

**TRIBUNAL DE LA CONCURRENCE**

Dossier no CT-2007-004

Document du Greffe no CT-2007-004

|                            |     |      |                                 |
|----------------------------|-----|------|---------------------------------|
| COMPETITION TRIBUNAL       |     | C.S. | P<br>R<br>O<br>D<br>U<br>I<br>T |
| TRIBUNAL DE LA CONCURRENCE |     |      |                                 |
| F<br>I<br>L<br>E<br>D      | MAY | 4    | 2007                            |
|                            | MAI |      |                                 |
| REGISTRAR - REGISTRAIRE    |     |      |                                 |
| OTTAWA, ON                 |     | 0014 |                                 |

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

---

**DÉCLARATION SOLENNELLE DE JEAN-LOUIS OSTROWSKI**


---

Je, soussigné, **Jean-Louis Ostrowski**, homme d'affaires, domicilié au 200, rue Gince, dans le district judiciaire et la ville de Montréal, province de Québec (H4N 2W6), affirme solennellement ce qui suit :

1. Je suis président et administrateur de la défenderesse, Sonotechnique P.J.L. Inc. (« mon entreprise ») et, à ce titre, je suis dûment autorisé à signer la présente déclaration solennelle;
2. Mon entreprise 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<sup>er</sup> 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;
3. Je m'oppose à la demande de permission formulée par la demanderesse;
4. Mon entreprise 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

- mon entreprise ne fait pas puisqu'elle vend les produits Dolby uniquement qu'aux usagers finaux desdits produits Dolby;
5. Mon entreprise 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 mon entreprise;
  6. De ce fait, mon entreprise ne restreint aucunement la concurrence;
  7. J'ai connaissance que la demanderesse œuvre dans le secteur de la vente de produits audio professionnels depuis quelques mois après avoir été à l'emploi de mon entreprise pendant environ sept (7) années;
  8. J'ai connaissance qu'elle déclare sur son site Internet ([www.sonoproaudio.com](http://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;
  9. D'ailleurs, mon entreprise vend ou distribue également les produits de trente-sept (37) des manufacturiers précités;
  10. J'ai connaissance que la demanderesse, sur son site Internet, affirme être la distributrice exclusive de produits audio de six (6) manufacturiers différents;
  11. J'ai connaissance que la distribution exclusive de produits est une pratique commerciale courante et commune dans le marché de mon entreprise;
  12. Mon entreprise 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;
  13. Mon entreprise se spécialise dans la vente et la distribution de produits audio professionnels;
  14. À cet égard, mon entreprise 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;

15. J'ai connaissance que 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 qu'ils le sont également pour la reproduction du son ambiophonique (« surround ») et que 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;
16. J'ai connaissance que les technologies de Dolby sont concurrencées notamment par DTS et Sony;
17. J'ai connaissance que 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;
18. Mon entreprise 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 mon entreprise ont été rigoureusement formés relativement aux produits et aux technologies de Dolby;
19. En effet, depuis plus de vingt (20) ans, mon entreprise 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;
20. Mon entreprise 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 mon entreprise, à ses propres frais et sans remboursement par Dolby;
21. À cet égard, toute vente de produit Dolby n'étant pas effectuée par mon entreprise 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;
22. Le marché dans lequel œuvre mon entreprise 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;

23. J'ai connaissance que les marges bénéficiaires lors de la vente notamment des produits Dolby au sein de ce segment de marché hyperspécialisé sont faibles;
24. De ce fait, j'ai connaissance qu'il n'est donc pas possible pour mon entreprise 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;
25. Quant à certaines de ces autres marques de produits jouissant de marges bénéficiaires plus généreuses, mon entreprise 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;
26. J'ai connaissance que récemment la demanderesse, par subterfuge et avec la connivence d'un concurrent-client ontarien de mon entreprise, agissant à titre de revendeur de mon entreprise pour ces produits, a procédé à la vente à un usager québécois d'un produit de marque Grace dont mon entreprise 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;
27. Mon entreprise savait qu'elle vendait ce produit Grace à la demanderesse et n'a jamais voulu l'en empêcher. En effet, mon entreprise 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, mon entreprise ne voit aucun inconvénient à vendre de tels produits à la demanderesse, ce qu'elle a déjà par ailleurs fait;
28. Mon entreprise se désole des moyens apparemment discutables qu'utilise la demanderesse;
29. Je me surprends 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 mon entreprise en est la distributrice exclusive au Canada et que la demanderesse ne lui en a pas achetés;
30. Je suis au courant d'un « marché gris » des produits audio, lequel consiste à acheter chez un revendeur aux États-Unis lesdits produits pour les

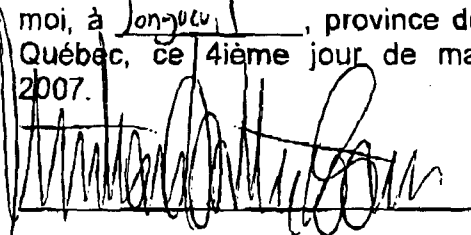
revendre ensuite au Canada. Cette pratique est évidemment à l'encontre des politiques et des pratiques commerciales de Dolby;

31. J'ai connaissance que la demanderesse et mon entreprise offrent chacune respectivement une vaste gamme de produits de différents manufacturiers;
32. J'ai connaissance que Dolby n'est pas le seul manufacturier offrant la technologie ambiophonique;
33. Il est loisible à la demanderesse d'acheter les produits Dolby auprès de mon entreprise aux prix standards du catalogue, sans rabais ni escompte, à l'instar de tout autre acheteur de produits Dolby auprès de mon entreprise;
34. Toute ordonnance pour forcer mon entreprise 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 mon entreprise doit se charger dans la distribution et la vente de certains de ses produits, charges que les intermédiaires de marché n'ont pas;
35. Tous les faits mentionnés au présent affidavit sont vrais;
36. Le présent affidavit est sincère.

ET J'AI SIGNÉ à Longueuil, ce 4 mai 2007

  
\_\_\_\_\_  
Jean-Louis Ostrowski

Affirmé solennellement devant  
moi, à Longueuil, province de  
Québec, ce 4<sup>ième</sup> jour de mai  
2007.

  
\_\_\_\_\_  
M<sup>c</sup> CHRISTIAN HALLÉ, NOTAIRE

N° : CT-2007-004

---

TRIBUNAL DE LA CONCURRENCE

---

**SONO PRO INC.**

Demanderesse

et

**SONOTECHNIQUE P.J.L. INC.**

Défenderesse

N/D : JRL-3488-01

---

**DÉCLARATION SOLENNELLE DE  
JEAN-LOUIS OSTROWSKI**

---

**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](mailto:avocat.leblanc@bellnet.ca)