



## PEUT-ON REFUSER DE VENDRE UN PRODUIT ?

Un fournisseur peut-il refuser de vendre un produit ou service à une personne ou une entreprise qui en fait la demande? Existe-t-il en pareil cas des recours légaux pour la personne lésée? Dans les faits, un producteur, un distributeur ou un fabricant peut refuser de vendre un produit ou de fournir un service. Cela constitue une pratique courante qui n'est nullement prohibée par la loi à condition qu'elle soit appuyée sur des motifs tout à fait justifiables d'un point de vue commercial : le manque de solidité financière de l'acheteur, son incapacité de fournir le service après-vente, ses compétences techniques, son manque d'expérience, la situation géographique de son établissement ou encore, son refus de se conformer aux pratiques de distribution du fabricant ou détaillant.

M<sup>e</sup> Serge Bourque

### La Loi sur la concurrence : un encadrement important

Toutefois, la question n'est pas toujours aussi simple. En premier lieu, il faut se reporter à la *Loi sur la concurrence*, qui vise à préserver et à favoriser la concurrence au Canada. L'esprit de cette loi est simple : permettre à la petite et à la grande entreprise de participer à l'économie canadienne tout en offrant aux consommateurs des prix concurrentiels et un choix varié de produits. Dans un cas de litige, il appartient au Tribunal de la concurrence de déterminer dans quelles circonstances il est possible de remédier au préjudice subi par la personne à qui l'on refuse de fournir un service ou de vendre un produit.

À titre d'exemple, en vertu de l'article 79 de la Loi, le Tribunal de la concurrence peut intervenir si une société qui bénéficie d'une position dite de monopole ou de quasi-monopole se livre à des agissements ayant pour effet de diminuer sensiblement la concurrence. On parlerait alors d'agissement anti-concurrentiel ou d'abus de position dominante.

### Le refus de vendre : un comportement criminel ou non?

Pour bien comprendre les enjeux de la Loi, regardons en quoi consiste le *refus de vendre*. Ce refus comporte quatre grandes caractéristiques :

- Ce n'est pas, en principe, un comportement criminel. Il ne le devient qu'au terme d'une décision du Tribunal de la concurrence et si la personne visée refuse de se soumettre à l'ordonnance du Tribunal.
- Le Commissaire de la concurrence ou tout autre personne lésée par cette pratique peut intenter un recours au Tribunal. Cependant, une personne qui veut prendre un recours privé pour un refus de vendre doit obtenir la permission du Tribunal avant d'intenter son recours.
- Le fardeau de la preuve repose entièrement sur le Commissaire ou le plaignant, selon le cas.
- Le Tribunal n'a aucune obligation de rendre une ordonnance ou d'imposer une prohibition quelconque suite à une action intentée par le Commissaire.

En fait, en vertu de la Loi, le refus de vendre représente une *pratique révisable* de nature civile, par opposition aux comportements prohibés qui constituent des infractions pénales. Maintenant, pour pouvoir assimiler le refus de vendre à une pratique révisable, le plaignant devra établir quatre éléments :

- Il est **géné dans son entreprise** de façon importante ou ne peut exploiter cette entreprise parce qu'elle est incapable de se procurer un produit aux conditions de commerce normales.

- Il est **incapable de se procurer le produit** de façon suffisante en raison d'un manque de concurrence entre les fournisseurs.
- Il doit être en mesure de **respecter les conditions de commerce normales**.
- Le **produit doit être disponible** en quantités suffisantes.

Si les quatre éléments précédents sont réunis, le Tribunal pourra ordonner au fournisseur d'accepter la personne comme client aux conditions de commerce normales.

### Exceptions à l'obligation de vendre

Il existe toutefois des exceptions prévues par la Loi où un fournisseur, producteur ou fabricant n'est pas tenu d'accepter une personne comme client. On pense par exemple à certains produits vendus dans un contexte précis : vêtements qui portent une griffe ou signature particulière, produits et parfums qui font l'objet d'un franchisage. Ou encore, certains produits de luxe à caractère exclusif, écoulés par l'entremise d'un réseau de distribution très limité et très encadré. Les produits dits exclusifs et haut de gamme sont donc à l'abri de l'application de l'article 75 de la Loi, sauf si la position du produit sur le marché est dominante au point que le refus de vendre ne nuise à l'exploitation d'une entreprise.

### Chrysler Canada et Xerox : deux cas célèbres

Par le passé, deux cas célèbres liés au refus de vendre ont été portés devant le Tribunal de la concurrence : l'affaire *Chrysler Canada* et l'affaire *Xerox*.

#### L'affaire Chrysler Canada

Un entrepreneur, R. Brunet et Cie (Brunet), avait monté au Canada une entreprise qui exportait des pièces d'automobile dans des pays d'Amérique du Sud. L'entreprise traitait avec un certain nombre de fabricants de pièces, en particulier Chrysler Canada. Chrysler décida toutefois de cesser d'approvisionner Brunet, arguant que les ventes de certaines pièces étaient réservées à ses clients canadiens et non à l'exportation. Cette décision de Chrysler Canada empêchait évidemment Brunet de remplir ses engagements auprès de ses fournisseurs. Dans sa décision, le Tribunal stipula que Brunet était sensiblement gênée dans son entreprise, en raison de cette impossibilité de s'approvisionner au Canada. On conclut donc à un refus de vendre à l'encontre de Brunet, qui en outre avait entretenu depuis longtemps des relations d'affaires avec Chrysler Canada.

#### L'affaire Xerox Canada

La société Xerox décida un beau jour de liquider un inventaire important de photocopieurs usagés, notamment à Exdos qui achetait ces appareils et les remettait en état de fonctionner pour ensuite les revendre. Mentionnons que Xerox vendait également des pièces de remplacement à Exdos. Quelque temps plus tard, Xerox décida d'interrompre la fourniture de pièces aux autres entreprises de service sous prétexte que celles-ci lui faisaient concurrence. Le Tribunal en vint à diverses conclusions, notamment qu'il était impossible pour Exdos d'obtenir les pièces ailleurs et que cet empêchement nuisait à son entreprise. Comme toutes les conditions prévues à l'article 75 de la Loi étaient remplies, le Tribunal ordonna à Xerox d'accepter Exdos comme client pour l'achat de pièces Xerox.

### Recours devant les tribunaux de droit commun

Cette pratique du refus de vendre est donc bien réglementée par la Loi et balisée par la notion d'« ordre public », voire par le principe de liberté contractuelle. Par conséquent, le refus de vendre peut donner lieu à des dommages et intérêts lorsqu'il constitue un abus de droit. Le refus de vendre peut même devenir un acte criminel s'il est fondé sur le fait que le fournisseur refuse d'approvisionner le détaillant parce que celui-ci ne vend pas au prix indiqué par le fournisseur.

### Vendre ou ne pas vendre...

En résumé, disons que le refus de vendre n'est pas légalement prohibé : il constitue même une pratique commerciale courante et bien établie. Il peut toutefois s'assimiler dans certaines circonstances à un abus de position dominante, lorsqu'il est pratiqué par des personnes qui contrôlent un marché donné. Dans ce cas et pour être considéré comme tel, il doit empêcher ou diminuer la concurrence dans un marché donné par des agissements anti-concurrentiels.

Aussi, si un fournisseur évoluant dans un contexte de monopole apparent décide de ne plus vous vendre un produit dont vos affaires dépendent, rassurez-vous : il est probable que vous puissiez exercer un recours contre lui.

### À tous les membres de la Fédération des chambres de commerce du Québec

L'équipe de *Lavery, de Billy* vous offre une première consultation téléphonique gratuite. Veuillez adresser votre demande à M<sup>e</sup> Serge Bourque au (514) 877-2997.

Montréal (514) 871-1522

Québec (418) 688-5000

Laval (450) 978-8100

Ottawa (613) 594-4936