

Annexes

Annexe 1

TERMES DE RÉFÉRENCE DE L'EXAMEN

L'examen porte sur les dispositions de la *Loi sur la concurrence* relatives aux pratiques anticoncurrentielles en matière de prix adoptées par des fournisseurs et de puissants concurrents ainsi que sur les méthodes et les procédures mises en place par le Bureau de la concurrence concernant ces dispositions. Les dispositions faisant l'objet de l'examen sont celles qui se rapportent aux prix d'éviction, à la discrimination par les prix et au maintien des prix et, dans la mesure où il s'exerce en matière de prix, l'abus de position dominante. Ces dispositions sont stipulées au paragraphe 50(1), et aux articles 61 et 79 de la *Loi sur la concurrence*.

L'examen portera en particulier sur les quatre domaines suivants :

1. Les dispositions de la *Loi sur la concurrence* sont-elles adéquates, à la lumière des forces économiques actuelles?
2. En ce qui a trait à l'interprétation de ces dispositions par le Bureau :
 - (a) l'interprétation du Bureau est-elle adéquate?
 - (b) l'interprétation du Bureau est-elle conforme à la pratique internationale?
 - (c) les lignes directrices d'application du Bureau (par. 50(1)) sont-elles adéquates?
 - (d) est-il nécessaire de prévoir d'autres lignes directrices d'application?
3. Les méthodes, procédures et lignes directrices du Bureau ont-elles conduit à une administration et à une mise en application satisfaisantes de ces dispositions?
4. Les critères de sélection des dossiers du Bureau sont-ils suffisants pour qu'un nombre adéquat de dossiers donne lieu à des poursuites?

Annexe 2

DISPOSITIONS PERTINENTES DE LA *LOI SUR LA CONCURRENCE*

Article 1.1

Objet

1.1 La présente loi a pour objet de préserver et de favoriser la concurrence au Canada dans le but de stimuler l'adaptabilité et l'efficacité de l'économie canadienne, d'améliorer les chances de participation canadienne aux marchés mondiaux tout en tenant simultanément compte du rôle de la concurrence étrangère au Canada, d'assurer à la petite et à la moyenne entreprise une chance honnête de participer à l'économie canadienne, de même que dans le but d'assurer aux consommateurs des prix compétitifs et un choix dans les produits.

Article 50

Pratiques commerciales illégales

50. (1) Commet un acte criminel et encourt un emprisonnement maximal de deux ans toute personne qui, s'adonnant à une entreprise, selon le cas :

a) est partie intéressée ou contribue, ou aide, à une vente qui est, à sa connaissance, directement ou indirectement, discriminatoire à l'endroit de concurrents d'un acheteur d'articles de cette personne en ce qu'un escompte, un rabais, une remise, une concession de prix ou un autre avantage est accordé à l'acheteur au-delà et en sus de tout escompte, rabais, remise, concession de prix ou autre avantage accessible à ces concurrents au moment où les articles sont vendus à cet acheteur, à l'égard d'une vente d'articles de qualité et de quantité similaires;

b) se livre à une politique de vente de produits, dans quelque région du Canada, à des prix inférieurs à ceux qu'elle exige ailleurs au Canada, cette politique ayant pour effet ou tendance de réduire sensiblement la concurrence ou d'éliminer dans une large mesure un concurrent dans cette partie du Canada ou étant destinée à avoir un semblable effet;

c) se livre à une politique de vente de produits à des prix déraisonnablement bas, cette politique ayant pour effet ou tendance de sensiblement réduire la concurrence, ou étant destinée à avoir un semblable effet.

Défense

(2) Le fait d'être partie intéressée, de contribuer ou d'aider à toute vente mentionnée à l'alinéa (1)a) ne constitue pas une infraction visée à cet alinéa, sauf si l'escompte, le rabais, la remise, la concession de prix ou autre avantage accordé dans les conditions prévues à cet alinéa l'a été dans le cadre d'une pratique discriminatoire.

Exception pour les coopératives

(3) L'alinéa (1)a) n'a pas pour effet d'interdire à une association coopérative, une caisse de crédit, une caisse populaire ou une société coopérative de crédit de remettre, totalement ou en partie, le surplus net découlant de ses opérations à ses membres, fournisseurs ou clients, en proportion des acquisitions ou fournitures d'articles faites à ces derniers.

Article 51

Définition de « remise »

51. (1) Au présent article, « remise » s'entend de tout escompte, rabais, concession de prix ou autre avantage qui est offert ou accordé, ou réputé l'être, à des fins de réclame ou de publicité et est accessoire à une ou des ventes de produits, mais qui n'est pas appliqué directement au prix de vente.

Octroi de remise interdit sauf à des conditions proportionnées

(2) Toute personne qui, se livrant à une entreprise, est partie intéressée ou contribue à l'octroi d'une remise à un acheteur, non offerte à des conditions proportionnées à d'autres acheteurs faisant concurrence à l'acheteur en premier lieu mentionné, appelés au présent article « acheteurs concurrents », commet un acte criminel et encourt un emprisonnement maximal de deux ans.

Définition des conditions proportionnées

(3) Pour l'application du présent article, une remise n'est offerte à des conditions proportionnées que si, à la fois :

a) il existe entre la remise offerte à un acheteur et la valeur des ventes à ce dernier un rapport approximativement le même qu'entre la remise offerte à chaque acheteur concurrent et la valeur totale des ventes à celui-ci;

b) dans un cas où l'on exige une réclame ou d'autres dépenses ou services en retour de la remise, le coût qu'en doit supporter un acheteur représente approximativement, par rapport à la valeur des ventes qui lui ont été faites, la même proportion que le coût de cette réclame ou de ces autres dépenses ou services à supporter par chaque acheteur concurrent représente au regard de la valeur totale des ventes à cet acheteur concurrent;

c) dans un cas où l'on exige des services en retour de cette remise, les exigences à cet égard tiennent compte des genres de services que les acheteurs concurrents à des niveaux de distribution semblables ou différents sont ordinairement capables de fournir ou de faire fournir.

Article 61

Maintien des prix

61. (1) Quiconque exploite une entreprise de production ou de fourniture d'un produit, offre du crédit, au moyen de cartes de crédit ou, d'une façon générale, exploite une entreprise dans le domaine des cartes de crédit, ou détient les droits et privilèges exclusifs que confère un brevet, une marque de commerce, un droit d'auteur, un dessin industriel enregistré ou une topographie de circuit intégré enregistrée ne peut, directement ou indirectement :

a) par entente, menace, promesse ou quelque moyen semblable, tenter de faire monter ou d'empêcher qu'on ne réduise le prix auquel une autre personne exploitant une entreprise au Canada fournit ou offre de fournir un produit ou fait de la publicité au sujet d'un produit au Canada;

b) refuser de fournir un produit à une autre personne exploitant une entreprise au Canada, ou prendre quelque autre mesure discriminatoire à l'endroit de celle-ci, en raison du régime de bas prix de celle-ci.

Exception

(2) Le paragraphe (1) ne s'applique pas lorsque la personne qui tente d'influencer la conduite d'une autre personne et cette dernière ont entre elles des relations de mandant à mandataire ou sont des personnes morales affiliées ou des administrateurs, mandataires, dirigeants ou employés :

a) soit de la même personne morale, société de personnes ou entreprise unipersonnelle;

b) soit de personnes morales, sociétés de personnes ou entreprises unipersonnelles qui sont affiliées.

Prix de détail proposé

(3) Pour l'application du présent article, le fait, pour le producteur ou le fournisseur d'un produit, de

proposer pour ce produit un prix de revente ou un prix de revente minimal, quelle que soit la façon de déterminer ce prix, lorsqu'il n'est pas prouvé que le producteur ou fournisseur faisant la proposition, en la faisant, a aussi précisé à la personne à laquelle il l'a faite que cette dernière n'était nullement obligée de l'accepter et que, si elle ne l'acceptait pas, elle n'en souffrirait en aucune façon dans ses relations commerciales avec ce producteur ou fournisseur ou avec toute autre personne, constitue la preuve qu'il a tenté d'influencer, dans le sens de la proposition, la personne à laquelle il l'a faite.

Idem

(4) Pour l'application du présent article, la publication, par le fournisseur d'un produit qui n'est pas détaillant, d'une réclame mentionnant un prix de revente pour ce produit constitue une tentative à faire monter le prix de vente demandé par toute personne qui le reçoit pour le revendre, à moins que ce prix ne soit exprimé de façon à préciser à quiconque prend connaissance de la publicité que le produit peut être vendu à un prix inférieur.

Exception

(5) Les paragraphes (3) et (4) ne s'appliquent pas à un prix apposé ou inscrit sur un produit ou sur son emballage.

Refus de fournir

(6) Nul ne peut, par menace, promesse ou quelque autre moyen semblable, tenter de persuader un fournisseur, au Canada ou à l'étranger, en en faisant la condition de leurs relations commerciales, de refuser de fournir un produit à une personne donnée ou à une catégorie donnée de personnes en raison du régime de bas prix de cette personne ou catégorie.

(7) et (8) [Abrogés, L.R. (1985), ch. 19 (2e suppl.), art. 36]

Infraction et peine

(9) Quiconque contrevient aux paragraphes (1) ou (6) commet un acte criminel et encourt, sur déclaration de culpabilité, une amende à la discrétion du tribunal et un emprisonnement maximal de cinq ans, ou l'une de ces peines.

Cas où l'on ne peut tirer aucune conclusion défavorable

(10) Aucune conclusion défavorable à l'inculpé ne peut être tirée de la preuve faite au cours d'une poursuite intentée en vertu de l'alinéa (1)b) et indiquant qu'il a refusé de fournir un produit à une autre personne ou conseillé de le faire, s'il convainc le tribunal de ce que lui et toute personne aux dires de laquelle il s'est fié croyaient alors, pour des motifs raisonnables, que l'autre personne avait l'habitude, quant

aux produits fournis par l'inculpé :

- a)* de les sacrifier à des fins de publicité et non de profit;
- b)* de les vendre sans profit afin d'attirer les clients dans l'espoir de leur vendre d'autres produits;
- c)* de faire de la publicité trompeuse;
- d)* de ne pas assurer la qualité de service à laquelle leurs acheteurs pouvaient raisonnablement s'attendre.

Article 75

Compétence du Tribunal dans les cas de refus de vendre

75. (1) Lorsque, à la demande du commissaire, 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,

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.

Cas où l'article est un produit distinct

(2) Pour l'application du présent article, n'est pas un produit distinct sur un marché donné l'article qui se distingue des autres articles de sa catégorie en raison uniquement de sa marque de commerce, de son nom de propriétaire ou d'une semblable particularité à moins que la position de cet article sur ce marché ne soit

à ce point dominante qu'elle nuise sensiblement à la faculté d'une personne à exploiter une entreprise se rapportant à cette catégorie d'articles si elle n'a pas accès à l'article en question.

Définition de « conditions de commerce »

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

Article 76

Ventes par voie de consignation

76. Lorsque, à la suite d'une demande du commissaire, le Tribunal conclut qu'un fournisseur d'un produit, qui le vend habituellement à des fins de revente, a introduit la pratique de la vente par voie de consignation afin :

- a) soit de contrôler le prix auquel un négociant en la matière fournit le produit;
- b) soit d'établir une distinction entre des consignataires ou entre des négociants auxquels il vend le produit à des fins de revente et des consignataires,

le Tribunal peut lui ordonner de cesser la pratique de la vente du produit par voie de consignation.

Exclusivité, ventes liées et limitation du marché

Article 77

Définitions

77. (1) Les définitions qui suivent s'appliquent au présent article.

« exclusivité » "exclusive dealing"

a) Toute pratique par laquelle le fournisseur d'un produit exige d'un client, comme condition à ce qu'il lui fournisse ce produit, que ce client :

- (i) soit fasse, seulement ou à titre principal, le commerce de produits fournis ou indiqués par le fournisseur ou la personne qu'il désigne,

(ii) soit s'abstienne de faire le commerce d'une catégorie ou sorte spécifiée de produits, sauf ceux qui sont fournis par le fournisseur ou la personne qu'il désigne;

b) toute pratique par laquelle le fournisseur d'un produit incite un client à se conformer à une condition énoncée au sous-alinéa *a)(i)* ou *(ii)* en offrant de lui fournir le produit selon les modalités et conditions plus favorables s'il convient de se conformer à une condition énoncée à l'un ou l'autre de ces sous-alinéas.

« limitation du marché » "market restriction"

« limitation du marché » La pratique qui consiste, pour le fournisseur d'un produit, à exiger d'un client, comme condition à ce qu'il lui fournisse ce produit, que ce client fournisse lui-même un produit quelconque uniquement sur le marché déterminé ou encore à exiger une pénalité de quelque sorte de ce client si ce dernier fournit un produit quelconque hors d'un marché déterminé.

« ventes liées » "tied selling"

a) Toute pratique par laquelle le fournisseur d'un produit exige d'un client, comme condition à ce qu'il lui fournisse ce produit (le produit « clef »), que ce client :

(i) soit acquière du fournisseur ou de la personne que ce dernier désigne un quelconque autre produit,

(ii) soit s'abstienne d'utiliser ou de distribuer, avec le produit clef, un autre produit qui n'est pas d'une marque ou fabrication indiquée par le fournisseur ou la personne qu'il désigne;

b) toute pratique par laquelle le fournisseur d'un produit incite un client à se conformer à une condition énoncée au sous-alinéa *a)(i)* ou *(ii)* en offrant de lui fournir le produit clef selon les modalités et conditions plus favorables s'il convient de se conformer à une condition énoncée à l'un ou l'autre de ces sous-alinéas.

Exclusivité ou ventes liées

(2) Lorsque le Tribunal, à la suite d'une demande du commissaire, conclut que l'exclusivité ou les ventes liées, parce que pratiquées par un fournisseur important d'un produit sur un marché ou très répandues sur un marché, auront vraisemblablement :

a) soit pour effet de faire obstacle à l'entrée ou au développement d'une firme sur un marché;

b) soit pour effet de faire obstacle au lancement d'un produit sur un marché ou à l'expansion des ventes d'un produit sur un marché;

c) soit sur un marché quelque autre effet tendant à exclure,

et qu'en conséquence la concurrence est ou sera vraisemblablement réduite sensiblement, 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.

Limitation du marché

(3) Lorsque le Tribunal, à la suite d'une demande du commissaire, 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 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.

Cas où il ne doit pas être rendu d'ordonnance; restriction quant à l'application de l'ordonnance

(4) Le Tribunal ne rend pas l'ordonnance prévue par le présent article, lorsque, à son avis :

a) l'exclusivité ou la limitation du marché est ou sera pratiquée uniquement pendant une période raisonnable pour faciliter l'entrée sur un marché soit d'un nouveau fournisseur d'un produit soit d'un nouveau produit;

b) les ventes liées qui sont pratiquées sont raisonnables compte tenu de la connexité technologique existant entre les produits qu'elles visent;

c) les ventes liées que pratique une personne exploitant une entreprise de prêt d'argent ont pour objet de mieux garantir le remboursement des prêts qu'elle consent et sont raisonnablement nécessaires à cette fin,

et aucune ordonnance rendue en vertu du présent article ne s'applique en ce qui concerne l'exclusivité, la limitation du marché ou les ventes liées entre des personnes morales, des sociétés de personnes et des entreprises unipersonnelles qui sont affiliées.

Cas où la personne morale, la société de personnes ou l'entreprise unipersonnelle est affiliée

(5) Pour l'application du paragraphe (4) :

a) une personne morale est affiliée à une autre personne morale si l'une d'elle est la filiale de l'autre, si toutes les deux sont des filiales d'une personne morale ou encore si chacune d'elles est contrôlée par la même personne;

b) si deux personnes morales sont affiliées à la même personne morale au même moment, elles sont réputées être affiliées l'une à l'autre;

c) une société de personnes ou une entreprise unipersonnelle est affiliée à une autre société de personnes, à une autre entreprise unipersonnelle ou à une personne morale si l'une ou l'autre sont contrôlées par la même personne;

d) une personne morale, société de personnes ou entreprise unipersonnelle est affiliée à une autre personne morale, société de personnes ou entreprise unipersonnelle en ce qui concerne tout accord entre elles par lequel l'une concède à l'autre le droit d'utiliser une marque ou un nom de commerce pour identifier les affaires du concessionnaire, à la condition :

(i) que ces affaires soient liées à la vente ou la distribution, conformément à un programme ou système de commercialisation prescrit en substance par le concédant, d'une multiplicité de produits obtenus de sources d'approvisionnement qui sont en concurrence et d'une multiplicité de fournisseurs,

(ii) qu'aucun produit ne soit primordial dans ces affaires.

Cas où les personnes sont réputées être affiliées

(6) Pour l'application du paragraphe (4) en ce qui concerne la limitation du marché, dans le cadre de tout accord par lequel une personne (la « première » personne) fournit ou fait fournir à une autre personne (la « seconde » personne) un ou des ingrédients que cette dernière transforme, après un apport de travail et de matériaux, en aliments ou boissons qu'elle vend sous une marque de commerce appartenant à la première personne ou dont cette dernière est l'utilisateur inscrit, ces deux personnes sont, à l'égard de cet accord, réputées être affiliées.

Abus de position dominante

Article 78

Définition de « agissement anticoncurrentiel »

78. Pour l'application de l'article 79, « agissement anticoncurrentiel » s'entend notamment des agissements suivants :

a) la compression, par un fournisseur intégré verticalement, de la marge bénéficiaire accessible à un client non intégré qui est en concurrence avec ce fournisseur, dans les cas où cette compression a pour but d'empêcher l'entrée ou la participation accrue du client dans un marché ou encore de faire obstacle à cette entrée ou à cette participation accrue;

b) l'acquisition par un fournisseur d'un client qui serait par ailleurs accessible à un concurrent du fournisseur, ou l'acquisition par un client d'un fournisseur qui serait par ailleurs accessible à un concurrent du client, dans le but d'empêcher ce concurrent d'entrer dans un marché, dans le but de faire obstacle à cette entrée ou encore dans le but de l'éliminer d'un marché;

c) la péréquation du fret en utilisant comme base l'établissement d'un concurrent dans le but d'empêcher son entrée dans un marché ou d'y faire obstacle ou encore de l'éliminer d'un marché;

d) l'utilisation sélective et temporaire de marques de combat destinées à mettre au pas ou à éliminer un concurrent;

e) la préemption d'installations ou de ressources rares nécessaires à un concurrent pour l'exploitation d'une entreprise, dans le but de retenir ces installations ou ces ressources hors d'un marché;

f) l'achat de produits dans le but d'empêcher l'érosion des structures de prix existantes;

g) l'adoption, pour des produits, de normes incompatibles avec les produits fabriqués par une autre personne et destinées à empêcher l'entrée de cette dernière dans un marché ou à l'éliminer d'un marché;

h) le fait d'inciter un fournisseur à ne vendre uniquement ou principalement qu'à certains clients, ou à ne pas vendre à un concurrent ou encore le fait d'exiger l'une ou l'autre de ces attitudes de la part de ce fournisseur, afin d'empêcher l'entrée ou la participation accrue d'un concurrent dans un marché;

i) le fait de vendre des articles à un prix inférieur au coût d'acquisition de ces articles dans le but de discipliner ou d'éliminer un concurrent.

Article 79

Ordonnance d'interdiction dans les cas d'abus de position dominante

79. (1) Lorsque, à la suite d'une demande du commissaire, il conclut à l'existence de la situation suivante :

a) une ou plusieurs personnes contrôlent sensiblement ou complètement une catégorie ou espèce d'entreprises à la grandeur du Canada ou d'une de ses régions;

b) cette personne ou ces personnes se livrent ou se sont livrées à une pratique d'agissements anticoncurrentiels;

c) la pratique a, a eu ou aura vraisemblablement pour effet d'empêcher ou de diminuer sensiblement la concurrence dans un marché,

le Tribunal peut rendre une ordonnance interdisant à ces personnes ou à l'une ou l'autre d'entre elles de se livrer à une telle pratique.

Ordonnance supplémentaire ou substitutive

(2) Dans le cas où à la suite de la demande visée au paragraphe (1) il conclut qu'une pratique d'agissements anticoncurrentiels 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.

Restriction

(3) Lorsque le Tribunal rend une ordonnance en application du paragraphe (2), il le fait aux conditions qui, à son avis, ne porteront atteinte aux droits de la personne visée par cette ordonnance ou à ceux des autres personnes touchées par cette ordonnance que dans la mesure de ce qui est nécessaire à la réalisation de l'objet de l'ordonnance.

Efficiencia économique supérieure

(4) Pour l'application du paragraphe (1), lorsque le Tribunal décide de la question de savoir si une pratique a eu, a ou aura vraisemblablement pour effet d'empêcher ou de diminuer sensiblement la concurrence dans un marché, il doit évaluer si la pratique résulte du rendement concurrentiel supérieur.

Exception

(5) Pour l'application du présent article, un agissement résultant du seul fait de l'exercice de quelque droit ou de la jouissance de quelque intérêt découlant de la *Loi sur les brevets*, de la *Loi sur les dessins industriels*, de la *Loi sur le droit d'auteur*, de la *Loi sur les marques de commerce*, de la *Loi sur les*

topographies de circuits intégrés ou de toute autre loi fédérale relative à la propriété intellectuelle ou industrielle ne constitue pas un agissement anticoncurrentiel.

Prescription

(6) Une demande ne peut pas être présentée en application du présent article à l'égard d'une pratique d'agissements anticoncurrentiels si la pratique en question a cessé depuis plus de trois ans.

Procédures en vertu de l'article 45 ou 92

(7) Une demande ne peut être présentée en application du présent article à l'endroit d'une personne :

a) contre laquelle des procédures ont été entreprises en vertu de l'article 45;

b) contre laquelle une ordonnance est demandée en vertu de l'article 92,

si les faits qui seraient allégués dans la demande en application du présent article sont en substance les mêmes que ceux qui sont allégués dans les affaires visées à l'article 45 ou 92.

Article 80

Définition de « prix à la livraison »

80. (1) Aux fins de l'article 81, « prix à la livraison » s'entend de la pratique de refuser à un client, ou à une personne qui cherche à devenir un client, la livraison d'un article en un endroit où le fournisseur s'adonne à une pratique d'effectuer la livraison de cet article à l'un quelconque de ses autres clients aux conditions de commerce qui seraient accessibles au client qui fait l'objet du refus si son entreprise était située à cet endroit.

Définition de « conditions de commerce »

(2) Pour l'application du paragraphe (1), « condition de commerce » s'entend des conditions relatives au paiement, aux quantités unitaires d'achat et aux exigences raisonnables d'ordre technique ou d'entretien.

Article 81

Prix à la livraison

81. (1) Dans les cas où, à la suite d'une demande du commissaire, le Tribunal conclut que le prix à la

livraison est appliqué par un fournisseur important d'un article dans un marché ou qu'il est très répandu dans un marché avec la conséquence qu'un client, ou une personne désirant devenir un client, se voit refuser un avantage qui lui serait autrement accessible dans ce marché, il peut rendre une ordonnance interdisant à l'ensemble ou à l'un quelconque de ces fournisseurs d'appliquer le prix de livraison.

Exception : nécessité d'investissement en capital

(2) Le Tribunal ne rend pas d'ordonnance contre un fournisseur en application du présent article s'il conclut que ce fournisseur ne pouvait pas servir de clients supplémentaires en un lieu donné sans pour cela y engager un investissement en capital relativement important.

Exception à l'égard des marques de commerce

(3) Une ordonnance ne peut être rendue contre un fournisseur en application du présent article à l'égard d'une pratique qui consiste à refuser à un client la livraison d'un article que ce client vend en association avec une marque de commerce dont le fournisseur est propriétaire ou usager inscrit dans les cas où le Tribunal conclut que la pratique est nécessaire au maintien des normes de qualité qui se rapportent à cet article.

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES ET MONOGRAPHIES

Addy, G. N. et W. L. Vanveen. *Competition Law Service*, vol. 1, Canada Law Book, Aurora, 1999.

Affleck, D. S. et K. W. McCracken. *Canadian Competition Law*, Carswell, Scarborough, 1992.

Andrews, P. W. S. et E. Brunner. *Studies in Pricing*, MacMillan, London, 1975.

Bellamy, C. et G. Child. *Common Market Law of Competition*, 4^e éd., Sweet et Maxwell, London, 1993.

Campbell, A. N. *Merger Law and Practice*, Carswell, Toronto, 1997.

Carlton, D. W. et J. Perloff. *Modern Industrial Organization*, Harper Collins, New York, 1990.

Clarke, R. *Industrial Economics*, Basil Blackwell, Oxford, 1990.

Dick, A. et J. Lott. *Are government enterprises more likely to engage in predation?*, University of California Dept. of Economics, Los Angeles, 1990.

Dosi, G. et coll. *Technical Change and Economic Theory*, Pinter, London, 1988.

Dunlop, J. B., D. McQueen et M. J. Trebilcock. *Canadian Competition Policy : A Legal and Economic Analysis*, Canada Law Book, Aurora, 1987.

Flavell, C. J. M. *Canadian Competition Law — a Business Guide*, McGraw-Hill Ryerson Limited, Toronto, 1979.

Flavell, C. J. M. *Canadian Competition Law Handbook*, Carswell, Scarborough, 1997.

Goldman, C. S. et J. D. Bodrug (sous la dir. de). *Competition Law of Canada by Davies, Ward et Beck*, vol. 1 et 2, Juris Publishing, Toronto, 1998.

Gorecki, P. *Monopoly, Entry And Predatory Pricing, The Hoffman-La Roche Case*, Croom Helm, London, 1986.

- Green, N. et coll. *The Legal Foundations of the Single European Market*, Oxford, New York, 1991.
- Greer, D. F. *Industrial Organization and Public Policy*, MacMillan, New York, 1980.
- Hawk, B. E. *UNITED STATES, Common Market and International Antitrust, A Comparative Guide*, Aspen Law and Business, New York, 1996.
- Hay, D. A. et D. J. Morris. *Industrial Economics and Organization, Theory and Evidence*, Oxford, New York, 1991.
- Hilkes, J. *Advertising Predation and the Areeda-Turner and Williamson Rules*, US Federal Trade Commission, Washington, 1979.
- Hollander, A. *Advance Delivery Contracts, Revenue Pools and Price Discrimination*, Université de Montréal, Montréal, 1987.
- Howe, W. S. *Industrial Economics, An Applied Approach*, MacMillan, London, 1978.
- Hogg, P. W. *Constitutional Law of Canada*, 3^e éd., Carswell, Scarborough, 1992.
- Holmes, T. J. *Price Discrimination in Imperfectly Competitive Markets*, University Microfilms International, Ann Arbor, 1987.
- Holmes, W. C. *Antitrust Law Handbook 1998 Edition*, Boardman Co. Publishing, New York, 1998.
- Hunter, L. A. W. *The New Competition Law*, CCH Canadian, Don Mills, 1986.
- Jacquemin, A. *The New Industrial Organization, Market Forces and Strategic Behaviour*, MIT Press, Cambridge, 1987.
- Jakubowski, R. *Predatory Pricing in Canada*, Bibliothèque nationale, Ottawa, 1986.
- Johnson, R. N. *Incidence des lois interdisant les ventes à perte sur le marché de l'essence au détail aux États-Unis*, Bureau de la concurrence, Industrie Canada, Ottawa, 1999.
- Kelly, K. *New Rules for the New Economy, 10 Radical Strategies for a Connected World*, Penguin, New York, 1998.
- Kitner, E. W. *A Robinson-Patman Primer, A Businessman's Guide to the Law Against Price Discrimination*, Macmillan Co., New York, 1970.

Khemani, R. S. et W. T. Stanbury (sous la dir. de). *Canadian Competition Law and Policy at the Centenary*, The Institute for Research on Public Policy, Halifax, 1991.

Koch, J. *Industrial Organization and Prices*, Prentice-Hall, New Jersey, 1974.

Levin, R. et coll. *Survey on R&D, Appropriability and Technological Opportunity, Part 1- Appropriability*, Yale University mimeo, New Haven, 1984.

Lott, J. R. *Are Predatory Commitments Credible? Who Should the Courts Believe?*, University of Chicago Press, Chicago, 1999.

MacLeod, W. B., G. Norman et J.-F. Thisse. *Price Discrimination and Equilibrium in Monopolistic Competition*, Queen's University, Kingston, 1987.

Magwood, J. *Competition Law of Canada*, Carswell, Toronto, 1981.

Mahoney, L. *Répartition du marché au détail de l'essence : Analyse de la situation des sociétés intégrées et des indépendants au cours de la dernière décennie dans certaines villes canadiennes*, Bureau de la concurrence, Industrie Canada, Ottawa, 1999.

Martin, S. *Advanced Industrial Economics*, Blackwell, Oxford, 1993.

Martin, S. (sous la dir. de). *Competition Policies in Europe*, Elsevier, The Netherlands 1998.

Mathewson, F., M. Trebilcock et M. Walker (sous la dir. de). *The Law and Economics of Competition Policy*, Fraser Institute, Vancouver, 1990.

de la Mothe, J. et G. Paquet (sous la dir. de). *Challenges Unmet in the New Production of Knowledge*, PRIME, Ottawa, 1998.

Mueller, D. *U.S. Antitrust Policy at the Crossroads*, International Institute of Management, Berlin, 1985.

Nozick, R. S. *The 1995 Annotated Competition Act*, Carswell, Scarborough, 1994.

Organisation de coopération et de développement économique, *Prix d'éviction*, OCDE, Paris, 1989.

Patman, W. et J. T. Robinson. *Complete Guide to The Robinson-Patman Act*, Prentice-Hall, New Jersey, 1963.

Philips, L. *The Economics of Price Discrimination*, Cambridge University Press, Cambridge, 1983.

- Phlips, L. *Prix d'éviction*, Commission des communautés européennes, Bruxelles, 1987.
- Pittman, R. *Predatory Investment, US v. IBM*, US Department of Justice, Economic Policy Office, Washington, 1982.
- Posner, R. A. *Antitrust Law*, University of Chicago Press, Chicago, 1976.
- Rasmussen, E. *Signal Jamming and Limit Pricing, A Unified Approach*, Yale Law School Working Paper, 1991.
- Richardson, G. B. *Competition, Innovation and Increasing Returns*, Danish Research Unit for Industrial Dynamics Working Paper No. 96-10, 1996.
- Richardson, G. B. *Economic Analysis, Public Policy and the Software Industry*, Danish Research Unit for Industrial Dynamics Working Paper No. 97-4, 1997.
- Roach, K. et M. Trebilcock. *Accès privé au Tribunal de la concurrence*, Industrie Canada, Ottawa, 1996.
- Roberts, J. *Roberts on Competition/Antitrust, Canada and the United States*, 2^e éd., Butterworths, Toronto, 1993.
- Ross, T. et Z. Chen. *Refusals to Deal, Price Discrimination and Independent Service Organizations*, Carleton University Press, Ottawa, 1993.
- Salop, S. et D. Sheffman. *Cost Raising Strategies*, Federal Trade Commission, Washington, 1986.
- Savvides-Gellerson, E. *The Effect of « Below-cost » Selling Laws on Retail Prices of Motor Gasoline*, API Research Study 043, 1987.
- Scharfstein, D. *A Policy to Prevent Rational Predation*, Princeton University, Princeton, 1983.
- Schmalensee, R. et R. Willig (sous la dir. de). *Handbook of Industrial Organization*, Elsevier Science Pub. Co., New York, 1989.
- Scott-Morton, F. *Entry and Predation, British Shipping Cartels, 1879-1929*, Cambridge National Bureau of Economic Research, Cambridge, 1996.
- Sen, A., Law and Economics Consulting Group. *Concurrence dans les secteurs de gros et de détail de l'industrie pétrolière canadienne : Analyse économétrique*, Bureau de la concurrence, Industrie Canada and Law and Economics Consulting Group Inc., Ottawa, 1999.

Skeoch, L. A. et B. C. McDonald. *Évolution dynamique et responsabilité dans une économie de marché du Canada*, Imprimeur de la Reine, Ottawa, 1976.

Utton, M. A. *Anticompetitive Practices and the Competition Act*, University of Reading, Department of Economics Discussion Papers in Industrial Economics, Série E, vol. III, 1990/1 n° 24, 1980.

Utton, M. A. *The European Commission and Predatory Pricing*, University of Reading Dept. of Economics, England, 1989.

Viscusi, W. K., J. M. Vernon et J. E. Harrington. *Economics of Regulation and Antitrust*, MIT Press, Cambridge, 1995.

Whish, R. *Competition Law*, Butterworths, London, 1985.

Wilson, R. *Non-Linear Pricing*, Oxford, New York, 1993.

ARTICLES ET COMMUNICATIONS

Areeda, P. et D. F. Turner. « Predatory Pricing and Related Practices under Section 2 of the Sherman Act », 88 Harvard L. Rev. 697, 1975.

Areeda, P. et D. F. Turner. « Williamson on predatory pricing », 87 Yale Law Journal, 1978, p. 1337-1352, .

Baer, W. J. « Antitrust enforcement and high technology markets », discours prononcé par William J. Baer, Directeur du Bureau of Competition of the Federal Trade Commission devant l'American Bar Association in San Francisco CA, 1998.

Baker, D. I. « Robinson-Patman Revisited », discours prononcé le 18 mars 1977.

Blair, R. D. et J. Fesmire. « The resale price maintenance policy dilemma », 60 Southern Economic Journal, 1994, p. 1043.

Bolton, P. et D. Scharfstein. « A Theory of Predation Based on Agency Problems in Financial Contracting », 61 American Economic Review 93, 1990.

Brennan, T. J. « Economics of resale price maintenance », 1999, Internet, <http://www.antitrust.org/economics/vertical/rpm.html>.

Church, J. et R. Ware. « Abuse of Dominance under the 1986 Canadian Competition Act », 13 Rev. of

Indust. Org. 85, 1998.

Corts, K. « Third-degree price discrimination in oligopoly, all-out competition and strategic commitment », 29 RAND Journal of Economics 306, 1998.

Dana, J. D., Jr. « Advance-purchase discounts and price discrimination in competitive markets », 106 Journal of Political Economy 395, 1998.

Deneckere, R., H. Marvel et J. Peck. « Demand uncertainty and price maintenance, markdowns as destructive competition », 87 The American Economic Review 619, 1997.

Dnes, A. W., « Resale price maintenance and antitrust policy », 3 Applied Economics Letters 107, 1996.

Dunlop, B. « Price Discrimination, Predatory Pricing and Systematic Delivered Pricing », Toronto, le 13 mai 1977.

Edlin, A. S. et coll. « Is perfect price discrimination really efficient?, Welfare and existence in general equilibrium », 66 Econometrica 897, 1998.

Farrell, J. « The effects of antitrust and intellectual property law on compatibility and innovation », 43 Antitrust Bulletin 609, 1998.

Goldman, C. S. et J. D. Bodrug. « Antitrust Law and Innovation - Limits on Joint Research et Development and Inter-Company Communications in Canada », Canada-United States L.J. 127, 1995.

Goldman, C. S., L.A.W. Hunter et G.N. Addy. « Competition Law, Compliance in an Aggressive Marketplace », Insight Educational Services, Toronto, 1993.

Goldman, C. S. et C. Witterick. « The Draft Price Discrimination Guidelines, New Frontiers For Pricing Practices », Institut canadien, Toronto, 1992.

Graham, B. M. « Abuse of Dominance - Recent Case Law, *Nutrasweet* and *Laidlaw* », 38 McGill L.J. 800, 1993.

Harrison, G. W. « Predatory pricing in a multiple market experiment, a note », 9 Journal of Economic Behaviour and Organization 405, 1988.

Hayden, P. R. et A. Koenig-Woodward. « The impact of price maintenance provisions on manufacturers' distribution strategies », 4 Competition Law 258, 1998.

Hughes, R. T. et T. N. Patel. « Current Issues Involving the Price Maintenance Provisions of the *Competition Act* », 17 *Comp. Pol. Rec.* 40, 1996.

Hutton, S. et L. Hunter. « Commentary on the Price Discrimination Enforcement Guidelines », 13 *Canadian Competition Policy Record* 31, 1992.

Hutton, S. et L. Hunter. « Is The Price Right? » Insight Inc. Competition Law Conference, Compliance in an Aggressive Marketplace, Toronto, le 11 mai 1993.

Hutton, S. et L. Hunter. « Is The Price Right? Comments on the Predatory Pricing Enforcement Guidelines and Price Discrimination Enforcement Guidelines of the Bureau of Competition Policy », 38 *McGill Law Journal* 830, 1994.

Hutton, S. et L. Hunter. « Predatory Pricing Guidelines », Institut canadien, 3rd Annual Conference on Competition Law and Competitive Business Practices , Toronto, le 8 juin 1992.

Ippolito, P. M. « Resale Price Maintenance, Empirical Evidence From Litigation », 34 *Journal of Law and Economics* 263, 1991.

Janda, R. et D.M. Bellemare. « The need for more vigorous *Competition Act* merger enforcement », 4 *Competition Law* 242, 1998.

Jordan, W. H. « Predatory Pricing after *Brooke Group*, The Problem of State « Sales Below Cost » Statute », 1995, 44 *Emory L.J.* 267.

Joskow, P. et A. Klevorick. « A Framework for Analysing Predatory Pricing Policy », 89 *Yale L. J.* 213, 1979.

Jung, W. J. et coll. « On the existence of predatory pricing, an experimental study of reputation and entry deterrence in the chain-store game », 25 *RAND Journal of Economics* 72, 1994.

Kennish, T. « The Price Discrimination Enforcement Guidelines », Institut canadien, Toronto, 1992.

Klevorick, A. K. « The current state of the law and economics of predatory pricing », 83 *Antitrust and Industrial Organization* 162, 1993.

Koller, R. « The Myth of Predatory Pricing », 4 *Antitrust Law and Economics Review* 105, 1971.

Layson, S. K. « Third-degree price discrimination with interdependent demands », 46 *Journal of Industrial Economics* 511, 1992.

- LeBlanc, G. « Signalling strength, limit pricing and predatory pricing », 23 *RAND Journal of Economics* 493, 1992.
- Marvel, H. P. et S. McCafferty. « The welfare effects of resale price maintenance », 28 *Journal of Law et Economics* 363, 1985.
- Mathewson, F. et R. Winter. « The Law and Economics of Resale Price Maintenance », 13 *Rev. of Indust. Org.* 57, 1998.
- McCraw, T. K. « Competition and 'fair trade', history and theory », 16 *Research in Economic History* 185, 1996.
- McGee, J. « Predatory Price Cutting, The Standard Oil, N.J. Case », 1 *J. of L. and Econ.* 223, 1958.
- Milgrom, P. et J. Roberts. « Limit Pricing and Entry Under Incomplete Information », 27 *Econometrica* 280, 1982.
- Musgrove, J. « Use and Abuse of Dominant Position, A Brief Review of *Nutrasweet, Laidlaw, and Nielsen* », 16 *Canadian Comp. Pol. Rec.* 52, 1995.
- Nannes, J. M., U.S. Department of Justice. « Antitrust in an era of high-tech innovation », discours prononcé devant le National Institute Representing High Technology Companies in Boston MA., 1998.
- Nozick, R.S. « The Regulation of Price Discrimination under the *Combines Investigation Act* », 54 *Revue du Barreau canadien*, 309, 1976.
- Paquet, G. « Evolutionary cognitive economics » , 10 *Information Economics and Policy* 343, 1998.
- Phlips, L. et I. M. Moras. « The AKZO decision, a case of predatory pricing? », 41 *The Journal of Industrial Economics* 315, 1993.
- Raines, J. P. « Common market competition policy, the EC-IBM settlement », 24 *Journal of Common Market Studies* 137, 1985.
- Roberts, J., « A Signalling Model of Predatory Pricing », 28 *Oxford Economic Papers* 75, 1986.
- Rosenbaum, D. I. et M.-H. Ye. « Price discrimination and economics journals », 29 *Applied Economics* 1611, 1997.

Ross, T. W. « Introduction, The Evolution of Competition Law in Canada », 13 *Review of Industrial Organization* 1, 1998.

Roth, D. « Rationalizable Predatory Pricing », 68 *Journal of Economic Theory* 380, 1996.

Rubinfeld, D. L. « Antitrust enforcement in dynamic network industries », 43 *Antitrust Bulletin* 859, 1998.

Saloner, G. « Predation, Mergers and Incomplete Information », 18 *RAND Journal of Economics* 165, 1987.

Scherer, F. M. « Some Last Words on Predatory Pricing », 89 *Harvard Law Review* 901, 1975-1976.

Schmalensee, R. « Output and welfare implications of monopolistic third-degree price discrimination », 71 *American Economic Review* 242, 1981.

Schwartz, A. G. et coll. « Predatory pricing, the courts, and public policy », 10 *Eastern Economic Journal* 259, 1984.

Schwartz, J. T. « America's economic-technological agenda for the 1990s », 121 *Daedalus* 139, 1992.

Schwartz, M. « Third-degree price discrimination and output, generalizing a welfare result », 80 *American Economic Review* 1259, 1990.

Sheramata, W. O. « New issues in competition policy raised by information technology industries », 43 *Antitrust Bulletin* 547, 1998.

Slive, J. et D. Bernhardt. « Pirated for profit », 31 *Revue canadienne d'économie* 886, 1998.

Soete, L. et B. ter Weel. « Schumpeter and the knowledge-based economy, on technology and competition policy », Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology Research Memoranda 99-04, 1999.

Stanbury, W. T. « The New Competition Act and Competition Tribunal Act, Not with a bang, but a whimper », 12 *Revue canadienne du droit de commerce* 2, 1986.

Stanbury, W. T. « An assessment of the merger review process under the Competition Act », 20 *Revue canadienne du droit de commerce* 422, 1992.

Stanbury, W. T. « Expanding Responsibilities and Declining Resources, The Strategic Responses of the Bureau de la concurrence », 13 *Review of Industrial Organization* 2, 1998.

Teece, D. J., « The meaning of monopoly, antitrust analysis in high-technology industries », 43 Antitrust Bulletin 801, 1998.

Tiffany, F. G. et J. A. Ankrom. « The competitive use of price discrimination by colleges », 24 Eastern Economic Journal 99, 1998.

Williamson, O. E. « A preliminary response », 87 Yale Law Journal 1353, 1979.

Williamson, O. E. « Predatory Pricing, A Strategic and Welfare Analysis », 87 Yale L. J. 284, 1977.

Williamson, O. E. « Williamson on predatory pricing II », The Yale Law Journal 1183, 1979.

Varian, H. R., « Price discrimination and social welfare », 75 American Economic Review 870, 1985.

Young, L. et A. Bolbol. « Output fluctuations as entry deterrence, a model of predatory pricing », 25 Revue canadienne d'économie 89, 1992.

RAPPORTS ET PUBLICATIONS DU GOUVERNEMENT

Anderson, R. D. et J. Monteiro. *Market Definition in Abuse of Dominance Cases, The Pragmatic Approach of the Competition Tribunal*, le 1^{er} septembre 1994.

Bureau de la politique de concurrence, *Prix d'éviction - Lignes directrices pour l'application de la Loi*, Ministre des Approvisionnement et Services Canada, Ottawa, 1992.

Bureau de la politique de concurrence, *Discrimination par les prix — Lignes directrices pour l'application de la Loi*, Ministre des Approvisionnement et Services Canada, Ottawa, 1992.

Bureau de la concurrence, *Rapport annuel du Directeur des enquêtes et recherches*, Ministre des Approvisionnement et Services Canada, Ottawa, 1994-1995, 1997-1998).

Bureau de la politique de concurrence, *Report of the Director of Investigation and Research, An Inquiry into Gasoline*, Imprimeur de la Reine, Ottawa, 1960.

Bureau de la concurrence, *Propriété intellectuelle — Lignes directrices pour l'application de la Loi* (projet pour consultation uniquement), 1999. (Internet: <http://strategis.ic.gc.ca/SSF/ct01538f.html>).

Bureau de la politique de concurrence, *Fusionnements - Lignes directrices pour l'application de la Loi*, Information Bulletin n° 5, Consommation et Corporations Canada, Ottawa, 1991.

Ministère de la Justice. *Proposals for a New Competition Policy for Canada, Second Stage*, Imprimeur de la Reine, Ottawa, 1977.

Ministère de la Justice. *Report on the Robinson Patman Act*, U.S. Dept. of Justice, Washington, D.C., 1977.

Department of Justice. Antitrust Division, *Statutory Provisions and Guidelines of the Antitrust Division*, 1997. (Internet: <http://www.usdoj.gov/atr/foia/divisionmanual/ch2.htm>).

Department of Justice, *Antitrust Guidelines for the Licensing and Acquisition of Intellectual Property*, U.S. Dept. of Justice, Washington, D.C., 1995.

Commission européenne. *Application of Articles 85-86 in the Member States*, 1995. (Internet: <http://www.europa.eu.int/comm/dg04/entente/en/ta1.htm>).

Commission européenne. *Communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence*, 1997. (Internet: <http://www.europa.eu.int/comm/dg04/entente/fr/relevma.htm>).

Conseil économique du Canada. *Interim Report on Competition Policy*, Imprimeur de la Reine, Ottawa, 1969.

Commission européenne. *Green Paper on Vertical Restraints in EC Competition Policy*, 1996. (Internet: <http://www.europa.eu.int/comm/dg04/entente/en/96721en.htm>).

Commission européenne. *Communication concernant les accords d'importance mineure qui ne sont pas visés par les dispositions de l'article 85, par.1, du traité instituant la Communauté européenne*, 1997. (Internet : <http://www.europa.eu.int/comm/dg04/lawenten/fr/s971799.htm>).

Federal Trade Commission. *Promoting Competition, Protecting Consumers, A Plain English Guide to Antitrust Laws*, 1999. (Internet : <http://www.ftc.gov/bc/compguide>).

Office of Fair Trading, *Competition in the Supply of Petrol in the UK*, 1998.

Commission sur les pratiques restrictives du commerce du Canada. *Pricing Practices of Miss Mary Maxim Ltd.*, Imprimeur de la Reine, Ottawa, 1966.

Commission sur les pratiques restrictives du commerce du Canada. *Rapport concernant la distribution et la vente de l'essence dans la région de Toronto* (présumée distinction injuste en matière de prix de la part de Texaco Canada Limited), Imprimeur de la Reine, Ottawa, 1961.

Commission sur les pratiques restrictives du commerce du Canada, *Rapport concernant la distribution et la vente de l'essence dans la région de Toronto* (présumée distinction injuste en matière de prix de la part de la British American Oil Company Limited), Imprimeur de la Reine, Ottawa, 1961.

Commission sur les pratiques restrictives du commerce du Canada, *Rapport concernant la distribution et la vente de l'essence dans la région de Toronto* (présumée distinction injuste en matière de prix de la part de la Supertest Petroleum Corporation, Limited), Imprimeur de la Reine, Ottawa, 1961.

Rapport du Comité consultatif sur la modification de la Loi sur la concurrence, 1996.

Rapport de la Commission royale d'enquête sur les écarts de prix, Imprimeur de la Reine, Ottawa, 1935.

Skeoch, L. A. et B. C. McDonald. *Évolution dynamique et responsabilité dans une économie de marché du Canada*, Imprimeur de la Reine, Ottawa, 1976.

ALLOCUTIONS PRONONCÉES PAR DES MEMBRES DU PERSONNEL DU BUREAU DE LA CONCURRENCE

Addy, G. N. Allocution devant l'Institut canadien, Toronto, le 10 mai 1996.

Ireland, D. J. « Notes pour une allocution sur les règles régissant les mesures anti-dumping et la politique de concurrence », allocution devant le Canada-US Law Institute, Cleveland, Ohio, le 23 janvier 1991.

Larabie-Lesieur, R. « Communications modernes et marchés internationaux - Défis d'application et pratiques commerciales déloyales : mise à jour au sujet des opérations et des priorités », allocution prononcée à la conférence sur la publicité trompeuse de l'Institut canadien, Toronto, le 23 octobre 1995.

Larabie-Lesieur, R. « La publicité trompeuse et les pratiques commerciales déloyales sous le régime de la *Loi sur la concurrence* », sans date.

Smith, P. « Quel est le lien entre la concurrence et la politique commerciale? », allocution prononcée à la 4^e conférence annuelle de l'Association des importateurs canadiens, Toronto, le 25 septembre 1997.

Smith, P. « L'interface entre la politique et la concurrence et le droit de la propriété intellectuelle : courant de pensée actuel au sein du Bureau de la concurrence », allocution prononcée à la conférence sur le droit de la concurrence et les pratiques concurrentielles des entreprises, Toronto, 1998.

Smith, P. « Lignes directrices sur l'application de la *Loi sur la concurrence* à la propriété intellectuelle », allocution prononcée devant l'Association internationale pour la protection de la propriété intellectuelle, Montréal, 1998.

Wetson, H. I. « Développements récents en droit de la concurrence : le point de vue du Bureau de la politique de la concurrence », communication présentée au Barreau du Haut-Canada, Toronto, le 26 avril 1991.

Wetson, H. I. « Décisions et faits nouveaux : la loi et la politique de concurrence », allocution prononcée devant l'Institut canadien, Toronto, le 8 juin 1992.

Wetston, H. I. *Les activités conjointes de R-D sous le régime de la Loi sur la concurrence*, Consommation et Corporations Canada, Ottawa, 1988.

JURISPRUDENCE

Jurisprudence canadienne

947101 Ontario Limited Ltd. c. Barrhaven Town Centre Inc. et al. (1995), 121 D.L.R. (4th) 748 (Cour de l'Ontario, Division générale).

Acier d' armature Rô Inc. c. Stelco Inc. (1996), 69 C.P.R. (3d) 204 (C.A. du Québec).

Acquaire c. Canada Dry Bottling Co., 24 F 2d. 401 (2d Cir., 1994).

Alex Couture Inc. c. Canada (1991), 38 C.P.R. (3d) 293 (C.A. du Québec).

Boehringer c. Bristol Meyers Squibb, [1998] O.J. No. 4007.

Canada c. D. and B. Companies (1995), 64 C.P.R. (3d) 216 (Trib. de la conc.).

Canada c. Tele-Direct (Publications) Inc. (1997), 73 C.P.R. 1 (Trib. de la conc.).

City National Leasing Ltd. c. General Motors of Canada Ltd. (1984), 3 C.P.R. (3d) 262 (H.C.J. de l'Ontario), confirmé par 24 C.P.R. (3d) 417 (C.S.C.).

Directeur des enquêtes et recherches c. Hillsdown Holdings (1992), 41 C.P.R. (3d) 289 (Trib. de la conc.).

Directeur des enquêtes et recherches c. Laidlaw Waste Systems Ltd., (1992) 40 C.P.R. (3d) 289 (Trib. de la conc.).

Directeur des enquêtes et recherches c. Nutrasweet Co. (1990), 32 C.P.R. (3d) 1 (Trib. de la conc.).

Directeur des enquêtes et recherches c. Southam, [1997] 1 R.C.S. 748.

Goldman c. Hoffman La-Roche, 16 C.P.R. (3d) 289 (C.A. de l'Ontario).

Helby c. Matthews [1895-99] All ER Rep. 821; [1895] A.C. 471 (H.L.).

Hurtig Publishers Ltd. c. W.H. Smith Ltd. (1989), 99 A.R. 70 (Cour du banc de la Reine de l'Alberta).

Mansoor Electronics Ltd. c. BCE Mobile Communications Inc. et al. (1995), 64 C.P.R. (3d) 165 (Cour fédérale, 1^{ère} instance).

947101 Ontario Ltd. (Throop Drug Mart) c. Barrhaven Town Centre Inc. (1995), 121 D.L.R. (4th) 748 (Cour de l'Ontario, Division générale).

R. c. Allen Sloman Entreprises Ltd. (non publiée, C.F.C., 29 mai 1972).

R. c. Bristol-Myers Can. Ltd. (non publiée, Cour de comté (District judiciaire de York, Toronto, Ontario), 27 juillet 1979).

R. c. Bristol-Myers Can. Ltd. (non publiée, Cour de comté (District judiciaire de York, Toronto, Ontario), 31 mars 1980).

R. c. Campbell (1979), 51 C.P.R. (2d) 284 (Cour de comté de la C.-B.).

R. c. Camrost Group Ltd., (non publiée, Cour de district de l'Ontario, 10 mai 1985).

R. c. Carnation Co. (1969), 58 C.P.R. 112 (C.A. de l'Alberta).

R. c. Clarke Transport Inc. (1995), 64 C.P.R. (3d) 289 (Cour de l'Ontario, Division générale).

R. c. Consumers Glass Co. and Portion Packaging (1981), 33 O.R. (2d) 228 (H.C.).

R. c. Eddy Match (1927), 109 C.C.C. 14. (Cour du banc de la Reine du Québec)

R. c. Fairmont Plating (Alta.) Ltd. and Fairmont Industries Ltd., (non publiée, C.S. de l'Alberta, 17 janvier 1977).

R. c. Hoffman La-Roche Ltd. (1980), 28 O.R. (2d) 164 (H.C.J.), confirmé par 125 D.L.R. (3d) 607 (C.A.).

R. c. Howard (non publiée, Police Court, South Burnaby C.-B., 19 mars 1958).

R. c. Jacques Perreault (non publiée, C.S. du Québec, 16 juin 1996).

R. c. Les Must de Cartier Can. Inc. (1989), 27 C.P.R. (3d) 37 (Cour de district de l'Ontario).

R. c. Mary Maxim Knitting Wool (non publié, Cour de l'Échiquier, 16 mai 1968).

R. c. Mr. Gas Limited, (non publiée, Cour de justice de l'Ontario (Division criminelle), 11 août 1995).

R. c. Neptune Motors, [1986] C.C.L. 7046 (Cour de district de l'Ontario).

R. c. Petrofina Can. Ltd. (1974), 20 C.P.R. (2d) 83 (Cour de district de l'Ontario).

R. c. Philips Electronics Ltd. (1980), 30 O.R. (2d) 129 (C.A. de l'Ontario).

R. c. Ray, (non publiée, Police Court, South Burnaby, C.-B., 11 décembre 1957).

R. c. Royal LePage Real Estate Services Ltd., (non publiée, Cour du banc de la Reine de l'Alberta, 24 octobre 1994).

R. c. Salomon Can. Sports Ltée (1968), 28 C.C.C. (3d) 240 (C.A. du Québec).

R. c. Schelew (1984), 78 C.P.R. (2d) 102 (C.A. du Nouveau-Brunswick).

R. c. Simmons Ltd., (non publiée, Cour provinciale de l'Ontario, 15 octobre 1984).

R. c. Station Mont. Tremblant Lodge (non publiée, Cour fédérale, 1^{ère} instance, 6 avril 1989).

R. c. Sunoco (1986), 11 C.P.R. (3d) 557 (Cour de district de l'Ontario).

R. c. The Producers Dairy Ltd. (1966), 50 C.P.R. (2d) 265 (C.A. de l'Ontario).

R. c. William E. Coutts Co. (1968), 67 D.L.R. (2d) 87 (C.A. de l'Ontario).

Upper Lakes Group Inc. c. Office national des transports (1995), 62 C.P.R. (3d) 167 (C.A.F.).

Jurisprudence américaine

Aspen Skiing Co. v. Aspen Highlands Skiing Corp., 472 U.S. 585 (1985).

Brooke Group Ltd. v. Brown and Williamson Tobacco Corp., 509 U.S. 209 (1993).

Business Electronics Corp. v. Sharp Electronic Corp., No. 85-1910 U.S.S.C. 1988.

Chroma Lighting v. GTE Products Corp., 11 F. 2d 653 (9th Cir., 1997).

Simpson v. Union Oil Co., 377 U.S. 13 (1964).

Sylvania Continental T.V., Inc. v. GTE Sylvania Inc., 433 U.S. 36 (1977).

A.A. Poultry Farms, Inc. v. Rose Acre Farms, Inc., 881 F. 2d 1396 (7th Cir., 1989), *cert. denied* 494 U.S. 1019.

U.S. v. Aluminum Co. of America, 148 F. 2d 416 (2nd Cir., 1945).

U.S. v. Colgate & Co., 250 U.S. 300 (1919).

U.S. v. U.S. Gypsum Co., 1977 CCH Trade Cas. 61238 (3d. Cir., 1977).

United States v. General Electric, 272 U.S. 476 (1926).

Jurisprudence européenne

AKZO Chemie BV c. Commission, [1991] 1 ECR 3359.

ARG c. Commission, [1983] E.C.R. 3151.

BPB Industries/British Gypsum, Dossier T-65/89, jugement du 1^{er} avril 1993.

Hoffman-La Roche, J.O. 1976 L233/27 [1976] 2 C.M.L.R. D25.

Hoffman-La Roche c. Commission, [1979] E.C.R. 461.

Italian Flat Glass, J.O. 133 (7 décembre 1988).

Pronuptia de Paris c. Irmgard Schillgallis, [1989] ECR 353.

Suiker Unie c. Commission, [1975] ECR 163, 2003, [1976] 1 C.M.L.R. 295, 472.

Tetra Pak II, J.O. 1992 L72/1, [1992] 4 C.M.L.R. 551.

ENTREVUES

A. Personnel du Bureau

Direction des affaires criminelles

Harry Chandler, sous-commissaire de la concurrence
Robert McCrone, sous-commissaire adjoint de la concurrence
James Walker, sous-commissaire adjoint de la concurrence
James Innes, agent de commerce principal
Anne Salvatore, agente de commerce principale
Charles Schwartzman, agent de commerce principal
Eugene Besruky, agent de commerce
Morgan Currie, agent de commerce
Lynne Leclair, agente de commerce
Suzanne Legault, agente de commerce
Tony Morrocco, agent de commerce
C.A. Page, agent de commerce

Unité des modifications

Donald Mercer, sous-commissaire

Centre de renseignements

Jeanne Faubert, gestionnaire par interim

Direction des affaires civiles

André Lafond, sous-commissaire de la concurrence
David McAllister, sous-commissaire adjoint par interim
Richard Taylor, sous-commissaire adjoint
Brian Chambers, agent de commerce principal
Madeleine Dussault, agente de commerce principale
Brian Linseman, agent de commerce principal
Christopher Broadbent, agent de commerce
Dave Doherty, agent de commerce
Natalie Joly, agente de commerce
Carole Lederer, agente de commerce
Robert Yip, agent de commerce

Direction de l'économie et des affaires internationales

Gwill Allen, sous-commissaire adjoint
Anindya Sen, économiste

B. Autres entrevues

Daniel Bellemare,
Centre d'études sur les industries réglementées, Université McGill

Paul Crampton,
Davies, Ward & Beck

Dan McTeague,
Député

Frank Roseman

John Scott,
Fédération canadienne des épiciers indépendants

Manju Sekhri,
Independent Retail Gasoline Marketers Association

Colleen Vanderkercove,
Col-Rob Holdings Ltd.

Fred Wade,
Wade Enterprises Ltd.

Garth Whyte,
André Piché,
Fédération canadienne de l'entreprise indépendante

Barry Zalmanowitz,
Fraser Milner

AUTEURS DU RAPPORT

La présente étude a été réalisée par J. Anthony VanDuzer et Gilles Paquet de l'Université d'Ottawa avec l'aide de Derek Smith et Lorne Ptack, tous deux étudiants en droit à la Section de common law de la Faculté de droit de l'Université d'Ottawa.

J. Anthony VanDuzer est professeur agrégé à la Section de common law de la Faculté de droit de l'Université d'Ottawa. Avant d'être engagé par la Section de common law en 1989, dont il a été par la suite vice-doyen, M. Vanduzer a pratiqué le droit commercial et le droit des sociétés à Toronto auprès de l'étude Fasken & Calvin (actuellement Fasken Campbell Godfrey). À la Faculté de droit, le professeur VanDuzer enseigne différents cours en droit des affaires, y compris celui sur les transactions d'affaires internationales. C'est également lui qui donne le cours de gestion multinationale du programme MBA pour cadres de l'Université d'Ottawa. Il a fourni des avis au Bureau canadien de la concurrence concernant les modifications aux dispositions de la *Loi sur la concurrence* se rapportant aux avis de fusionnements, et il a effectué des recherches pour le compte du Bureau sur les perspectives d'une entente internationale en droit de la concurrence. Le professeur VanDuzer a fait office de conseiller auprès de la société d'avocats Macleod Dixon sur les questions ayant trait au droit de la concurrence et au droit commercial.

Au nombre des ouvrages publiés par le professeur VanDuzer, mentionnons un ouvrage sur les avis de fusionnements en vertu de la *Loi sur la concurrence* (en collaboration avec Albert Gourley) ainsi que des articles sur divers points du droit des affaires et du droit commercial, y compris sur la concurrence et la propriété intellectuelle. Il est également l'auteur (en collaboration avec Albert Gourley) du chapitre sur le droit de la concurrence du *Canada Corporations Law Reporter*. Il est titulaire d'un baccalauréat ès arts de l'Université Queens, d'un baccalauréat en droit de l'Université d'Ottawa et d'une maîtrise en droit de l'Université Columbia.

Gilles Paquet a fait ses études supérieures d'économie à l'Université Laval, à l'Université Queen's et à l'Université de Californie où il a été titulaire d'une bourse d'études postdoctorales en économie. Il a été doyen de la Faculty of Graduate Studies and Research de l'Université Carleton dans les années 70 et de la Faculté d'administration de l'Université d'Ottawa dans les années 80. Le professeur Paquet a beaucoup écrit et compte à son actif plus de 250 communications ou contributions sur diverses questions, allant de l'histoire économique du Canada à la gouvernance et à la gestion publique, en passant par le développement régional et industriel, le commerce et la technologie. On lui doit également en qualité d'auteur, de co-auteur ou de directeur de publications plus de 25 ouvrages. Il a été président de la Fédération canadienne des sciences sociales et d'un grand nombre d'autres associations canadiennes. Il a été secrétaire-trésorier de l'Association canadienne d'économique de 1967 à 1981. À la fin de 1997, il a été nommé directeur du Centre d'études en gouvernance de l'Université d'Ottawa.

Le professeur Paquet est membre de la Société Royale du Canada et de la Royal Society of Arts of London. Il a été récipiendaire, en 1982, de la médaille Jacques-Rousseau, rendant hommage à son importante contribution de caractère pluridisciplinaire et, en 1989, de la médaille Esdras-Minville pour l'ensemble de ses travaux en sciences sociales. En 1992, il a été nommé membre de l'Ordre du Canada et, en 1993, il a reçu le prix d'excellence en recherches de l'Université d'Ottawa. Entre 1978 et 1991, il a participé régulièrement en tant qu'intervieweur, commentateur et animateur à des émissions de la radio nationale ou du réseau de télévision de Radio-Canada. Entre 1992 et 1997, il a été éditorialiste au journal *Le Droit*. Depuis 1995, il est membre de STUDIO 2, qui livre une chronique hebdomadaire sur l'actualité nationale à TV Ontario.