

TRIBUNAL DE LA CONCURRENCEDossier no **CT-2007-004**Document du Greffe no CT-2007-004

COMPETITION TRIBUNAL	
TRIBUNAL DE LA CONCURRENCE	
F I L E D	 MAY 4 2007
REGISTRAR - REGISTRAIRE	
OTTAWA, ON	0013

EN MATIÈRE DE la *Loi sur la concurrence*, L.R.C. 1985, ch. C-34;**ET EN MATIÈRE D'UNE** demande présentée par SONO PRO INC. en vertu de l'article 103.1 de la *Loi sur la concurrence* pour obtenir la permission de présenter une demande en vertu de l'article 75 de la Loi;

ENTRE :

SONO PRO INC.

Demanderesse

ET

SONOTECHNIQUE P.J.L. INC.

Défenderesse

**OBSERVATIONS ÉCRITES DE LA DÉFENDERESSE RELATIVEMENT À LA
DEMANDE DE PERMISSION DE LA DEMANDERESSE EN VERTU DE
L'ARTICLE 103.1 DE LA LOI SUR LA CONCURRENCE**

JEAN ROBERT LeBLANC, AVOCAT
1079, chemin de Chambly, bureau 210
Longueuil (Québec)
J4H 3M7

Télécopieur : (450) 442-9111

Me Jean Robert LeBlanc, avocat
Téléphone : (514) 386-5928

Me Patrick Boivin, avocat
Téléphone : (450) 442-9111

Procureurs de la défenderesse
SONOTECHNIQUE P.J.L. INC.

AU : **REGISTRAIRE**
TRIBUNAL DE LA CONCURRENCE
Édifice Thomas D'Arcy Mc Gee
90, rue Sparks, bureau 600
Ottawa (Ontario)
K1P 5B4

Téléphone : (613) 957-7851
Télécopieur : (613) 952-1123

ET À : **SONO PRO INC.**
Mario SAURIOL, administrateur et président
2184, rue Palerme
Laval (Québec)
H7P 2V9

Téléphone : (450) 575-4986

I. INTRODUCTION – LES PARTIES

- 1- La demanderesse est une personne morale légalement constituée en vertu de la partie IA de la *Loi sur les compagnies* et est en activité depuis la fin du mois de décembre 2006;
- 2- La défenderesse est une personne morale légalement constituée en vertu de la *Loi sur les sociétés par actions*, elle découle de la fusion le ou vers le 1^{er} octobre 2005 de 3322572 Canada Inc., de Gestion Jean-Louis Ostrowski Inc. et de Sonotechnique P.J.L. Inc., cette dernière étant en activité depuis le 3 novembre 1980;

II. OPPOSITION À LA DEMANDE DE PERMISSION

- 3- La défenderesse s'oppose à la demande de permission formulée par la demanderesse en vertu de l'article 75 (1) de la *Loi sur la concurrence* (ci-après la « *Loi* ») considérant qu'elle n'a pas satisfait au critère établi au paragraphe 103.1(7) de la *Loi*;
- 4- En effet, la demanderesse n'a pas soumis, ou, à tout le moins, pas suffisamment, d'éléments de preuve crédibles à l'appui de sa position à l'effet que la défenderesse la gêne directement et sensiblement dans son entreprise;
- 5- La défenderesse est justifiée de ne pas vendre ses produits Dolby à la demanderesse, car celle-ci demande à payer des prix escomptés et de la constituer en sous distributeur (revendeur intermédiaire de marché), ce que la défenderesse ne fait pas puisqu'elle vend les produits Dolby uniquement qu'aux usagers finaux desdits produits Dolby;
- 6- La défenderesse a par ailleurs, en tout temps pertinent, été disposée à vendre ses produits à la demanderesse en autant que celle-ci les achète aux prix du catalogue, lesquels sont les prix proposés aux usagers/clients de la défenderesse;
- 7- De ce fait, la défenderesse ne restreint aucunement la concurrence;
- 8- La défenderesse soumet respectueusement à ce Tribunal que la demande de permission formulée par la demanderesse soit rejetée et ce, avec entiers dépens;

III. MOTIFS ET FAITS SUBSTANTIELS

- 9- La demanderesse œuvre dans le secteur de la vente de produits audio professionnels depuis quelques mois après avoir été à l'emploi de la défenderesse pendant environ sept (7) années;
- 10- À cet effet, la demanderesse déclare sur son site Internet (www.sonoproaudio.com) vendre ou distribuer les microphones de dix-neuf (19) manufacturiers différents, les processeurs de dix-sept (17) manufacturiers différents, les haut-parleurs de quatorze (14) manufacturiers différents, les amplificateurs de sept (7) manufacturiers différents, les produits d'enregistrements de sept (7) manufacturiers différents, les consoles-mixeurs de huit (8) manufacturiers différents, les produits pour la duplication CD-DVD de trois (3) manufacturiers différents ainsi que des accessoires divers provenant de vingt (20) manufacturiers différents;
- 11- D'ailleurs, la défenderesse vend ou distribue également les produits de trente-sept (37) des manufacturiers précités;
- 12- Toujours sur son site Internet, la demanderesse affirme être la distributrice exclusive de produits audio de six (6) manufacturiers différents;
- 13- La demanderesse admet ainsi que la distribution exclusive de produits est une pratique commerciale courante et commune dans ce marché, représentant donc une condition de commerce normale;
- 14- La demanderesse ne saurait donc reprocher à la défenderesse d'utiliser une telle pratique commerciale relativement à certains de ses produits;
- 15- La défenderesse a trois (3) places d'affaires au Canada, soit une à Burnaby, en Colombie-Britannique, une à Toronto, en Ontario ainsi qu'une à Montréal, au Québec;
- 16- La défenderesse se spécialise dans la vente et la distribution de produits audio professionnels;
- 17- À cet égard, elle est distributrice exclusive au Canada des produits audio de trente et un (31) manufacturiers, dont Dolby, elle est distributrice exclusive au Québec et dans les maritimes des produits audio de dix (10) manufacturiers et distribue de façon non-exclusive partout au Canada les produits audio d'une centaine d'autres manufacturiers;
- 18- Les laboratoires Dolby (ci-après « Dolby ») sont reconnus mondialement pour leurs systèmes de réduction de bruits afin d'améliorer la qualité sonore des enregistrements et le sont également pour la reproduction du son ambiophonique (« surround ») et depuis les récents développements

technologiques numériques, Dolby fabrique et vend des systèmes d'encodage électronique du signal audio à l'intérieur des signaux de télévision ainsi que d'autres technologies connexes;

- 19- Les technologies de Dolby sont concurrencées notamment par DTS et Sony;
- 20- La défenderesse soumet respectueusement qu'il peut être loisible à la demanderesse de s'approvisionner en produits audio auprès de ces deux (2) manufacturiers;
- 21- La pratique commerciale de Dolby est d'attribuer des licences de distribution exclusive sur un territoire précis à des distributeurs qui se qualifient, eu égard à plusieurs critères dont la compétence et la capacité à fournir aux utilisateurs le service et la main-d'œuvre compétente, pour exécuter ce travail;
- 22- La défenderesse est la distributrice exclusive au Canada et seule autorisée à cet effet par Dolby. Elle assure le service et l'assistance avant et après vente. Elle distribue les produits Dolby depuis plus de 20 ans. Les préposés de la défenderesse ont été rigoureusement formés relativement aux produits et aux technologies de Dolby;
- 23- En effet, depuis plus de vingt (20) ans, la défenderesse a opté pour une politique d'affaires de ne pas se prémunir d'un réseau de distribution eu égard à certains de ses produits, notamment les produits Dolby, lesquels produits ne sont vendus qu'aux utilisateurs ultimes;
- 24- La défenderesse est bien justifiée d'avoir choisi cette politique, car, notamment, tous les services de main-d'œuvre après vente reliés aux produits Dolby sont offerts et fournis exclusivement par la défenderesse, à ses propres frais et sans remboursement par Dolby;
- 25- À cet égard, toute vente de produit Dolby n'étant pas effectuée par la défenderesse lui occasionnerait de sérieux coûts et, ultimement, remettrait en question sa viabilité économique puisque sa marge bénéficiaire serait amputée de toute part accordée à un revendeur intermédiaire de marché;
- 26- Le marché dans lequel œuvre la défenderesse est très spécialisé, le nombre de clients est également très restreint et se limite, au Canada, presque uniquement aux producteurs et aux diffuseurs dans le domaine de la télévision;
- 27- Les marges bénéficiaires dont la défenderesse bénéficie lors de la vente notamment des produits Dolby au sein de ce segment de marché hyperspécialisé sont faibles;

- 28- De ce fait, il n'est donc pas possible pour la défenderesse d'ajouter un ou des revendeurs agissant comme intermédiaires de marché, de maintenir une saine position sur le marché et de jouir d'une situation économique viable à court, moyen et long terme dans la revente des produits Dolby et ce, contrairement à la vente d'autres marques de produits offrant des marges bénéficiaires plus généreuses;
- 29- Quant à certaines desdites autres marques de produits jouissant de marges bénéficiaires plus généreuses, la défenderesse en permet la revente par des revendeurs intermédiaires de marché et ce, selon des critères généralement reconnus par l'industrie des produits audio, notamment la solvabilité du revendeur, sa compétence, le fait qu'il ait pignon sur rue, les relations de confiance, l'imposition de commandes minimales de produits aux fins d'exposition et le risque de conflit éventuel des produits de la défenderesse avec les marques d'autres manufacturiers;
- 30- Par ailleurs, il appert que récemment la demanderesse, par subterfuge et avec la connivence d'un concurrent-client ontarien de la défenderesse, agissant à titre de revendeur de la défenderesse pour ces produits, a procédé à la vente à un usager québécois d'un produit de marque Grace dont la défenderesse possède les droits exclusifs de distribution au Canada et ce, sans facturer à l'usager québécois les taxes provinciales applicables, s'attribuant ainsi un avantage indu au niveau du prix global final;
- 31- La défenderesse savait qu'elle vendait ce produit Grace à la demanderesse et n'a jamais voulu l'en empêcher. En effet, la défenderesse permet la revente à des revendeurs intermédiaires de marché de ce produit dont elle a la distribution exclusive au Canada car les marges bénéficiaires dudit produit sont suffisantes. Dans ces circonstances, la défenderesse ne voit aucun inconvénient à vendre de tels produits à la demanderesse, ce qu'elle a déjà par ailleurs fait;
- 32- La défenderesse se désole des moyens apparemment discutables qu'utilise la demanderesse et s'interroge sur le fait que la demanderesse se présente devant le Tribunal en prétendant avoir les « mains propres »;

IV. ANALYSE

- 33- Le paragraphe 103.1 (7) de la *Loi* pose le critère applicable suivant quant à l'octroi d'une permission de demande:

« Le Tribunal peut faire droit à une demande de permission de présenter une demande en vertu des articles 75 ou 77 s'il a des raisons de croire que l'auteur de la demande est

directement ou sensiblement gêné dans son entreprise en raison de l'existence de l'une ou l'autre des pratiques qui pourraient faire l'objet d'une ordonnance en vertu de ces articles. »

i. Les raisons de croire

- 34- La juge Dawson, dans l'affaire *National Capital News c. Milliken*, 2002 Trib. Conc. 41 (confirmée par *Symbol Technologies Canada ULC v. Barcode Systems Inc.* 2004 FCA 339), se fondant sur le sens ordinaire des termes, a précisé, au paragraphe 14 de son jugement, comment « les raisons de croire » devaient s'interpréter et pose la norme suivante:

« (...) se demander si la demande de permission est appuyée par des éléments de preuve crédibles suffisants pour qu'on puisse croire de bonne foi que le demandeur a pu être directement et sensiblement gêné dans son entreprise à cause d'une pratique susceptible d'examen et que cette pratique pourrait faire l'objet d'une ordonnance. »

- 35- Au soutien de sa demande de permission, la demanderesse a produit en preuve une déclaration solennelle de son président, Mario Sauriol (ci-après la « Déclaration ») qui allègue au paragraphe 14 :

« La vente de produits Dolby représente 10% de mon chiffre d'affaire [sic] mais la perte occasionnée par rapport à la vente de produits et services conjoints affecte environ 25% de son [sic] chiffre d'affaire [sic]. »

- 36- Cette affirmation générale, non fondée, non appuyée par aucun chiffre, par exemple de ventes par catégories de produits ou de profits bruts, ne fournit pas suffisamment d'informations et ne saurait répondre au critère de suffisance d'éléments de preuve crédibles et de l'existence d'effets directs et sensibles;
- 37- La défenderesse se surprend par ailleurs de constater que la demanderesse ait réussi à vendre ou puisse prétendre avoir réussi à vendre pour 10% de son chiffre d'affaires en produits Dolby, considérant que la défenderesse en est la distributrice exclusive au Canada et que la demanderesse ne lui en a pas achetés;
- 38- L'allégation de la demanderesse à l'effet que la défenderesse refuse de lui vendre des produits Dolby n'est pas compatible avec son allégation que la vente de produits Dolby représente 10% de son chiffre d'affaires;

- 39- La défenderesse soumet que la demanderesse tente sciemment d'induire ce Tribunal en erreur par l'utilisation d'allégués frivoles et non avérés;
- 40- La défenderesse s'interroge sur la légitimité de l'approvisionnement, le cas échéant, de la demanderesse en produits Dolby;
- 41- La défenderesse est cependant au courant d'un « marché gris » des produits audio, lequel consiste à acheter chez un revendeur aux États-Unis lesdits produits pour les revendre ensuite au Canada. Cette pratique est illégitime et évidemment à l'encontre des politiques et pratiques commerciales de Dolby;
- 42- Quant à l'allégation de perte occasionnée par la vente de produits et services conjoints affectant environ 25% du chiffre d'affaires de la demanderesse, cette affirmation est arbitraire, non fondée, non appuyée, non crédible, exagérée et fondée sur des suppositions;

ii. Directement ou sensiblement gêné

- 43- Malgré que le terme « sensible » n'ait pas été défini de façon précise par le Tribunal, ce terme reçoit l'explication suivante dans l'affaire *Canada (Directeur des enquêtes et recherches) c. Chrysler Canada Ltd.* [1989] D.T.C.C. no 49 :

« Le Tribunal reconnaît que « sensible » doit recevoir son sens habituel, ce qui signifie davantage que le seul fait de ne pas être négligeable. Des mots comme « important » sont des synonymes acceptables, mais on ne peut apporter un éclaircissement complémentaire qu'en procédant à l'évaluation de situations réelles. »
- 44- À supposé même qu'on admette que la vente de produits Dolby représente 10% du chiffre d'affaires de la demanderesse et que ce chiffre d'affaires soit avéré, ce que la défenderesse nie spécifiquement, cette faible proportion n'est pas suffisante pour démontrer que la demanderesse est sensiblement gênée dans son entreprise par la défenderesse;
- 45- À tout événement, au paragraphe 8 de l'affaire *Broadview Pharmacy c. Pfizer Canada Inc.*, 2004 Trib. conc. 23, le Tribunal est d'avis qu'une perte de 11% des ventes totales de la demanderesse ne permet pas d'établir qu'elle a été sensiblement gênée dans son entreprise;
- 46- La défenderesse soumet donc respectueusement que la demanderesse n'a pas été sensiblement gênée dans son entreprise par le comportement de la défenderesse;

iii. Relation causale

- 47- Le juge Blais, dans l'affaire *Mrs. O's Pharmacy c. Pfizer Canada Inc.*, 2004 Trib. conc. 24, précise le critère formulé par la juge Dawson dans *National Capital News*, précitée :

« Selon moi, cela veut dire que le Tribunal doit avoir des motifs de croire qu'il existe une relation causale entre la conduite du défendeur et les conséquences commerciales subies par le demandeur. En l'espèce, le lien de causalité est hypothétique. De nombreux facteurs peuvent intervenir dans la croissance ou la stagnation d'une nouvelle entreprise. Il n'existe pas d'éléments de preuve pertinents permettant de jeter le blâme sur la défenderesse. »

- 48- La demanderesse est en affaires depuis la fin du mois de décembre 2006;
- 49- La demanderesse et la défenderesse offrent chacune respectivement une vaste gamme de produits de différents manufacturiers;
- 50- Dolby n'est pas le seul manufacturier offrant la technologie ambiophonique;
- 51- Il est loisible à la demanderesse de s'approvisionner auprès de d'autres manufacturiers de produits de même nature et destinés au même usage;
- 52- Il est loisible à la demanderesse d'acheter les produits Dolby auprès de la défenderesse aux prix standards du catalogue, sans rabais ni escompte, à l'instar de tout autre acheteur de produits Dolby auprès de la défenderesse;
- 53- Aucune preuve n'a été faite par la demanderesse à l'effet qu'elle a subi un préjudice découlant du refus allégué de la défenderesse de lui vendre des produits Dolby;

iv. Les critères de l'article 75 de la Loi sur la concurrence

- 54- La demanderesse n'a pas démontré qu'elle a été « sensiblement gênée dans son entreprise ou [n'a pu] exploiter une entreprise du fait qu'elle est incapable de se procurer un produit de façon satisfaisante, où que ce soit sur un marché, aux conditions de commerce normales » (art. 75 (1) a);
- 55- Tel qu'expliqué plus haut, la défenderesse ne gêne pas la demanderesse dans son entreprise, il est loisible à la demanderesse de se procurer des produits dont la défenderesse a la distribution exclusive et ce, aux prix standards du catalogue, sans rabais ni escompte;

- 56- Si, par ailleurs, en admettant qu'il soit avéré que les ventes de produits Dolby représentent 10% du chiffre d'affaires de la demanderesse, cette proportion n'est pas suffisante pour répondre à la définition que cette Cour a donnée de « sensiblement »;
- 57- Les conditions normales du marché où œuvrent les présentes parties sont telles que ses acteurs vendent ou distribuent de façon exclusive certaines marques de produits, tel qu'il appert même du site Internet de la demanderesse;
- 58- Il est donc normal que la défenderesse distribue et vende de façon exclusive certaines marques de produits, tel que Dolby;
- 59- Il est loisible à la demanderesse de se procurer des produits concurrents à ceux de Dolby;
- 60- La demanderesse n'a pas démontré qu'elle a été « incapable de se procurer le produit de façon suffisante en raison de l'insuffisance de la concurrence entre les fournisseurs de ce produit sur le marché » (art. 75 (1) b));
- 61- Aucune preuve n'a été faite par la demanderesse relativement à des tentatives par celle-ci de se procurer des produits concurrents aux produits Dolby;
- 62- La demanderesse n'a pas démontré qu'elle peut « accepte[r] et est en mesure de respecter les conditions de commerce normales imposées par le ou les fournisseurs de ce produit » (art. 75 (1) c));
- 63- La demanderesse, en exigeant de devenir un revendeur intermédiaire de marché relativement à des produits dont la distribution est exclusive à la défenderesse, va à l'encontre des conditions normales du marché qui permettent la distribution exclusive de produits;
- 64- La demanderesse bénéficie et pratique ces conditions normales du marché en ayant elle-même la distribution exclusive de certains produits;
- 65- La demanderesse ne peut se plaindre et reprocher à un concurrent nommé, la défenderesse, de pratiquer les mêmes pratiques commerciales et politiques de distribution qu'elle pratique elle-même;
- 66- La demanderesse n'a pas démontré « que le refus de vendre a ou aura vraisemblablement pour effet de nuire à la concurrence dans un marché » (art. 75 (1) e));

- 67- Au contraire, le marché est actuellement très bien équilibré et les exigences de distribution de produits Dolby par la demanderesse ne saurait que déstabiliser ce marché au détriment notamment de la défenderesse;
- 68- Au surplus, la demanderesse peut s'approvisionner en produits de même nature et destinés au même usage auprès d'autres manufacturiers, notamment auprès de DTS et de Sony;

VI. CONCLUSION

- 69- Toute ordonnance pour forcer la défenderesse à vendre à des revendeurs intermédiaires de marché, notamment à la demanderesse, à rabais ou à prix escomptés serait dommageable, lui causerait de sérieux préjudices et, ultimement, remettrait en question sa viabilité économique, particulièrement en considération des ressources, de l'infrastructure et de la main-d'œuvre que la défenderesse doit se charger dans la distribution et la vente de certains de ses produits, charges que les intermédiaires de marché n'ont pas;
- 70- La défenderesse demande respectueusement à ce Tribunal de rejeter la demande de permission formulée par la demanderesse en vertu de l'article 75 (1) de la *Loi*, le tout, avec entiers dépens;
- 71- Un exemplaire des présentes observations écrites de la défenderesse relativement à ladite demande de permission sera signifié, personnellement à la demanderesse d'ici 17 heures le 4 mai 2007, une copie des présentes sera également signifiée par courtoisie à ses procureurs.

LONGUEUIL, le 4 mai 2007

 P. BOIVIN, AVOCAT POUR:

JEAN ROBERT LeBLANC, AVOCAT
1079, chemin de Chambly, bureau 210
Longueuil (Québec)
J4H 3M7
Télécopieur : (450) 442-9111

Me Jean Robert LeBlanc, avocat
Téléphone : (514) 386-5928

Me Patrick Boivin, avocat
Téléphone : (450) 442-9111

Procureurs de la défenderesse
SONOTECHNIQUE P.J.L. INC.

N° : CT-2007-004

TRIBUNAL DE LA CONCURRENCE

SONO PRO INC.

Demanderesse

et

SONOTECHNIQUE P.J.L. INC.

Défenderesse

N/D : JRL-3488-01

**OBSERVATIONS ÉCRITES DE LA
DÉFENDERESSE RELATIVEMENT À
LA DEMANDE DE PERMISSION DE
LA DEMANDERESSE EN VERTU DE
L'ARTICLE 103.1 DE LA LOI SUR LA
CONCURRENCE**

ORIGINAL

JEAN ROBERT LeBLANC

Avocat

1079, chemin de Chambly, bureau 210

Longueuil (Québec) J4H 3M7

Téléphones : (514) 386-5928 – (450) 442-7030

Télécopieur : (450) 442-0888

Courriel : avocat.leblanc@bellnet.ca