

Tribunal de la concurrence



Competition Tribunal

Référence : *Sono Pro Inc. c. Sonotechnique P.J.L. Inc.*, 2007 Trib. conc. 18

N° de dossier.: CT-2007-004

N° de document du Greffe : 0019

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

ET EN MATIÈRE D'UNE demande en vertu de l'article 103.1 de la *Loi sur la concurrence* par Sono Pro Inc. pour obtenir la permission de présenter une demande aux termes de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence* concernant un refus de vendre de la part de Sonotechnique P.J.L. Inc.

ENTRE :

Sono Pro Inc.
(demanderesse)

et

Sonotechnique P.J.L. Inc.
(défenderesse)

Décision sur dossier.

Juge du Tribunal : M. le juge Blais

Date des motifs et de l'ordonnance : 11 juin 2007

Motifs et ordonnance signés par : M. le juge P. Blais



MOTIFS ET ORDONNANCE RELATIFS À LA DEMANDE DE PERMISSION DE PRÉSENTER UNE DEMANDE EN VERTU DE L'ARTICLE 75

[1] La compagnie Sono Pro Inc. (« Sono Pro ») a déposé une demande de permission pour présenter une demande en vertu de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence*, L.R.C. 1985, c. C-34 (la « Loi ») contre la compagnie Sonotechnique P.J.L. Inc. (« Sonotechnique »). Sono Pro, qui fait le commerce d'appareils audio professionnels, allègue que Sonotechnique refuse de lui vendre des appareils Dolby, ce qui selon elle la gêne sensiblement et directement dans son entreprise.

I. LA DEMANDE

[2] Sono Pro, la demanderesse, est une personne morale légalement constituée en vertu de la *Loi sur les compagnies*, L.R.Q. c. C-38. Elle exerce depuis la fin du mois de décembre 2006 dans le secteur de la vente de produits audio professionnels. Avant de fonder la compagnie, le président de Sono Pro, Mario Sauriol, était à l'emploi de Sonotechnique pendant environ sept années.

[3] Sonotechnique, la défenderesse, est une personne morale légalement constituée en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*, L.R.C., 1985, c. C-44. Elle se spécialise dans la vente et la distribution de produits audio professionnels. À cet égard, elle est distributrice exclusive au Canada des produits audio de 31 manufacturiers, dont Dolby. Elle a trois places d'affaires au Canada, soit une à Burnaby, une à Toronto ainsi qu'une à Montréal.

[4] Sonotechnique a établi une politique d'affaires selon laquelle les produits Dolby ne sont vendus qu'aux utilisateurs ultimes et elle ne partage donc pas son réseau exclusif de distribution avec aucun autre revendeur intermédiaire.

[5] La demanderesse soutient dans sa demande qu'elle est directement et sensiblement gênée dans son entreprise en raison du refus de vendre de la défenderesse. Dans sa requête, elle affirme que la vente de produits Dolby représente 10% de son chiffre d'affaires mais que la perte occasionnée par rapport à la vente de produits et services conjoints affecte de façon plus importante son chiffre d'affaires. Elle affirme notamment qu'elle n'a pas été en mesure de répondre à une commande de l'Office National du Film au Québec pour l'achat de produits Dolby et elle estime que cette perte s'élève à plus de « 5 000\$ de commission déduction faite de celle de la défenderesse ».

[6] Selon la demanderesse, les produits Dolby jouissent d'une popularité croissante depuis les dix dernières années et sont indissociables du marché des produits audio professionnels. Elle ajoute que la défenderesse, par ses agissements, empêche toute forme de concurrence et que Sono Pro, par cette demande, « entend faire respecter les règles d'une loyale concurrence qui garantissent à des intermédiaires de pouvoir vivre de leur spécialisation, en s'approvisionnant en biens et services afin de pouvoir les revendre ».

II. POSITION DE LA DÉFENDERESSE

[7] La défenderesse indique dans sa réponse qu'elle est prête à vendre des appareils Dolby à la demanderesse, mais au prix qu'elle demande au consommateur ultime. Elle soutient que l'arrangement de distribution exclusive est fréquent dans le commerce des appareils audio, et se

justifie d'un point de vue d'affaires, puisque la défenderesse assume à ses frais la réparation des appareils Dolby vendus au Canada, et garantit la qualité de ses effectifs de vente à la compagnie Dolby. D'ailleurs, elle note que le marché dans lequel elle œuvre est très spécialisé et que les marges bénéficiaires dont elle bénéficie lors de la vente des produits Dolby au sein de ce segment de marché sont faibles.

[8] S'appuyant sur la jurisprudence du Tribunal, la défenderesse soutient que la demanderesse n'a pas satisfait au critère établi au paragraphe 103.1(7) de la Loi puisqu'elle n'aurait pas soumis d'éléments de preuve crédibles à l'appui de sa position à l'effet que le refus de la défenderesse la gêne directement et sensiblement dans son entreprise. Elle affirme que l'allégation de la demanderesse selon laquelle la vente de produits Dolby représente 10% de son chiffre d'affaires est non fondée, non appuyée par aucun chiffre (par exemple de ventes par catégories de produits ou de profits bruts) et ne saurait répondre au critère de suffisance d'éléments de preuve crédibles.

[9] Finalement, elle note que le site internet de la demanderesse indique que la demanderesse vend une vaste gamme de produits de différents manufacturiers et qu'il est loisible à la demanderesse de s'approvisionner auprès d'autres manufacturiers. À cet égard, elle note que les technologies de Dolby sont concurrencées notamment par DTS et Sony.

III. ANALYSE

[10] Le paragraphe 103.1(7) de la Loi se lit ainsi :

<p>103.1 (7) 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 et 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.</p>	<p>103.1 (7) The Tribunal may grant leave to make an application under section 75 or 77 if it has reason to believe that the applicant is directly and substantially affected in the applicants' business by any practice referred to in one of those sections that could be subject to an order under that section.</p>
--	---

[11] Le paragraphe prévoit donc deux conditions préalables à l'octroi de la permission : d'abord, le Tribunal doit avoir des raisons de croire que l'auteur de la demande est directement et sensiblement gêné dans son entreprise en raison du refus de vendre; ensuite, une ordonnance pourrait être rendue en vertu de l'article 75. La Cour d'appel fédérale, dans l'arrêt *Symbol Technologies Canada ULC c. Barcode Systems Inc.* 2004 CAF 339, [2004] A.C.F. no 1657 (QL), a entériné l'interprétation qui avait été faite de cette disposition par Mme la juge Dawson, dans la décision *National Capital News Canada c. Milliken*, 2002 Trib. conc. 41, [2002] D.T.C.C. no 38 (QL), au paragraphe 14, où elle écrit :

Par conséquent, me fondant sur le sens ordinaire des termes utilisés au paragraphe

103.1(7) de la Loi et sur la jurisprudence à laquelle je me suis reportée, je conclus que la norme appropriée en vertu du paragraphe 103.1(7) consiste à 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.

[12] Par ailleurs, la Cour d'appel fédérale, dans l'arrêt *Barcode*, précité, a également précisé que le Tribunal doit avoir des raisons de croire que chacune des conditions prévues au paragraphe 75(1) pourrait être remplie, compte tenu des allégations de la demanderesse.

[13] En l'espèce, je suis d'avis que la demanderesse n'a pas satisfait au critère selon lequel le Tribunal doit avoir des raisons de croire qu'elle a pu être directement et sensiblement gêné dans son entreprise en raison du refus de vendre de la défenderesse.

[14] Dans la décision *Construx Engineering Corporation c. General Motors of Canada*, 2005 Trib. conc. 21, le Tribunal avait rejeté une demande de permission déposée en vertu de l'article 103.1 au motif qu'il n'y avait pas « d'éléments de preuve crédibles suffisants » permettant au Tribunal de croire que la demanderesse était directement et sensiblement gênée dans son entreprise en raison du refus de vendre de la défenderesse. Dans cette affaire, la demanderesse n'avait pas donné de précisions sur la taille de son entreprise, ni sur son chiffre d'affaires, ni sur son marché géographique. L'insuffisance des renseignements empêchait le Tribunal de reconnaître qu'il y avait des motifs de croire que la demanderesse était sensiblement gênée dans son entreprise.

[15] Les mêmes lacunes se retrouvent en l'espèce. La demanderesse donne un portrait assez vague de son entreprise, et l'importance des produits Dolby n'est pas précisée. Les seules indications à cet égard figurent dans la déclaration solennelle de Monsieur Sauriol: « La vente des 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]».

[16] Aucune autre explication n'est fournie. La demanderesse n'indique aucunement de quels « produits et services conjoints » il s'agit, ni le lien qui existe entre la défenderesse qui vend les produits Dolby et ces produits et services conjoints. Elle n'indique pas comment elle a calculé cette perte de 25% et ne fournit pas de justification.

[17] En conséquence, je n'ai aucune hésitation à conclure que la demanderesse n'a pas réussi à démontrer qu'elle était justifiée d'obtenir la permission pour présenter une demande en vertu de l'article 75 de la Loi.

PAR CONSÉQUENT LE TRIBUNAL ORDONNE QUE :

[18] La demande de permission de présenter une demande en vertu de l'article 75 soit rejetée avec dépens en faveur de la défenderesse.

FAIT à Ottawa, ce 11^e jour de juin, 2007.

SIGNÉ au nom du Tribunal par le juge président l'instance.

(s) Pierre Blais

AVOCATS :

Pour la demanderesse :

Sono Pro Inc.

Christian Joly

Pour la défenderesse

Sonotechnique P.J.L. Inc.

Jean Robert Leblanc

Patrick Boivin