenderesses**  
**Volailles Acadia S.E.C. et Volailles Acadia Inc.**  
Tél. : (418) 266-3068  
Fax : (418) 688-3458

**DOCUMENT #201**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #202**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**



**DOCUMENT #203**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #204**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #205**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #206**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #207**

**CONFIDENTIEL NIVEAU A**

Numéro de dossier : CT-2008-004  
Numéro du document du Greffe : \_\_\_\_\_

**TRIBUNAL DE LA CONCURRENCE**

**EN MATIÈRE DE** la *Loi sur la concurrence*, L.R.C. 1985, ch. C-34 et ses modifications, et des *Règles du Tribunal de la concurrence*, DORS/94-290.

**ET EN MATIÈRE D'UNE** demande de Nadeau Ferme Avicole Limitée aux termes de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence* concernant une allégation de refus de vendre de la part de Groupe Westco Inc. et al.

**ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE**

Demanderesse

**ET**

**GROUPE WESTCO INC. ET GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE ET VOLAILLES ACADIA S.E.C. ET  
VOLAILLES ACADIA INC.**

Défenderesses

---

**DÉCLARATION DE THOMAS SOUCY**

---

**Me Denis Gascon  
Me Éric C. Lefebvre  
Me Geoffrey Conrad**

**Mme Martha A. Healey  
Me Alexandre Bourbonnais**

**Ogilvy Renault, S.E.N.C.R.L., s.r.l.**  
Bureau 1100  
1981, rue McGill College  
Montréal (Québec)  
H3A 3C1

**Procureurs de la défenderesse  
Groupe Westco Inc.**

rentabiliser. Les éleveurs assument une charge importante provenant des prêts relatifs à ces acquisitions.

15. Relativement aux allégations contenues dans l'affidavit de Bruce McCullagh, daté du 23 septembre 2008, le Témoin viendra témoigner des faits suivants :

15.1. Relativement aux paragraphes 9 à 11, le Témoin viendra préciser que Maple Leaf détenait, avant avril 2007, des contingents en Nouvelle-Écosse et au Nouveau-Brunswick mais qu'elle a toutefois choisi de vendre ces contingents.

15.2. Aussi, s'il est vrai que les abatteurs ont investi des sommes importantes, les éleveurs ont eu à investir beaucoup plus dans leurs actifs. En devenant propriétaire de son propre abattoir, Westco ne risque plus de se retrouver dans la même situation que les éleveurs de la Nouvelle-Écosse, qui ont dû se trouver un nouvel abatteur lors de la fermeture de Maple Leaf en 2007.

16. Relativement aux allégations contenues dans l'affidavit de Roger Ware, daté du 22 septembre 2008, le Témoin viendra témoigner des faits suivants :

16.1. Relativement au paragraphe 30, le Témoin viendra préciser que les compensations versées par Nadeau ne permettent pas de couvrir les coûts supplémentaires que doivent encourir les éleveurs du Nouveau-Brunswick.

16.2. Relativement aux paragraphes 33 et 34, le Témoin viendra préciser que du propre aveu de Nadeau, les poulets produits à l'Île du Prince Édouard continueront à être transformés par Nadeau, malgré les coûts énoncés par M. Ware.

16.3. Relativement au paragraphe 35, le Témoin viendra préciser que les résultats des recherches effectuées par Nadeau pour trouver du volume de remplacement au Québec démontrent à tout le moins que plusieurs éleveurs ne sont pas liés par des contrats à long terme. D'ailleurs, les éleveurs québécois que le Témoin a consultés ne sont également pas liés par des contrats à long terme. Aussi, la notion de la grosseur du poulet produit par un éleveur est laissée au choix de l'éleveur qui peut négocier une Prime, par exemple pour du poulet végétal. Quant à la question de la qualité du poulet, celle-ci n'est pas pertinente. Tous les éleveurs font le même type de poulet et

il n'y a pas ou peu de différence de qualité. La qualité relève plutôt des opérations de l'abatteur.

17. Le Témoin pourra être questionné relativement aux documents énumérés dans la Liste de documents produite par Westco.



**DOCUMENT #208**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the Competition Act, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 17, 2008

Le 17 novembre 2008

1                   **Me LEFEBVRE:** And there are no other  
2 processing plants in the Maritime Provinces; correct?

3                   **MR. FEENSTRA:** No.

4                   **Me LEFEBVRE:** Now, you stated that Nadeau  
5 has informed a portion of its employees that when it hired them  
6 to process that Nova Scotia and PEI chicken, that they would only  
7 have a three-year term to their employment; correct?

8                   **MR. FEENSTRA:** Correct.

9                   **Me LEFEBVRE:** My question to you now regards  
0 customers. That chicken, the extra chicken stemming from Nova  
1 Scotia and PEI, you managed to sell to existing and to new  
2 customers; correct?

3                   **MR. FEENSTRA:** Correct.

4                   **Me LEFEBVRE:** Did you tell them that you  
5 could only supply them with this newfound supply of chicken for a  
6 three-year term?

7                   **MR. FEENSTRA:** No.

8                   **Me LEFEBVRE:** No.

9                   How do you expect to deal with their  
0 expectations come the departure of the Nova Scotia chicken if it  
1 goes back to the ACA plant?

2                   **MR. FEENSTRA:** The chicken is the chicken.  
3 It doesn't matter who kills it. There's only so many chickens in  
4 the supply chain.

**DOCUMENT #209**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #210**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #211**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #212**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #213**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**



**DOCUMENT #214**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #215**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #216**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #217**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #218**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #219**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #220**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #221**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**



**DOCUMENT #222**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #223**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #224**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #225**

**CONFIDENTIEL NIVEAU A**

Numéro de dossier : CT-2008-004  
Numéro du document du Greffe : \_\_\_\_\_

**TRIBUNAL DE LA CONCURRENCE**

**EN MATIÈRE DE** la *Loi sur la concurrence*, L.R.C. 1985, ch. C-34 et ses modifications, et des *Règles du Tribunal de la concurrence*, DORS/94-290.

**ET EN MATIÈRE D'UNE** demande de Nadeau Ferme Avicole Limitée aux termes de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence* concernant une allégation de refus de vendre de la part de Groupe Westco Inc. et al.

**ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE**

Demanderesse

**ET**

**GROUPE WESTCO INC. ET GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE ET VOLAILLES ACADIA S.E.C. ET  
VOLAILLES ACADIA INC.**

Défenderesses

---

**DÉCLARATION DE THOMAS SOUCY**

---

**Me Denis Gascon                      Mme Martha A. Healey  
Me Éric C. Lefebvre                Me Alexandre Bourbonnais  
Me Geoffrey Conrad**

**Ogilvy Renault, S.E.N.C.R.L., s.r.l.  
Bureau 1100  
1981, rue McGill College  
Montréal (Québec)  
H3A 3C1**

**Procureurs de la défenderesse  
Groupe Westco Inc.**

St-François même si, contrairement aux provinces voisines, le Nouveau-Brunswick n'a qu'un seul abattoir.

- 10.2. Il y a premièrement la demande de Nadeau présentée au Tribunal en vertu de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence*.
  - 10.3. Deuxièmement, Nadeau a déposé des soumissions auprès de l'EPNB et de la CPFNB, lesquelles ont toutes deux été rejetées, et a récemment porté la décision de la CPFNB en appel devant la Cour d'appel du Nouveau-Brunswick, le tout tel qu'il appert de la pièce TS-3 et de l'avis d'appel en date du 10 octobre 2008 joint à la présente déclaration à la pièce TS-12.
  - 10.4. Finalement, Nadeau a effectué des démarches auprès du gouvernement du Nouveau-Brunswick qui ont donné lieu à l'adoption, le 18 juin 2008, de la Loi 81, tel qu'il appert de la pièce TS-6 et de la correspondance échangée entre Nadeau et divers membres du gouvernement du Nouveau-Brunswick, communiquée en liasse au soutien des présentes à la pièce TS-13.
11. Relativement à la possibilité pour Nadeau de s'approvisionner en poulets vivants auprès de sources autres que les défenderesses, le Témoin viendra témoigner des faits suivants :
- 11.1. Nadeau a pu trouver l'équivalent de plus de 31 250 poulets additionnels en Nouvelle-Écosse, dont 25 000 ont été obtenus sans aucune démarche de la part de Nadeau.
  - 11.2. En mars 2008, suite à l'annonce publique du projet de partenariat entre Westco et Olymel, plusieurs éleveurs qui ne font pas présentement affaires avec Nadeau ont contacté Westco afin d'offrir leurs poulets au Partenariat.
  - 11.3. Aliments Breton, un éleveur du Québec, a d'ailleurs confirmé cette intention par écrit, tel qu'il appert de la correspondance datée du 10 avril 2008 jointe à la présente déclaration à la pièce TS-14.
12. Relativement aux allégations contenues dans l'affidavit de M. Yves Landry, daté du 23 septembre 2008, le Témoin viendra témoigner des faits suivants :

**DOCUMENT #226**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 17, 2008

Le 17 novembre 2008



1 the first requirement is for there to be a refusal to deal, but  
2 that's not an issue here. There is, in fact, a clearly announced  
3 intention and desire to completely cease all supplies of all  
4 chicken from the respondents to the applicant.

5 Under subsection 75, the first requirement  
6 that the applicant must meet is to show that it will be  
7 substantially affected in its business due to its inability to  
8 obtain adequate supplies of the product on usual trade terms.

9 I want to pause for a moment to indicate to  
10 the panel that the product is as I described previously, live  
11 chicken ranging in weight from 1.71 kilograms to 2.4 kilograms.

12 In order to meet the requirements of its  
13 customers, including the KFC small bird requirement, Nadeau must  
14 have a range of sizes.

15 It is therefore not sufficient, by way of  
16 example, that all the chicken supplied is 2.4 kilograms because  
17 then the customers who require smaller birds cannot be served.

18 Historically, the respondents have in fact  
19 provided a full range of sizes, and that changed to some extent  
20 in the summer with Westco. I'll get into that in more detail,  
21 but just to alert the panel, the Westco commenced refusal of  
22 supply of the smaller KFC size bird in August after the interim  
23 order was made.

1                   But for the purposes of the product required  
2 for the order, the requirement is for the full range of sizes  
3 within that size range that I described to you earlier.

4                   Now, the applicant must show that it is  
5 substantially affected in its business or will be substantially  
6 affected due to inability to obtain adequate supplies anywhere in  
7 a market on usual trade terms.

8                   Now, in this case our position is that the  
9 market -- our first position is that the market is New Brunswick.  
0 There is no more chicken in New Brunswick.

1                   All the chicken that isn't produced by the  
2 respondents, and it's a very small amount, is in fact being  
3 produced by Nadeau. The respondents, as I indicated, own or  
4 control approximately 75 percent, depending on how you run the  
5 numbers and who you include. So there is nowhere else in New  
6 Brunswick to get that chicken. There is no question that there  
7 is no ability to obtain additional supplies from New Brunswick.

8                   Now, to the extent -- can you hear me? Am I  
9 -- thank you.

0                   To the extent that Nadeau can look  
1 elsewhere, and if this Tribunal should indicate that that is  
2 required, Nadeau would have to go to Quebec. And there, Quebec  
3 is the neighbouring province and there is a lot of chicken to be  
4 produced in Quebec.

1                   However, that chicken is already allocated,  
2 if you will, or promised to existing processors. And in point of  
3 fact, and as will be the evidence as it comes through and you  
4 will hear this evidence, it is, in the real world and perhaps not  
5 in the economic theoretical world, in the real world it is not  
6 possible to replace 271,350 chickens a week out of Quebec.

7                   So Nadeau will probably not, most likely not  
8 be able to replace the chicken and, in particular, in all the  
9 required size categories because this smaller chicken, as you've  
0 heard, is a premium and difficult product to obtain.

1                   Nadeau being unable to obtain adequate  
2 supplies of the product and unable to replace the chicken that's  
3 going to be removed if the respondents are permitted to allow --  
4 permitted to refuse to deal with Nadeau, will have a major, major  
5 dramatic effect on the operations.

6                   Specifically, the chicken is currently 48  
7 percent of Nadeau's supplies. There are supplies coming as well  
8 from Nova Scotia and PEI as a result of the closure of a plant in  
9 Nova Scotia. Those supplies are temporary and will return to  
0 Nova Scotia -- Nova Scotia supplies -- when there is a solution,  
1 a local solution in Nova Scotia. But there are currently  
2 supplies. That period of time is about a year and a half.

3                   But even including the Nova Scotia supplies,  
4 the respondents provide about 48 percent of the current supplies.  
5 If Nova Scotia is taken out of the equation, it moves to 75 to 80

1 percent of Nadeau's supply. So with the Nova Scotia chicken, 48  
2 percent of the chickens are gone. Without the Nova Scotia  
3 chicken we're talking about close to 80 percent.

4 On either scenario the effect is extremely  
5 dramatic because, as is typical in manufacturing, Nadeau has high  
6 fixed costs. The calculation we have is that the reduction in  
7 earnings from operations, even assuming that the Nova Scotia  
8 chickens continue to be processed typical in manufacturing,  
9 Nadeau has high fixed costs. The calculation we have is that the  
0 reduction in earnings from operations even assuming that the Nova  
1 Scotia chickens continue to be processed is on the order of 80  
2 percent reduction in earnings from operations if the Respondents'  
3 chicken is gone.

4 Even if Nadeau could replace the  
5 Respondents' chicken from Quebec, on that assumption there is  
6 still a substantial adverse impact on the business revenue and  
7 profits of Nadeau. This is because the costs would increase  
8 dramatically.

9 While there is a regulated board price in  
0 Quebec as there is in Ontario and in New Brunswick, in fact the  
1 evidence will show that there is a practice of, as it were, pay  
2 extra to chicken producers in Quebec. And this extra payment,  
3 which is not in the public record, is called a premium, and  
4 you'll hear a lot about premiums in this case. There are  
5 currently premiums being paid in a number of different ways in a

1 number of different complicated arrangements that exist in  
2 Quebec.

3           Should Nadeau be forced to enter the Quebec  
4 market in an attempt to replace supply, it will then be bidding  
5 against existing processors and that bidding process will result  
6 in higher and higher premiums being required to be paid. That  
7 additional cost -- additional amounts must be paid to Quebec  
8 producers.

9           As well, there would be additional  
0 transportation costs. It should be remembered that all the  
1 Respondents' chicken production facilities are next door,  
2 essentially next door. There is a small place called Saint-  
3 François, which is very small, and the Respondents' chicken  
4 production facilities are there. The greatest distance from  
5 Nadeau's plant to the furthest away of the Respondents'  
6 production facilities is 30 kilometres.

7           Of course, if Nadeau is forced to attempt to  
8 replace supply in Quebec, the distances are impossible to predict  
9 but I can assure you they would clearly be a heck of a lot more  
0 than 30 kilometres. There would be additional transportation  
1 costs.

2           There would be additional what is called in  
3 the material DOA, dead-on-arrival. Chickens sometimes die on the  
4 truck and the longer they travel, the more likely they are to die  
5 and that's a known fact. Certain level of DOAs will attract

1 charges and fines and disciplinary process from the CFIA, the  
2 federal agency charged with humane treatment of animals.

3 And as well, there will be higher shrink.  
4 Now shrink means that, basically, the chickens don't eat while  
5 they're on a truck and so they shrink. And the practice in the  
6 industry is to pay what is called "farm weight". Chickens are  
7 weighed when they go on a truck. By the time they arrive at  
8 Nadeau, they're shrunk and therefore there is a loss of raw  
9 material, if you will, as a result of shrinkage.

10 In the case of the production facilities 30  
11 kilometres away, the DOA and shrink and the transportation costs  
12 are minimal, for obvious reasons. The earnings from operations,  
13 even if Nadeau could replace chicken from Quebec, as a result of  
14 these increased costs, we estimate at a minimum of a drop of 47  
15 percent, a 47 percent drop in earnings from operations and that  
16 is using conservative assumptions.

17 Another factor that relates to that -- and  
18 these are not usual trade terms. The usual trade terms are what  
19 we have now. So in any event, the Quebec prices are not the same  
20 prices, the terms are not the same, transportation arrangements  
21 are not the same so Quebec chicken cannot be acquired on the  
22 usual trade terms, But even if we assume that somehow it's  
23 encompassed, the effect on Nadeau would be to have a drop of 47  
24 percent or more.

**DOCUMENT #227**

PUBLIC

A-59

File No.: CT-2008-004  
Registry Document No.:.....

**COMPETITION TRIBUNAL**

**IN THE MATTER** of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended

**AND IN THE MATTER** of an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 75 of the *Competition Act*.

**BETWEEN:**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

Applicant

AND

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

Respondents

**AFFIDAVIT OF RICHARD BARICHELLO  
(sworn September 22, 2008)**



15. Provincial quota allocations are largely determined outside the province. The province may contribute its estimate of expected provincial sales of the product but the national agency determines aggregate production and then allocates that on the basis of previous allotments and expected growth in consumption, nationally or in that province. So a province receives its quota allocation annually or multiple times per year (six times for chicken) from the national agency. The province, in turn, then allocates this quota to individual producers. With rare exceptions, the province cannot obtain more provincial quota from the national agency, and potential supplies of product from the TRQ are fixed. Movement of provincial quota across provincial borders is temporary (equivalent to a quota "rental"), and can be an option but this is rare. The details of this option vary depending on the regulations of the commodity in question, and would require finding another province willing to rent out quota to the province seeking it. There is also the possibility of producers sending their production across provincial borders, provided this shipment is covered by that producer's quota.

16. Under these conditions, if a processor would want to obtain more raw product (raw material), that product cannot be obtained via an increase in the province's allocated quota, nor can it normally be increased from imports. Usually additional raw product would have to come from a re-allocation of provincial quota from another processor in that province to the processor in question. In many cases/provinces, the provincial marketing board plays an active role in allocating all producers' output to specific processors (plant supply quotas). (In some provinces, the board even arranges for the transportation of product from farm producer to processor.) In some situations, a processor can secure raw product from producers or processors in another province. If there is no other such source from whom product can be obtained, there is typically no option for that processor to obtain the extra raw product. This situation illustrates how the operation of the supply management system is very much like a centrally planned organization of production, as opposed to a market system.

17. Entry to the industry is also regulated, not left open to market forces like many other industries. At the farm level, each farmer must hold marketing quota to produce the regulated product, in addition to other permits and licenses. Given that all quota is already allocated, a new entrant must buy quota from an existing producer in order to enter. Of course, this is very expensive, well in excess of a million dollars to buy the quota for an average farm, placing further limits of a financial nature on who can enter the industry. Although some commodities in some provinces have programs to encourage new entrants, they are highly restricted in terms of access and the waiting list to enter the industry under such programs is very long. These entry restrictions imply that processors cannot count on this option to obtain raw product supplies. In

producer has both a guaranteed market and a guaranteed minimum price. The production goes to a processor who prepares the chicken for onward sale via a wholesaler. The major part of the risk is therefore taken at the processor level. We expand on this outline below.

25. Supply management is commonly described as resting on three 'pillars':

- Production Control
- Price Control
- Import Controls

Much of the responsibility for the three pillars rests at provincial level, but some tasks, such as import control, require federal action. Supply management works because provincial marketing boards are able to set quota levels in such a way that price is kept high enough to reward producers, but not so high that demand is choked off. In economic terms this is inefficient, because deliberate restrictions on supply mean that production is not competitive. We explore these issues in more detail below.

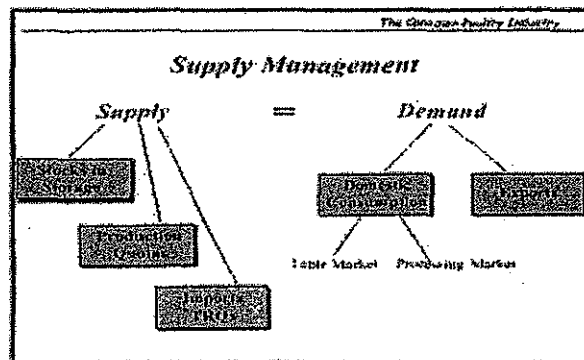


Figure 1. Matching supply with demand. Reproduced from Poultry Marketplace (2006).

26. Pillar 1: Producer discipline. As mentioned above, producers cannot produce any quantity of commodity that they wish. Instead, they are limited to their quota amount. For chicken, quotas are measured in kilograms of live weight. They are required to produce exactly this amount in each quota period, which for chicken is one sixth of a year. The length of the quota period is the normal duration of the time required to raise a chick to a weight suitable for processing. As we discuss below there are penalties for non-compliance.

27. The issuing and holding of quota is crucial to supply management, and so we review the history and current methods of quota issuing. We also review the penalties for under and over production, and trading in quota.

30. In 1995, there was a change in the determination of national production levels, or total quota allocations, with the passage of the National Allocation and Pricing Agreement, fully implemented in 1998. The new approach was proposed to be 'bottom-up', and the quantities of chicken required were now to be decided at the provincial level. All industry stake-holders were in favour of the new approach. The Proclamation Amending the Chicken Farmers of Canada Proclamation, SOR/DORS/2002-1 Regulatory Impact, makes that point.

31. Previously, the arrangement had been for CFC to distribute quota to provincial marketing boards based on the CFC's own estimates of demand. Under the new scheme, provincial processors negotiate with provincial marketing boards to determine provincial requirements for quota. The provincial requirements are aggregated by the CFC. The national quota is thus the aggregate of provincial requirements (Poultry Marketplace, 2006:2). The national production quota is divided up among the provinces by the CFC, based on the 'bottom-up' negotiations described above. The quota allocation is 'set periodically every 6 or 7 weeks depending on the year of production', and each province agrees to respect the quota it has been allocated. An illustration of the quota allocation process in British Columbia is provided here<sup>7</sup>:

21. In 2001, BC re-entered the Federal Provincial Agreement for Chicken (the "FPA"). In accordance with the "bottom up" approach under the new FPA, processors advise the Chicken Board of future consumer market requirements on a period-by-period basis. The ultimate consumer market as reflected by retailer requests drives chicken production in the province. The Chicken Board takes the processors requests forward to the national agency Chicken Farmers of Canada ("CFC"). Under the FPA, CFC uses the processors' market requirements to determine the national base allocation of chicken production for each province. The Chicken Board then takes BC's allocation and allots production to individual chicken growers based on their quota holdings and the processors' total requirements. Individual processors are then assigned that production through the huddle process.

32. To summarize the process of quota setting in chicken:

- 1 Processors calculate their requirements for production
- 2 Each province's marketing board aggregates the requirements of processors within their province
- 3 Provincial marketing boards send their aggregates to the CFC.
- 4 The CFC makes any necessary adjustments and then authorizes a total production for each province
- 5 Provincial marketing boards allocate the provincial quota to producers.

---

<sup>7</sup> From [http://www.bcchicken.ca/publications/download/98/Lilydale\\_7\\_Gowers\\_CMB\\_04-04\\_04-10\\_04-11\\_-\\_Gen\\_Orders\\_78\\_Decision\\_-\\_Feb\\_21\\_2005\\_.pdf](http://www.bcchicken.ca/publications/download/98/Lilydale_7_Gowers_CMB_04-04_04-10_04-11_-_Gen_Orders_78_Decision_-_Feb_21_2005_.pdf), page 9. We return to this document below.

35. Farmers may buy and sell their quotas, but there are restrictions on transfer<sup>9</sup>. One such restriction is that the owner of quota must himself engage in the production of the relevant commodity. Clearly this is to prevent quota being bought up for speculative purposes by outsiders and rented to active farmers. Despite these restrictions, quota do change hands quite frequently. The CFC observes that poultry producers have held quota for on average five years. Whether or not any infringement of quota transfer regulations is taken seriously by the provincial marketing board is doubtful. A significant proportion of the assets of a poultry producer is his or her quota, and undue strictness in permitting transfers could reduce that value.

36. Quota allocations 'last' indefinitely and have no time period attached to them. They may be willed or passed on, but remain the property of the provincial marketing board. Quota were originally distributed in the 1970s gratis to farmers who were producing at that time, and allocated based on historical patterns of production. When there is a growth in consumption, as has occurred in the poultry sector, new additional quota are provided at the national level. The new quota are usually allocated on a pro-rata basis, but on certain occasions special arrangements have been made at the provincial level<sup>10</sup>.

37. A chicken producer in a province receives a single quota allocation, applicable to all of his or her production of chicken, regardless of the processing destination: intra-provincial, extra-provincial, or both. A producer wishing to export chicken from his or her province applies to the CFC for a license. It requires only that the producer be in compliance with statutory regulations<sup>11</sup>. On receipt of a valid application, the federal body, the CFC, is required to issue a license. The failure of the appeal in *Andre Pelland v. Attorney General of Quebec*, discussed in more detail below in relation to quota overproduction, emphasises the point that each producer's quota is a total, regardless of intended destination.

38. A quota allocation binds a producer to a certain annual production of live chicken. Normally, production matches allocation very closely. Overall national production in Canada exceeded the national quota allocation by only 0.8 per cent in 2005 (Poultry Marketplace, 2006), an illustration of the tightness of controls that exist in the supply management system. There are cases when the producer may under- or over-produce his quota. A case of over-production is covered in *Federation des producteurs de volailles du Quebec v. Pelland*, [2005] 1 SCR 293, 2005 SCC 20<sup>12</sup>. In this case from Quebec, a chicken producer, Pelland, exceeded his provincial quota by a factor of no less than 29, and exported most of this over-production to Ontario. He was punished by

<sup>9</sup> For a detailed, although slightly dated and somewhat technical summary, see Hollander, A. Restricting Intra-Industry Quota Transfers in Agriculture: Who Gains. Who Loses? *The Canadian Journal of Economics*. Vol 26. No 4. (Nov., 1993). pp. 969-975.

<sup>10</sup> For example industrial milk allocations in British Columbia were adjusted uniquely as a one-time event in the late 1980s.

<sup>11</sup> *Canadian Chicken Marketing Regulations SOR/2002-36* at para 4 'Entitlement to a Federal Quota'.

<sup>12</sup> <http://csc.lexum.umontreal.ca/en/2005/2005scc20/2005scc20.html>

**DOCUMENT #228**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #229**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 20, 2008

Le 20 novembre 2008

1 the right-hand side of that figure where is the B.C. price has  
2 gone up in that last year of that, in 2005, 2004-2005, and that  
3 was a unique situation in British Columbia due to the avian  
4 influenza problem that existed.

5           **MS. PRICE:** Right. So there was, as a  
6 result, a lot of chickens having to be killed, if I remember  
7 right from the newspapers, there were fewer chickens available  
8 in the province.

9           **MR. BARICHELLO:** Exactly.

10           **MS. PRICE:** All right. Now, you've dealt  
11 with the import and TRQ issues, I want to take you to the next  
12 section of your report which is economic rents and premia.

13                   I'll draw you attention then to the  
14 paragraph -- first of all in paragraph 51, you refer to the  
15 chart that is contained at page 20 and could you explain for the  
16 Tribunal please what that figure and graph is intended to  
17 represent?

18           **MR. BARICHELLO:** It's the standard tool  
19 amongst economists to look at supply and demand curves. And  
20 this diagram does that. And it shows the underlying supply  
21 curve for chicken in the upward sloping curve titled S-0 and  
22 then a downward sloping curve on -- in the other direction, the  
23 demand curve.

24                   In a normal market with -- without the kind  
25 of regulations you see here in supply management, the price



1 would be P-0 at the intersection of those two curves and the  
2 outcome level would be Q-0.

3                   What the supply management regime in effect  
4 does is to limit the quantity. Instead of Q-0 only Q-1 and  
5 that's the quota. And with the quota, you then have a price of  
6 P-1 if you're allowing supply and demand to be equal at that  
7 price, the supply being the quota.

8                   So if I could describe it this way, I would  
9 say that the managers of the system begin knowing what the price  
10 will be, P-1; they then estimate what Q-1 is from their  
11 estimates of demand whether it's by the processor or whomever  
12 does this. And then the quota is set at that level.

13                   What also is the case, is, at that level,  
14 when the price is P-1, you see the supply curve is down at S-0,  
15 at what's designated C-1 on this diagram and the difference  
16 would be the profit margin. And that then is the basis for the  
17 quota value.

18                   **MS. PRICE:** And the end result, I think, in  
19 paragraph 51, is to achieve the desire of higher farm returns as  
20 you say in the penultimate - the ultimat key words of that  
21 section?

22                   **MR. BARICHELLO:** Yes, that's correct.

23                   **MS. PRICE:** And looking at paragraph 52  
24 please, you say:

25                   "With the profitability of this supply management

1 regime, producers have organized themselves into  
2 what might be described perhaps impolitely as a  
3 legalized cartel."

4 Can you explain why you say that here?

5 **MR. BARICHELLO:** Well, what a cartel does in  
6 the business sector, it's usually -- it's an agreement by  
7 producers to limit output in order to achieve a higher price.

8 And we all are familiar with the example of  
9 the OPEC that does this in the petroleum field. Mostly, if this  
10 if done within a country, it's illegal but in this particular  
11 case that same -- those same practices are permitted by the  
12 legislation that we have in Canada, and so that's why I said  
13 it's equivalent to a cartel but one that is legal.

14 **MS. PRICE:** One that's backed up by  
15 legislation in fact ---

16 **DR. BARICHELLO:** True.

17 **MS. PRICE:** --- not just legal but required.

18 **DR. BARICHELLO:** That's correct.

19 **MS. PRICE:** Now, then over the page -- all  
20 right, just at the bottom of that paragraph, I just want to draw  
21 your attention to the last sentence there:

22 "The fact remains that a free market in  
23 chicken production would almost  
24 certainly reduce the price of chicken  
25 to the consumer."

1 Is that your opinion?

2 DR. BARICHELLO: Yes, it is.

3 MS. PRICE: Now, then over the page, you  
4 again deal with this feature of the organization and producers  
5 and you refer to a producer lobby. Can you tell the Tribunal  
6 what you mean in that section there?

7 DR. BARICHELLO: Well, there are -- in all  
8 commodities within agriculture pretty much in Canada there are  
9 organizations of producers to defend their economic interest,  
10 and this is true so we usually refer to these as lobby groups  
11 and this is also true in the sector.

12 And it's perhaps worth noting that the lobby  
13 groups in the sector are a) they're particularly well organized  
14 and b) they're particularly able and c) they have defended this  
15 system against a number of criticisms, including and maybe  
16 particularly including criticisms from our trading partners.

17 MS. PRICE: Then you touch on a deal with  
18 premiums, as you call "premia". I want to draw your attention  
19 to -- you describe in paragraphs 454 to 55 -- I just draw your  
20 attention to what you say in paragraph 56, and can you identify  
21 what you intend to say in that regard?

22 DR. BARICHELLO: Yes. There are some  
23 conditions or circumstances under which there are prices that  
24 processors are willing to pay, exceed the minimum price set by  
25 the marketing board and those are often referred to as price

**DOCUMENT #230**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 20, 2008

Le 20 novembre 2008

1 aussi des ---

2 **MR. LEFEBVRE:** Ou c'est vous qui la  
3 désossez? Jè m'excuse d'interrompre, mais je veux comprendre.

4 **M. CHEVALIER:** Bien, j'en désosse. Écoutez,  
5 il y a deux parties. J'achète de la désossée et j'en désosse  
6 aussi, o.k.?

7 **Me LEFEBVRE:** Je pensais avoir compris.  
8 O.k.

9 **M. CHEVALIER:** C'est ça. Ça fait que quand  
10 on désosse en général, admettons que j'achète des poitrines de  
11 Nadeau quand il en a, c'est sûr que c'est un coût de viande de  
12 plus ou moins, on va dire, 5.50\$, 5.75\$ le kilo. Quand tu  
13 achètes aux États-Unis de la désossée, le coût de viande est  
14 plus ou moins dans le même prix, 5.50\$, sauf que tu n'as pas la  
15 main-d'œuvre à -- je veux dire, elle est déjà plus dégraissée un  
16 petit peu.

17 **Me LEFEBVRE:** Bon.

18 **M. CHEVALIER:** Mais comme je te dis, on  
19 achète aux États-unis pour l'unique raison, c'est qu'il n'y a  
20 pas assez de poulet au Canada aussi.

21 **Me LEFEBVRE:** Il n'y a pas assez de poulet  
22 au Canada?

23 **M. CHEVALIER:** C'est ça.

24 **Me LEFEBVRE:** Vous n'arrivez pas à en  
25 trouver assez pour subvenir aux ---

1 M. CHEVALIER: Non, jamais, jamais.

2 Me LEFEBVRE: --- besoins de vos clients?

3 M. CHEVALIER: Non, jamais.

4 Me LEFEBVRE: O.k. Comment vous faites pour  
5 acheter aux États-unis? Est-ce que vous avez du quota  
6 d'importation?

7 M. CHEVALIER: Oui, j'ai des quotas  
8 d'importation que j'achète de diverses personnes. Il y a des  
9 distributeurs de viande qui peut avoir un -- il a des quotas --  
10 il y a beaucoup de monde au Québec qui a des quotas. Ça fait  
11 que j'achète leur droit d'importation.

12 Me LEFEBVRE: O.k. Est-ce que le CFC, le  
13 Chicken Farmers of Canada, les Producteurs de poulet du Canada  
14 vous ont alloué un certain nombre de quota d'importation?

15 M. CHEVALIER: Bien, à chaque année, comme  
16 transformateur, on a droit à un quota minimum d'environ -- plus  
17 ou moins 62,000 kilos comme transformateur, qu'importe le nombre  
18 de kilos que tu fais dans l'année. Ça prend un minimum de 250  
19 annuels -- 250,000 kilos annuels pour avoir un quota de  
20 transformateur, sauf que moi j'apporte plus d'un million de  
21 kilos mais j'en n'ai pas plus.

22 Sauf que quand tu fais des produits à valeur  
23 ajoutée, exemple des tournedos, un produit de poulet fait avec  
24 des légumes ou avec du porc, bien, on a droit à des quotas de  
25 production et puis ça me donne un bon volume.

1 Me LEFEBVRE: O.k. Malgré ça, vous en avez  
2 pas assez pour subvenir ---

3 M. CHEVALIER: Non, non, jamais, jamais.

4 Me LEFEBVRE: --- à tous vos besoins?

5 M. CHEVALIER: Non.

6 Me LEFEBVRE: Alors, vous devez aller  
7 acheter du quota d'importation ---

8 M. CHEVALIER: Oui.

9 Me LEFEBVRE: --- sur un espèce de marché  
10 secondaire, soit auprès de gens qui en ont, qui leur est  
11 attribué gratuitement mais qu'ils n'utilisent pas?

12 M. CHEVALIER: C'est en plein ça.

13 Me LEFEBVRE: Parfait.

14 Ça, vous en avez comme vous en voulez? Vous  
15 trouvez toujours quelqu'un qui en a à vendre?

16 M. CHEVALIER: Bien, il y a toujours  
17 quelqu'un. Dans le début de l'année, là ça -- à partir de six  
18 semaines, le marché est pas mal vide parce que les quotas  
19 d'importation, il faut que ça soit utilisé avant le 31 décembre.  
20 Sinon, on les perd.

21 Me LEFEBVRE: O.k.

22 M. CHEVALIER: Là, le marché commence à être  
23 rare. Il n'y en a plus sur le marché. J'en ai un petit peu  
24 encore pour finir l'année, mais pas beaucoup.

25 Me LEFEBVRE: O.k. Donc, là on est rendu à



**DOCUMENT #231**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #232**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #233**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #234**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #235**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #236**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #237**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #238**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**



**DOCUMENT #239**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**COMPETITION TRIBUNAL**

**IN THE MATTER** of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended;

**AND IN THE MATTER** of an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 75 of the *Competition Act*;

**AND IN THE MATTER** of an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

BETWEEN

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

Applicant

-and-

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE, AND VOLAILLES ACADIA S.E.C AND VOLAILLES  
ACADIA INC. /ACADIA POULTRY INC.**

Respondents

---

**RECUEIL DE PREUVE  
VOLUME VII**

---

**Me Denis Gascon**

**Me Éric C. Lefebvre**

**Me Geoffrey Conrad**

**Mme Martha A. Healey**

**Me Alexandre Bourbonnais**

**Ogilvy Renault, S.E.N.C.R.L., s.r.l.**

Bureau 1100

1981, rue McGill College

Montréal (Québec)

H3A 3C1

**Procureurs de la défenderesse**

**Groupe Westco Inc.**

À : **Mme Leah Price**  
**Mme Andrea McRae**  
**Fogler, Rubinoff LLP**  
#1200-95, rue Wellington Est  
Toronto (Ontario) M51 2Z9

**Procureurs de la demanderesse Nadeau Ferme Avicole Limitée**  
Tél. : (416) 365-3716  
Fax : (416) 941-8852

**Me Paul Routhier**  
**Me Paul Michaud**  
**Me Louis Masson**  
**Me Olivier Tousignant**  
**Joli-Coeur, Lacasse, Geoffrion, Jetté, St-Pierre**  
Bureau 600  
1134, Grande Allée Ouest  
Québec (Québec) G1S 1E5

**Procureurs de la défenderesse Groupe Dynaco, Coopérative agroalimentaire**  
Tél. : (418) 681-7007  
Fax : (418) 681-7100

**Me Pierre Beaudoin**  
**Me Valérie Belle-Isle**  
**Lavery, De Billy s.e.n.c.r.l.**  
Bureau 500  
925 Grande-Allée Ouest  
Québec (Québec) G1S 1C1

**Procureurs des défenderesses**  
**Volailles Acadia S.E.C. et Volailles Acadia Inc.**  
Tél. : (418) 266-3068  
Fax : (418) 688-3458

**DOCUMENT #240**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #241**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #242**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #243**

**COMPETITION TRIBUNAL**

**IN THE MATTER** of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended

**AND IN THE MATTER** of an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 75 of the *Competition Act*.

**BETWEEN:**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

Applicant

**AND**

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

Respondents

**AFFIDAVIT OF JOHN FEENSTRA  
(sworn September 23, 2008)**



This is Exhibit "L" referred to in the  
affidavit of John Fucasta  
sworn before me, this 23  
day of September 2008

Chantale B. Boutot  
A COMMISSIONER FOR TAKING AFFIDAVITS

**CHANTALE B. BOUTÔT**  
Commissaire aux serments  
Ma nomination expire  
le 31 décembre 2008

## 3.0 CONCLUSIONS

### 3.1 GENERAL CONTEXT

*CFNS mandate issues, offset  
by the implicit responsibility of  
the Board.*

We have conducted a thorough analysis of the current strategic position of the broiler chicken production industry in NS and have come to a number of conclusions. Our approach has included: an environmental scan to identify the general landscape in which broiler chicken production in NS must compete; an extensive interview process with both direct and indirect stakeholders of the NS broiler chicken industry; and the development of financial models to assess the relative price competitiveness of production in NS vs. other relevant production regions.

We have carefully considered all of the facts and opinions that we accumulated in developing our conclusions regarding the status of the industry and its relative health both in the short and long-term. These conclusions form the basis on which we propose potential options to be considered by the CFNS Board.

We recognize that there are limitations to our conclusions and recommendations. We have identified specific actions we feel individual stakeholders need to take, but in some cases the CFNS does not currently have the legislated mandate to implement necessary actions. That being said, the CFNS holds both the explicit and implicit license to operate that is provided to chicken producers by the public. This license to operate is a privilege and not a right. Its intent is to provide a means of effective negotiation by aggregating the collective power of individual producers, it must not be used to take advantage of other producer, processor or stakeholder groups.

We would argue that it is the CFNS's responsibility to use their authority to ensure that all aspects of the industry are working together to ensure long-term viability of the supply managed sector in the province. Should any individual or organization be acting in a fashion that uses this lack of mandate and potentially contravenes this trust, the Board is responsible for publicly stating a position with supporting arguments and working with the Natural Products Marketing Council to eliminate/reduce the risk created.

On the other side, the CFNS Board must also be respectful of the fact that their final consumer is not bound by any legislation forcing them to purchase chicken at a given price. They must also recognize that processed chicken is able to move efficiently and effectively across Canada, and in fact North America. When combined with the concentration of retailers and wholesalers, this significantly impacts the flexibility that processors have.

As a result, any negotiations with processors must be measured and completed in a context of cooperation and significant goodwill. Regardless of the existence of supply management in Canada, the fact is that broiler chicken producers are just part of the integrated process of producing protein/food with their partners: hatcheries, processors, and other input

**DOCUMENT #244**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #245**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #246**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #247**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #248**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #249**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**



**DOCUMENT #250**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the Competition Act, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal	Tribunal de la concurrence
Suite 600	Suite 600
90 Sparks Street	90, rue Sparks
Ottawa (Ontario)	Ottawa (Ontario)

November 28, 2008      Le 28 novembre 2008

1 is that going to be confidential?

2 MS. PRICE: I think the number might be all  
3 right -- yes.

4 MS. SANDERSON: The underlying inputs are  
5 confidential.

6 MS. PRICE: Yes, they are. They are.

7 MS. SANDERSON: Just so ---

8 MS. PRICE: But ---

9 MS. SANDERSON: Okay.

10 So the -- with the -- it does make a  
11 difference to have the corrected information from the Denise  
12 Boucher Exhibit F, and so now the calculated transportation cost  
13 -- so this is taking the transportation cost from the A-76  
14 information on a per kilogram basis -- I will not say that  
15 number -- and applying that to the average price that Nadeau has  
16 across all its products. Again, I will not say that number, but  
17 that percentage is now 4.4 percent as opposed to 4.9 percent.

18 So it's -- basically what that means is if  
19 you accept the -- if you accept that Ontario prices are on  
20 average four percent -- 4.2, 4.4 percent lower than New  
21 Brunswick prices, if you take that transportation cost and apply  
22 it you basically get Ontario processors being able to deliver  
23 into New Brunswick for the same price that Nadeau is selling in  
24 New Brunswick.

25 MS. PRICE: I'm sorry; I thought what you

1 were calculating was Nadeau's freight cost and that's what you  
2 arrived at and ---

3 MS. SANDERSON: Yes.

4 MS. PRICE: --- and not Ontario processors  
5 freight costs.

6 MS. SANDERSON: I guess, you're correct, if  
7 I assume that Ontario processors' freight costs ---

8 MS. PRICE: I just ---

9 MS. SANDERSON: --- are the same as Nadeau's  
10 ---

11 MS. PRICE: All right.

12 MS. SANDERSON: --- then that's how it would  
13 work. I mean, as you had pointed out to me, larger firms might  
14 have lower freight costs so it's possible that freight costs or  
15 lower or perhaps higher as well.

16 MS. PRICE: Yeah, perhaps lower, perhaps  
17 higher, but what we have here is your calculation of Nadeau's  
18 freight cost into Ontario and that's what you find is 4.4  
19 percent, which is a .5 percent difference between what you have  
20 and what Professor Ware has.

21 MS. SANDERSON: I think Professor Ware would  
22 come to the same calculation. He -- I would hazard a guess that  
23 if -- because I get 4.9 percent without the corrected \$10  
24 million of revenues and then when I factor in the \$10 million it  
25 comes to 4.4 percent.

1 Now, Professor Ware isn't here to verify  
2 that but I would hazard a guess he would come to the same number  
3 once he had accounted for that missing \$10 million.

4 MS. PRICE: Well, I don't want to do --  
5 unfortunately Professor Ware isn't here, as you say, but I just  
6 want to draw your attention to the paragraph and what it  
7 specifically says the calculation is based on. You'll see  
8 paragraph 20 -- and this is his affidavit so this is what he's  
9 saying he did. He said:

10 "I was able to calculate transportation  
11 costs using the data on sales for the  
12 A-76 period made available and  
13 documents filed September 24<sup>th</sup>, 2008."

14 And then he said:

15 "When dividing freight cost per unit  
16 sold by the unit price the weighted  
17 average is..."

18 And then he comes to it from -- not from the  
19 Denise Boucher document, which as you indicated and we agree,  
20 had original years, but from the A-76 EMI data which is now  
21 sitting in front of us. So he went back, if you will, to the  
22 raw data, which is the EMI data. Okay? So that's -- when you  
23 asked what he might have done he tells you what he did.

24 MS. SANDERSON: I ---

25 MS. PRICE: He may have come to a different

1 conclusion. I'm not debating the ---

2 MS. SANDERSON: I don't know where -- he  
3 doesn't -- he indicates here the -- I guess I'm not certain -- I  
4 had assumed that what he was using for the proportion of the  
5 sales price that that was from the ---

6 MS. PRICE: He says the A-76 period, which  
7 is what you have in front of you.

8 MS. SANDERSON: I guess I should clarify  
9 that. With the A-76 data I have a paper -- I have that large  
10 paper copy of the A-76 data. There are no totals on that  
11 document. And so the only way that I would be able to calculate  
12 the total sales revenues and the total number of units from that  
13 particular PDF document is to actually input all those numbers  
14 and I was unable to do that last night.

15 So what I did is I took the total sales  
16 revenues and the total number of kilograms that we know Nadeau  
17 sells through the corrected Denise Boucher information and that  
18 was the number that I used to be the average sales price for  
19 Nadeau across all its sales.

20 MS. PRICE: Where did the freight data come  
21 from?

22 MS. SANDERSON: The freight data comes from  
23 that information, and the reason that you can use the freight  
24 data from the A-76 information is that the -- what -- it appears  
25 to be the case that with -- if you divide the freight cost by

1 the number of units from the A-76 information, if you look at  
2 any one number they always -- it appears to just be an average  
3 that's listed for each entry.

4 Because when I originally got that data I  
5 was quite hopeful that I could use that data to use a regression  
6 to actually estimate the relationship between freight costs and  
7 distance but the A-76 data was -- I was unable to do that,  
8 because essentially it's just -- it's the same amount. I can --  
9 if we go into camera I can tell you what the number is. But  
10 it's the same number for every kilogram for each entry. And so  
11 that's why I don't need the totals to -- from that A-76 data to  
12 calculate the freight costs.

13 I'm sure Professor Ware had an electronic  
14 version of that document so he could sum it, but I did not.

15 **MS. PRICE:** Okay. Well, so that just we can  
16 circle back around to what I had said to you before, you said  
17 you had assumed that Professor Ware had used the Denise Boucher  
18 data and I'm simply pointing you to his affidavit in which he  
19 said he used the A-76 data.

20 And so we're agreed as to, you have a  
21 difference of opinion as to the ultimate result of .5 percent  
22 difference as to the ultimate result. You arrived at it the way  
23 you said you arrived at it, and he arrived at it the way he said  
24 he arrived at it, but as we stand there's only a .5 percent  
25 difference. You arrive at 4.4 percent and he arrived at 4.9.

1 That's really all I wanted to establish.

2 MS. SANDERSON: Yes, I arrived at 4.4.

3 MS. PRICE: Thank you.

4 Now, I want to take you to paragraph 77 of  
5 your affidavit please.

6 In that section of your affidavit you refer  
7 to -- I hope I'm still within shot of that microphone, but it's  
8 finding it. In paragraph 77 of your affidavit you refer to  
9 Poulet Riverview, which is one of the customers, and I notice  
10 that at the end of the paragraph you say:

11 "Finally, even in the event that  
12 Riverview might be forced to exit the  
13 market this does not mean that prices  
14 will rise given the small size of  
15 Riverview and the market for processed  
16 chicken sales."

17 Sorry, I was just asked whether this is  
18 confidential. This particular portion is not confidential. I'm  
19 going to carry on. Sorry, I apologize.

20 You say that even in the event Riverview  
21 might be forced to exit the market at some future date this does  
22 not mean that prices will rise given the small size of Riverview  
23 in the market for processed chicken sales, nor does it mean the  
24 relevant geographic market for the purposes of Section 75(1) (e)  
25 is limited to Quebec plus the Maritimes.



**DOCUMENT #251**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #252**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #253**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #254**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #255**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal	Tribunal de la concurrence
Suite 600	Suite 600
90 Sparks Street	90, rue Sparks
Ottawa (Ontario)	Ottawa (Ontario)

November 20, 2008

Le 20 novembre 2008

1 MR. McHAFFIE: No, I've made a mistake.

2 You're correct. Can I ---

3 (14:41) THE CHAIRPERSON: It sounds like a whole --

4 -

5 MR. McHAFFIE: Can I revisit that?

6 (14:41) MR. LEFEBVRE: Absolutely. And you can have  
7 the calculator.

8 MR. McHAFFIE: It would be 17 million  
9 kilograms. I apologize. I multiplied instead of divided. I've  
10 been waiting here so long.

11 (14:41) THE CHAIRPERSON: It would have been  
12 interesting submissions.

13 MR. McHAFFIE: Yes, it would be  
14 approximately 17 million kilograms.

15 THE CHAIRPERSON: Thank you.

16 (14:41) MR. LEFEBVRE: Could it be 17 to 20 or is it  
17 17?

18 MR. McHAFFIE: Seventeen (17) to 20 would be  
19 the range, yes.

20 MR. LEFEBVRE: Okay. And I was wanting to  
21 turn your attention to paragraph 10(b) of your affidavit ---

22 MR. McHAFFIE: M'hm.

23 MR. LEFEBVRE: --- where you state:

24 "Ontario primary processors typically  
25 do further processing as well as

1 including case-ready products and they  
2 sell to some of the same customers.  
3 They are therefore less willing to sell  
4 fresh killed whole birds to us."

5 Puddy, if I understand correctly, competes  
6 against Ontario processors for sales in Ontario; correct?

7 **MR. McHAFFIE:** Yes.

8 **MR. LEFEBVRE:** And it competes against those  
9 same Ontario processors for sales in Quebec, I guess, also?

10 **MR. McHAFFIE:** To some degree it's an open  
11 market for chicken. So Ontario processors can sell into Quebec  
12 at their whim and Quebec processors can sell here at their whim.  
13 So it's more of a central Canadian market versus a provincial  
14 market.

15 **MR. LEFEBVRE:** Duly noted. Thank you.

16 Does that mean that Puddy competes against  
17 Maple Lodge?

18 **MR. McHAFFIE:** As one of the -- yes.

19 **MR. LEFEBVRE:** Okay. To the best of your  
20 knowledge, Olymel and Exceldor, they also do further processing;  
21 correct?

22 **MR. McHAFFIE:** Yes.

23 **MR. LEFEBVRE:** Okay. And they also,  
24 therefore, compete with Puddy for business?

25 **MR. McHAFFIE:** Yes.



1                   **MR. LEFEBVRE:** In that central market?

2                   **MR. McHAFFIE:** Yes.

3                   **MR. LEFEBVRE:** If you go to paragraph 9 of  
4 your statement, you state that by contrast, Puddy's purchases  
5 from Olymel have declined significantly since 2006. And you go  
6 on, and eventually, the third line from the last, you state:

7                                    "As we are unable, in our view, to  
8                                    obtain sufficient supply to meet our  
9                                    needs from elsewhere in Quebec, it has  
10                                   been a major advantage for us to have  
11                                   Nadeau as an alternative source of  
12                                   fresh chicken."

13                   And my question to you, Mr. McHaffie, is am  
14 I to understand your testimony before the Tribunal to be that  
15 Exceldor has informed Puddy that it will no longer supply it  
16 with fresh chicken in the future?

17                   **MR. McHAFFIE:** No, they have not. What I'm  
18 saying in that paragraph is that I cannot gain any more supplies  
19 from Quebec than I do now. So Exceldor would continue to supply  
20 us what they supply us today.

21                   **MR. LEFEBVRE:** Should I also understand from  
22 the first sentence in paragraph 9 that it has been Puddy's  
23 decision to reduce its purchases from Olymel since 2006 because  
24 of those quality problems involving bruising, cuts, nicks, skin  
25 left on and missing parts?

**DOCUMENT #256**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER** of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal	Tribunal de la concurrence
Suite 600	Suite 600
90 Sparks Street	90, rue Sparks
Ottawa (Ontario)	Ottawa (Ontario)

November 28, 2008      Le 28 novembre 2008

1 I just wanted to ask you as a general  
2 economic statement, as I understand it Riverview, albeit a small  
3 player, can provide a significant -- can play a significant  
4 competitive role, because as I understand it, a small maverick  
5 competitor can have a large competitive effect in the market.  
6 Would you not agree with that?

7 **MS. SANDERSON:** Certainly it can. It  
8 depends on sort of how -- it may not be the only constraint but  
9 it would be one of several constraints.

10 **MS. PRICE:** All right. Thank you.

11 Now, I want to take you back to something  
12 else that you said yesterday. As I understood your evidence --  
13 and I may have taken too much from it, but as I understood your  
14 evidence, you had suggested that in order for there to be an  
15 anti-competitive effect increase in price would have to be right  
16 across the market. Did I get that right; is that what you said?

17 **MS. SANDERSON:** It's a question of thinking  
18 about an average price increase across the market, yes.

19 **MS. PRICE:** It's similarly any -- I thought  
20 you said that any effect or negative effect on product quality,  
21 et cetera, would have to be everywhere in the market, right  
22 across the market. Is that what you said?

23 **MS. SANDERSON:** It has to be on average the  
24 market prices have to go up or on average the quality has to  
25 degrade if you're speaking about market power.

1                   MS. PRICE: Well, I was actually speaking  
2 about substantial lessening of competition in the merger  
3 guidelines and that's what I had in mind.

4                   MS. SANDERSON: You need market power to  
5 have substantial lessening of competition. So they would marry  
6 up. They would be the same thing.

7                   MS. PRICE: You would agree with me,  
8 however, that in the merger guidelines it is the case that there  
9 can be -- the material price increase need not occur throughout  
10 the entire relevant market.

11                  MS. SANDERSON: Sometimes you'll have sub-  
12 markets and people will talk about there being sub-markets  
13 within a market. So if there's price discrimination, for  
14 example, you'll have sub-markets.

15        In that case what you're thinking about is  
16 the price increase or the quality problem that you're worried  
17 about is occurring in that sub-market, but that sub-market is a  
18 properly defined market.

19        So in that type of scenario you would maybe  
20 have a merger that had numerous markets in it, some of which may  
21 have price increases or quality problems in them.

22                  MS. PRICE: All right.

23        So then you wouldn't agree with the  
24 proposition that competition may be substantially lessened or  
25 prevented even if, for instance, only some buyers will face

1 higher prices?

2 MS. SANDERSON: It depends on the  
3 significance of those buyers overall. So you might have a  
4 situation where if you had enough buyers that faced a higher  
5 price increase, that's enough to result in market power, or if  
6 it's -- I mean, typically if it's very few buyers that were to  
7 face a price increase what that essentially tells you is that  
8 they might -- a price increase might be attempted for those  
9 particular buyers, but then if they -- if there's enough  
10 alternative options open to them they'll turn to somebody else  
11 and they can basically not -- they don't have to pay that  
12 attempted price increase if there's a small number of them.

13 MS. PRICE: I actually wasn't addressing the  
14 issue of market power. I thought I was clear before I started  
15 down this road that I was addressing the issue of the definition  
16 of substantial lessening ---

17 MS. SANDERSON: If -- but ---

18 MS. PRICE: --- that's in the merger  
19 guidelines.

20 MS. SANDERSON: But if you go to the merger  
21 guidelines -- I can't point you to the exact paragraph, but I  
22 could if I had them in front of me. But if you go to the merger  
23 guidelines, right at the beginning of the merger guidelines  
24 there's a definition of "substantial lessening of competition".  
25 And within that definition it indicates that it is only -- you

1 can only have a substantial lessening of competition from a  
2 merger when you have market power, because -- and then -- so  
3 that's the only way we would get a substantial lessening is if  
4 we had market power.

5 **MS. PRICE:** I think you and I are talking  
6 about different ends of the horse again. I'm taking you to the  
7 next step, which is the issue of lessening of competition.

8 (9:45) **MS. HEALEY:** But, My Lord, I rise to say  
9 that if this is going to be a quiz for Ms. Sanderson on the  
10 Merger Enforcement Guidelines I think it's probably not fair to  
11 ask her to simply rely on her memory. If the questions are  
12 general that's fine, but again Ms. Sanderson's report is here.  
13 If Ms. Price has some specific questions I suggest she pose them  
14 as opposed to quizzing Ms. Sanderson on them. And her memory  
15 obviously is very good but as opposed to simply quizzing her on  
16 what might be on -- in various sections of them.

17 **MS. PRICE:** I'm actually not quizzing on  
18 anything and I'm happy to hand these guidelines up to Ms.  
19 Sanderson. I put the proposition to her that in order for there  
20 to be a lessening of competition there does not have to be a  
21 price increase for each and every buyer, which I would have  
22 thought was not a quiz but rather a question. But I'm happy to  
23 put the guideline in front of Ms. Sanderson.

24 **THE CHAIRPERSON:** Well, I think the  
25 questions are proper. If Ms. Sanderson needs the guidelines I'm

1 sure they can be provided but she seems to be handling herself  
2 quite well.

3 MS. HEALEY: No, and I agree, and I just  
4 reference simply Ms. Sanderson had prefaced one of her answers  
5 by saying of course she did not have them in front of her.

6 THE CHAIRPERSON: Okay.

7 MS. HEALEY: I agree entirely with you, sir.

8 THE CHAIRPERSON: If you like we can provide  
9 the guidelines I'm sure, Ms. Sanderson. Would you prefer to  
10 have them in response to these questions?

11 MS. SANDERSON: I could point you to where  
12 they define substantial lessening of competition to mean market  
13 power if that's of assistance to the Tribunal.

14 THE CHAIRPERSON: Ms. Price, it's ---

15 MS. PRICE: I was actually drawing your  
16 attention -- reading from a footnote, but if ---

17 THE CHAIRPERSON: Well, let's ---

18 MS. PRICE: And what I had read to you, I'll  
19 read the portion and then hand the document to Ms. Sanderson to  
20 ---

21 THE CHAIRPERSON: Let's provide the witness  
22 with a copy of the guidelines.

23 MS. HEALEY: Those are the -- that's the  
24 Act, I think and -- oh, the merger guidelines are at the back.  
25 Okay.



1 THE CHAIRPERSON: We'll provide a copy to --

2 -

3 MS. HEALEY: We have a copy in the Joint  
4 Book of Authorities if that's of assistance.

5 MS. PRICE: The guidelines themselves are in  
6 the joint book but the witness can find it more easily.

7 THE CHAIRPERSON: Yes.

8 MS. PRICE: Tab 8 in Volume 3 for the  
9 Tribunal's benefit, if you have that. And you've taken my copy  
10 so ---

11 MS. SANDERSON: Oh, I'm sorry.

12 MS. PRICE: No, no, no, use it and then I'll  
13 come back and get it again.

14 MS. SANDERSON: Okay.

15 MS. PRICE: So you go ahead. Go ahead.

16 I'll get another copy.

17 It's Tab 8 in Volume 3. I have another copy

18 Ms. Sanderson. Go ahead.

19 MS. SANDERSON: Okay.

20 THE CHAIRPERSON: Very good. Thank you.

21 (09:47) MS. PRICE: Thank you.

22 MS. SANDERSON: So if you go to the  
23 beginning of part 2 of the Merger Enforcement Guidelines, which  
24 would be paragraph 2.1, it provides an overview of the anti-  
25 competitive threshold.

1 MS. PRICE: Right.

2 MS. SANDERSON: So essentially if you look  
3 to the second sentence under Section 2.1 -- and I'll just read  
4 it:

5 "A substantial prevention or lessening  
6 of competition results only from  
7 mergers that are likely to create,  
8 maintain or enhance the ability of the  
9 merged entity unilaterally or in  
10 coordination with other firms to  
11 exercise market power."

12 MS. PRICE: Okay. Well, that I didn't -- as  
13 I indicated to you, I was asking you about the definition of  
14 substantiality, which is at 2.13, and in particular the comment  
15 that competition may be substantially lessened or prevented even  
16 if, for instance, only some buyers will face higher prices,  
17 which is on page 340, footnote 17.

18 That's what I had drawn your attention to,  
19 which is the definition of substantiality. I didn't say -- I  
20 know you were wanting to go back to the original point but I'm  
21 looking at this particular issue, that competition may be  
22 substantially lessened or prevented even if, for instance, only  
23 some buyers will face higher prices. And I wanted to know if  
24 you disagreed with that assertion?

25 MS. SANDERSON: At Section -- so the -- I'll

1 just preface it, so in order for a merger to be found to  
2 substantially lessen competition the fundamental first issue is  
3 that there has to be the exercise of market power.

4 And then the second part is well, how do you  
5 know if there is the exercise of market power and how do you  
6 know if that exercise of market power is substantial or is, say,  
7 trivial, for example?

8 The definition of substantiality at Section  
9 2.13, it's towards the end of that section, or it's the first  
10 bullet -- the first two bullets. So if you go to Section 2.13.  
11 And so the first part is that the merger -- the Bureau is going  
12 to assess whether competition is likely to be substantially  
13 prevented or lessened.

14 So it's in the context of determining if  
15 there's a substantial prevention or lessening of competition,  
16 which has been previously defined to be the exercise of market  
17 power. It's in the context of determining whether there's a  
18 substantial lessening of competition or, in essence, the  
19 exercise of market power that the Bureau goes on to determine  
20 whether the merger is likely to provide the merged entity with  
21 an ability to materially influence price. So it has to be  
22 something that's material, and then this section defines  
23 material.

24 So in doing so it considers the likely  
25 magnitude, scope and duration of any price increase that is

1 anticipated to arise as a result of the merger. And then it  
2 goes on to say:

3 "Generally speaking the prevention or  
4 lessening of competition is considered  
5 to be substantial when the price of the  
6 relevant product would likely be  
7 materially greater in a substantial  
8 part of the relevant market..."

9 MS. PRICE: Okay. And can you read the  
10 footnote to that particular section you just read?

11 MS. SANDERSON:

12 "The material price increase need not occur  
13 throughout the entire relevant market."

14 So it needs to be the average in order for  
15 the average ---

16 MS. PRICE: Sorry, you didn't read the whole  
17 of the footnote.

18 MS. SANDERSON:

19 "Competition may be substantially lessened or  
20 prevented even if, for instance, only some buyers  
21 will face higher prices."

22 I agree with that. And what I would say

23 ---

24 MS. PRICE: That's what I wanted to know.

25 MS. SANDERSON: I would agree with that.

1 What I would say is that there has to be  
2 enough buyers that face a material price increase that average  
3 prices overall in that market have gone up, otherwise, you don't  
4 meet the first part of the test, which is that the prices have  
5 to be materially greater in a substantial part of the relevant  
6 market.

7 And then it goes on to say that that  
8 material ---

9 MS. PRICE: I'm sorry; I might have missed  
10 it. Where is the part that it says a substantial -- there it is  
11 "a substantial part of the relevant market". You read that ---

12 MS. SANDERSON: Yes.

13 MS. PRICE: --- but then the footnote  
14 explains what is meant, does it not?

15 MS. SANDERSON: It does, but when ---

16 MS. PRICE: All right.

17 MS. SANDERSON: --- when the footnote  
18 describes that -- when the footnote is saying not every single  
19 buyer has to have a higher price it is of course still the case  
20 that that -- that enough buyers that represent a substantial  
21 part of the relevant market have to face that higher price.

22 So I fully agree with that. And I think if  
23 you have a situation that you have a large enough set of buyers  
24 that face a substantially higher price than the average across  
25 all buyers in that market will be higher.

1 MS. PRICE: All right.

2 But I take it though that -- and perhaps I'm  
3 not catching the nuance here - but I take it that you have  
4 agreed with this proposition that -- the one I put to you in the  
5 first place, that competition may be substantially lessened or  
6 prevented even if, for instance, only some buyers will face  
7 higher prices?

8 MS. SANDERSON: Yes, that's right.

9 MS. PRICE: Okay.

10 MS. SANDERSON: And it has to be a big  
11 enough increase and it has to be enough of buyers.

12 MS. PRICE: Some but enough?

13 MS. SANDERSON: Yes.

14 MS. PRICE: Okay. But -- all right.

15 MS. SANDERSON: It doesn't have to be every  
16 single buyer.

17 MS. PRICE: But it has to be some but not  
18 all, and we can debate how many between a few and all the word  
19 "some" means, agreed?

20 MS. SANDERSON: Yes.

21 MS. PRICE: All right.

22 So the -- now, the other thing I just wanted  
23 to draw your attention back to is we talked about this yesterday  
24 and I think we did agree, but if you look at the footnote on the  
25 part that you just read on page 339 or 2.13, the reference there

1 to price, I think we discussed this yesterday and you'd agree  
2 that price is a shorthand for other dimensions of competition,  
3 including things like quality and product service and so forth?

4 MS. SANDERSON: Yes, I agree with that.

5 MS. PRICE: Thank you very much. Those are  
6 my questions.

7 THE CHAIRPERSON: Ms. Healey?

8 MS. HEALEY: Good morning, My Lord.

9 I have no further questions for Ms.  
10 Sanderson.

11 THE CHAIRPERSON: Very good.

12 Well, that completes ---

13 MS. HEALEY: Oh, I'm sorry, but Maitre  
14 Bourbonnais does remind me, and I believe you've seen it, we  
15 have provided our seven copies of the A-76 data.

16 THE CHAIRPERSON: That's right. They've  
17 already been marked, I take it, so it's just the question of  
18 substituting them for the two-pager we received yesterday.

19 MS. HEALEY: Yes. In terms of actual  
20 physical marking I wrote the exhibit number on but it's ---

21 THE CHAIRPERSON: That's fine.

22 MS. HEALEY: --- not in your file.

23 THE CHAIRPERSON: And your friends have  
24 copies?

25 MS. HEALEY: They do.





**DOCUMENT #257**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #258**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #259**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal	Tribunal de la concurrence
Suite 600	Suite 600
90 Sparks Street	90, rue Sparks
Ottawa (Ontario)	Ottawa (Ontario)

November 28, 2008      Le 28 novembre 2008

1 I just wanted to ask you as a general  
2 economic statement, as I understand it Riverview, albeit a small  
3 player, can provide a significant -- can play a significant  
4 competitive role, because as I understand it, a small maverick  
5 competitor can have a large competitive effect in the market.  
6 Would you not agree with that?

7 MS. SANDERSON: Certainly it can. It  
8 depends on sort of how -- it may not be the only constraint but  
9 it would be one of several constraints.

10 MS. PRICE: All right. Thank you.

11 Now, I want to take you back to something  
12 else that you said yesterday. As I understood your evidence --  
13 and I may have taken too much from it, but as I understood your  
14 evidence, you had suggested that in order for there to be an  
15 anti-competitive effect increase in price would have to be right  
16 across the market. Did I get that right; is that what you said?

17 MS. SANDERSON: It's a question of thinking  
18 about an average price increase across the market, yes.

19 MS. PRICE: It's similarly any -- I thought  
20 you said that any effect or negative effect on product quality,  
21 et cetera, would have to be everywhere in the market, right  
22 across the market. Is that what you said?

23 MS. SANDERSON: It has to be on average the  
24 market prices have to go up or on average the quality has to  
25 degrade if you're speaking about market power.

1                   MS. PRICE: Well, I was actually speaking  
2 about substantial lessening of competition in the merger  
3 guidelines and that's what I had in mind.

4                   MS. SANDERSON: You need market power to  
5 have substantial lessening of competition. So they would marry  
6 up. They would be the same thing.

7                   MS. PRICE: You would agree with me,  
8 however, that in the merger guidelines it is the case that there  
9 can be -- the material price increase need not occur throughout  
10 the entire relevant market.

11                   MS. SANDERSON: Sometimes you'll have sub-  
12 markets and people will talk about there being sub-markets  
13 within a market. So if there's price discrimination, for  
14 example, you'll have sub-markets.

15                   In that case what you're thinking about is  
16 the price increase or the quality problem that you're worried  
17 about is occurring in that sub-market, but that sub-market is a  
18 properly defined market.

19                   So in that type of scenario you would maybe  
20 have a merger that had numerous markets in it, some of which may  
21 have price increases or quality problems in them.

22                   MS. PRICE: All right.

23                   So then you wouldn't agree with the  
24 proposition that competition may be substantially lessened or  
25 prevented even if, for instance, only some buyers will face

1 higher prices?

2 MS. SANDERSON: It depends on the  
3 significance of those buyers overall. So you might have a  
4 situation where if you had enough buyers that faced a higher  
5 price increase, that's enough to result in market power, or if  
6 it's -- I mean, typically if it's very few buyers that were to  
7 face a price increase what that essentially tells you is that  
8 they might -- a price increase might be attempted for those  
9 particular buyers, but then if they -- if there's enough  
10 alternative options open to them they'll turn to somebody else  
11 and they can basically not -- they don't have to pay that  
12 attempted price increase if there's a small number of them.

13 MS. PRICE: I actually wasn't addressing the  
14 issue of market power. I thought I was clear before I started  
15 down this road that I was addressing the issue of the definition  
16 of substantial lessening ---

17 MS. SANDERSON: If -- but ---

18 MS. PRICE: --- that's in the merger  
19 guidelines.

20 MS. SANDERSON: But if you go to the merger  
21 guidelines -- I can't point you to the exact paragraph, but I  
22 could if I had them in front of me. But if you go to the merger  
23 guidelines, right at the beginning of the merger guidelines  
24 there's a definition of "substantial lessening of competition".  
25 And within that definition it indicates that it is only -- you

1 can only have a substantial lessening of competition from a  
2 merger when you have market power, because -- and then -- so  
3 that's the only way we would get a substantial lessening is if  
4 we had market power.

5 **MS. PRICE:** I think you and I are talking  
6 about different ends of the horse again. I'm taking you to the  
7 next step, which is the issue of lessening of competition.

8 (9:45) **MS. HEALEY:** But, My Lord, I rise to say  
9 that if this is going to be a quiz for Ms. Sanderson on the  
10 Merger Enforcement Guidelines I think it's probably not fair to  
11 ask her to simply rely on her memory. If the questions are  
12 general that's fine, but again Ms. Sanderson's report is here.  
13 If Ms. Price has some specific questions I suggest she pose them  
14 as opposed to quizzing Ms. Sanderson on them. And her memory  
15 obviously is very good but as opposed to simply quizzing her on  
16 what might be on -- in various sections of them.

17 **MS. PRICE:** I'm actually not quizzing on  
18 anything and I'm happy to hand these guidelines up to Ms.  
19 Sanderson. I put the proposition to her that in order for there  
20 to be a lessening of competition there does not have to be a  
21 price increase for each and every buyer, which I would have  
22 thought was not a quiz but rather a question. But I'm happy to  
23 put the guideline in front of Ms. Sanderson.

24 **THE CHAIRPERSON:** Well, I think the  
25 questions are proper. If Ms. Sanderson needs the guidelines I'm



1 sure they can be provided but she seems to be handling herself  
2 quite well.

3 MS. HEALEY: No, and I agree, and I just  
4 reference simply Ms. Sanderson had prefaced one of her answers  
5 by saying of course she did not have them in front of her.

6 THE CHAIRPERSON: Okay.

7 MS. HEALEY: I agree entirely with you, sir.

8 THE CHAIRPERSON: If you like we can provide  
9 the guidelines I'm sure, Ms. Sanderson. Would you prefer to  
10 have them in response to these questions?

11 MS. SANDERSON: I could point you to where  
12 they define substantial lessening of competition to mean market  
13 power if that's of assistance to the Tribunal.

14 THE CHAIRPERSON: Ms. Price, it's ---

15 MS. PRICE: I was actually drawing your  
16 attention -- reading from a footnote, but if ---

17 THE CHAIRPERSON: Well, let's ---

18 MS. PRICE: And what I had read to you, I'll  
19 read the portion and then hand the document to Ms. Sanderson to  
20 ---

21 THE CHAIRPERSON: Let's provide the witness  
22 with a copy of the guidelines.

23 MS. HEALEY: Those are the -- that's the  
24 Act, I think and -- oh, the merger guidelines are at the back.  
25 Okay.

**DOCUMENT #260**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #261**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #262**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #263**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #264**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #265**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #266**



**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 17, 2008

Le 17 novembre 2008

1                   **Me LEFEBVRE:** And there are no other  
2 processing plants in the Maritime Provinces; correct?

3                   **MR. FEENSTRA:** No.

4                   **Me LEFEBVRE:** Now, you stated that Nadeau  
5 has informed a portion of its employees that when it hired them  
6 to process that Nova Scotia and PEI chicken, that they would only  
7 have a three-year term to their employment; correct?

8                   **MR. FEENSTRA:** Correct.

9                   **Me LEFEBVRE:** My question to you now regards  
10 customers. That chicken, the extra chicken stemming from Nova  
11 Scotia and PEI, you managed to sell to existing and to new  
12 customers; correct?

13                   **MR. FEENSTRA:** Correct.

14                   **Me LEFEBVRE:** Did you tell them that you  
15 could only supply them with this newfound supply of chicken for a  
16 three-year term?

17                   **MR. FEENSTRA:** No.

18                   **Me LEFEBVRE:** No.

19                   How do you expect to deal with their  
20 expectations come the departure of the Nova Scotia chicken if it  
21 goes back to the ACA plant?

22                   **MR. FEENSTRA:** The chicken is the chicken.  
23 It doesn't matter who kills it. There's only so many chickens in  
24 the supply chain.

1                   If those birds go back to Nova Scotia, those  
2 birds will be sold to the customers that are buying them today.

3                   **Me LEFEBVRE:** It doesn't matter who  
4 processes the bird; the bird will find its way to the consumer?

5                   **MR. FEENSTRA:** Yes.

6                   **Me LEFEBVRE:** So if Nadeau is not  
7 processing, transforming and selling the bird to customer x, that  
8 customer will go to the processing plant that does have the  
9 supply and buy from that plant?

10                  **MR. FEENSTRA:** It would have to, yes.

11                  **Me LEFEBVRE:** Much like that customer that  
12 was being supplied by Maple Leaf, when Maple Leaf closed in Nova  
13 Scotia, probably migrated over to Nadeau, is now buying from  
14 Nadeau, and if Nadeau can't fill his needs anymore because it  
15 doesn't have that Nova Scotia supply of live chicken, will that  
16 customer then go back to Nova Scotia and presumably be supplied  
17 from the ACA plant?

18                  **MR. FEENSTRA:** I presume that, yes.

19                  **Me LEFEBVRE:** Okay. So Nadeau would be  
20 saying goodbye to a portion of its sales, but Maple Lodge Farms,  
21 partner in ACA, would be welcoming those clients to its  
22 processing facility?

23                  **MR. FEENSTRA:** If the deal is viable, yes,  
24 probably yes. It's a long way from there.

1 Me LEFEBVRE: So nothing is won, nothing is  
2 lost for Maple Lodge Holding, right? It loses at Nadeau but it  
3 gains at ACA?

4 MR. FEENSTRA: I don't -- we don't lose it  
5 at Nadeau.

6 Me LEFEBVRE: But you lose that client?

7 MR. FEENSTRA: It's not part of our supply.

8 Me LEFEBVRE: Well, you're selling ---

9 MR. FEENSTRA: It's not part of our supply.

10 Me LEFEBVRE: What do you mean?

11 MR. FEENSTRA: The Nova Scotia birds are not  
12 part of our supply.

13 Me LEFEBVRE: Well, you're getting them now,  
14 aren't you?

15 MR. FEENSTRA: Of course.

16 Me LEFEBVRE: And you're selling the  
17 processed birds?

18 MR. FEENSTRA: We're helping the Nova Scotia  
19 producers to market their birds because the processing plant in  
20 Nova Scotia cannot handle it.

21 Me LEFEBVRE: Okay. But you're not telling  
22 me that Nadeau is not profiting from the fact it has got all this  
23 Nova Scotia chicken that it didn't have before 2007 and selling  
24 it to clients that it didn't have or clients that weren't buying  
25 as much chicken from them in the past, right?

**DOCUMENT #267**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #268**

C-RW-132

**CONFIDENTIEL NIVEAU A**

Numéro de dossier : CT-2008-004

Numéro du document du Greffe : \_\_\_\_\_

**TRIBUNAL DE LA CONCURRENCE**

**EN MATIÈRE DE** la *Loi sur la concurrence*, L.R.C. 1985, ch. C-34 et ses modifications, et des *Règles du Tribunal de la concurrence*, DORS/94-290;

**ET EN MATIÈRE D'UNE** demande en vertu de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence* concernant une allégation de refus de vendre de la part de Groupe Westco Inc. et al.

**ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE**

Demanderesse

**ET**

**GROUPE WESTCO INC ET GROUPE DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE ET VOLAILLES ACADIA S.E.C. ET  
VOLAILLES ACADIA INC.**

Défenderesses

---

**DÉCLARATION D'YVAN BRODEUR**

---

**Me Denis Gascon**

**Mme Martha A. Healey**

**Me Éric C. Lefebvre**

**Me Alexandre Bourbonnais**

**Me Geoffrey Conrad**

**Ogilvy Renault, S.E.N.C.R.L., s.r.l.**

Bureau 1100

1981, rue McGill College

Montréal (Québec)

H3A 3C1

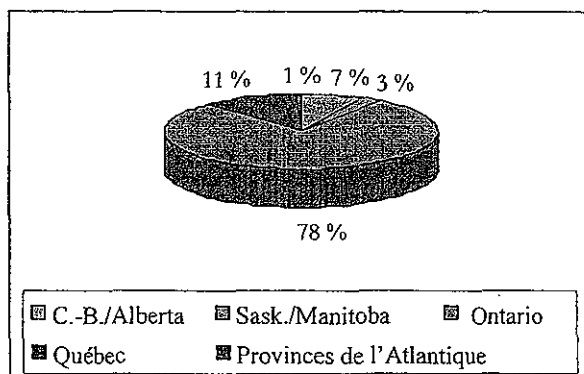
**Procureurs de la défenderesse**

**Groupe Westco Inc.**

**Pièce YB-16**



Figure 17 - Répartition provinciale des activités d'abattage de poulet adulte effectuées dans les établissements enregistrés, 2005



### 5.3. Surtransformation

#### 5.3.1 Association canadienne des surtransformateurs de volailles (ACSV)

L'ACSV est une association sectorielle permettant aux fabricants de produits de volaille à valeur ajoutée de partager leurs visions et leurs préoccupations. L'Association a été fondée en août 1985 par trois surtransformateurs indépendants. La cause commune qui a incité le regroupement des transformateurs était la nécessité d'un approvisionnement suffisant en matière première, une préoccupation qui demeure aujourd'hui. Les membres de l'ACSV ajoutent de la valeur au poulet, à la dinde et à la viande de volaille au moyen de diverses opérations - découpe en portions, marinade, panure, cuisson, façonnage et addition d'ingrédients - afin de fabriquer des produits ou plats cuisinés ou prêts à consommer.

Actuellement, 42 surtransformateurs (et 10 fournisseurs associés) sont membres de l'association. Les membres sont pour la plupart établis en Ontario, où est concentrée plus de la moitié de la capacité de surtransformation du Canada. Les membres de l'ACSV génèrent des ventes d'environ 1,3 milliard de dollars et sont source de plus de 4 200 emplois à temps plein<sup>15</sup>.

#### 5.3.2 Établissements de surtransformation

En septembre 2006, on comptait au Canada 376 établissements de surtransformation de volaille enregistrés auprès du gouvernement fédéral. Ces établissements font de la mise en conserve, du désossage et du dépeçage, entre autres activités similaires. Il convient de souligner que certains établissements de surtransformation ont également des activités de transformation, et que bon nombre d'établissements exécutent plus d'une opération de surtransformation.

<sup>15</sup> Renseignements tirés du site Web de l'ACSV.

\* Étant donné que de nombreux établissements figurant dans la catégorie « autres » effectuent plus d'une opération de transformation, les totaux ont été établis de façon à représenter les emplacements uniques et à éliminer le double comptage.

**DOCUMENT #269**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #270**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #271**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #272**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**

**DOCUMENT #273**

**Competition Tribunal**

**IN THE MATTER of the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended**

**IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Order pursuant to section 103.1 granting leave to make application under section 75 of the *Competition Act*.

**AND IN THE MATTER OF** an Application by Nadeau Ferme Avicole Limitée/Nadeau Poultry Farm Limited for an Interim Order pursuant to section 104 of the *Competition Act*.

**BEFORE / DEVANT :**

The Honourable Justice Blanchard

**Chairperson**

**BETWEEN / ENTRE :**

**NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE/  
NADEAU POULTRY FARM LIMITED**

**Applicant**

- AND -

**GROUPE WESTCO INC. AND GROUP DYNACO, COOPÉRATIVE  
AGROALIMENTAIRE AND VOLAILLES ACADIA S.E.C. AND  
VOLAILLES ACADIA INC./ACADIA POULTRY INC.**

**Respondents**

**TENU À / HELD AT :**

Competition Tribunal  
Suite 600  
90 Sparks Street  
Ottawa (Ontario)

Tribunal de la concurrence  
Suite 600  
90, rue Sparks  
Ottawa (Ontario)

November 25, 2008

Le 25 novembre 2008

1 aussi procédé à la construction de poulaillers d'élevage de  
2 remplacement de poules reproducteurs, qui est la poule qui va  
3 remplacer le reproducteur. Alors, on contrôle à cet aspect-là  
4 nos génétiques, not vaccins, et cetera.

5 Et pendant toute cette intégration verticale  
6 là qu'on a faite, les producteurs reconnaissent aussi qu'ils  
7 devaient augmenter la grosseur de leurs fermes afin d'aller  
8 chercher des économies d'échelle et devenir plus efficaces.

9 Alors, pendant cette même période de temps-  
10 là, on achetait des fermes du sud de la province du Nouveau-  
11 Brunswick et puis on les aménageaient à Saint-François puis on  
12 augmentait nos économies d'échelle.

13 (11:30) Me LEFEBVRE: Saint-François, pour le  
14 bénéfice du Tribunal, où est-ce que c'est situé par rapport aux  
15 éleveurs du sud de la province?

16 M. SOUCY: Environ quatre heures et demi,  
17 cinq heures nord-ouest de la province.

18 Me LEFEBVRE: L'intégration verticale de  
19 Westco, Monsieur Soucy, est-ce qu'elle est terminée?

20 M. SOUCY: Non, c'est sûr, on a quand même  
21 un bon bout de chemin de fait, mais il nous manque le domaine de  
22 l'abattage et de la transformation, qui est probablement le plus  
23 important pour nous et celui qu'on doit compléter. On pense  
24 qu'on n'a pas le choix de s'en aller dans ce domaine-là.

25 Me LEFEBVRE: Mais pourquoi? Pourquoi est-



1 ce si important pour Westco cette dernière étape, soit celle de  
2 l'abattage et de la transformation?

3 **M. SOUCY:** C'est la survie de l'entreprise.  
4 Il n'y a aucune façon -- tantôt j'ai parlé de la mondialisation  
5 qui s'en venait, les coûts, où le Nouveau-Brunswick est situé  
6 versus les autres provinces. C'est la survie de notre  
7 entreprise. On n'a pas le choix d'être capable de contrôler nos  
8 coûts.

9 C'est sûr que l'abattage c'est quand même  
10 une partie des opérations qui fait un peu d'argent et si on veut  
11 survivre à long terme, il faut qu'on aille chercher toutes les  
12 étapes de la production pour être aussi proche du consommateur  
13 que possible et puis être capable de réagir au marché, que ce  
14 soit un marché de crise ou un marché différent.

15 **Me LEFEBVRE:** Merci.

16 Je vous demanderais maintenant de nous  
17 décrire quelles étapes ou quelles démarches plutôt, le cas  
18 échéant, vous avez initiées auprès de Maple Lodge Farms ou  
19 Nadeau afin de créer un partenariat avec celles-ci pour enfin en  
20 arriver à compléter votre intégration et ajouter l'abattage et  
21 la transformation à l'intégration verticale de Westco?

22 **M. SOUCY:** Bien, les gens chez Westco ont  
23 toujours caressé le désir d'avoir ou de faire leur propre  
24 abattage de poulet. Même en '88-'89, ils avaient fait une  
25 tentative d'achat de l'abattoir Nadeau dans ces années-là.

**DOCUMENT #274**

**Conformément à l'ordonnance de confidentialité datée du 26 juin 2008, ce document se retrouve seulement dans la version confidentielle du recueil de preuve.**