



CT - 88 / 4

DANS L'AFFAIRE d'une demande du directeur des enquêtes et recherches en vertu de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence*, L.R.C. (1985), ch. C-34, telle que modifiée;

ET DANS L'AFFAIRE du refus de Chrysler Canada Ltée de fournir des pièces d'automobile à Richard Brunet en vue de l'exportation.

ENTRE :

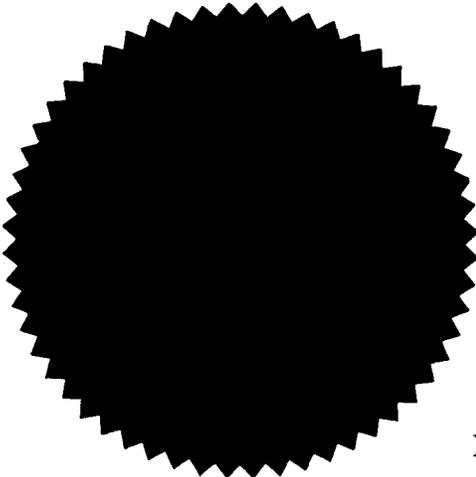
Le directeur des enquêtes et recherches

Demandeur

- et -

Chrysler Canada Ltée

Défenderesse



MOTIFS ET ORDONNANCE

Date de l'audience :

Les 4 - 18 et 21 juillet 1989

Président d'audience :

L'honorable juge Max M. Teitelbaum

Juge :

L'honorable juge Leonard A. Martin

Autre membre :

Dr Frank Roseman

Avocats pour le demandeur :

Le directeur des enquêtes et recherches

William J. Miller
John S. Tyhurst
John F. Rook, c.r.

Avocats pour la défenderesse :

Chrysler Canada Ltée

Thomas A. McDougall, c.r.
Anne Mactavish

Amicus curiae :

Yves Bériault
Madeleine Renaud

TRIBUNAL DE LA CONCURRENCE
MOTIFS ET ORDONNANCE

Le directeur des enquêtes et recherches

c.

Chrysler Canada Ltée

Le 14 décembre 1988, le directeur des enquêtes et recherches (le "directeur") a déposé une demande auprès du Tribunal de la concurrence (le "Tribunal") en vertu de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence*, L.R.C. (1985), ch. C-34, telle que modifiée (la "Loi"), en vue d'obtenir le redressement suivant :

[Traduction]

1. Une ordonnance à l'endroit de la défenderesse, Chrysler Canada Ltée ("Chrysler"), enjoignant celle-ci de prendre immédiatement et de maintenir par la suite Richard Brunet ("Brunet") comme client selon les conditions commerciales habituelles qui liaient la défenderesse et Brunet en ce qui concerne la fourniture de pièces Chrysler (définies ci-après) à celui-ci;
2. Toute autre ordonnance considérée juste dans les circonstances, y compris une ordonnance :
 - a) enjoignant Chrysler d'annuler toute mesure prise en vue de dissuader quiconque (y compris les concessionnaires franchisés Chrysler) au Canada de faire affaires avec Brunet en ce qui concerne la fourniture de pièces Chrysler;
 - b) interdisant à Chrysler de s'entendre avec toute personne afin que celle-ci refuse, cesse, entrave

ou retarde la fourniture de pièces Chrysler à Brunet;

- c) obligeant Chrysler à prendre toutes les mesures accessoires et nécessaires en vue de rétablir Brunet dans la position dont il bénéficiait avant les mesures faisant l'objet de la plainte.

En 1977, Richard Brunet ("Brunet") commença l'exploitation d'une entreprise dans la ville de Montréal, au Québec, entreprise connue sous le nom de Compagnie R. Brunet ("CRB"). Ce commerce a été enregistré comme entreprise unipersonnelle.

Le père de Brunet avait exploité une entreprise similaire dans la ville de New York, dans l'État de New York, aux États-Unis d'Amérique, sous le nom de G. Brunet Company. Cette entreprise s'occupait d'exportation de pièces d'automobile, notamment de pièces de Chrysler Corporation, de Ford Corporation et de General Motors Corporation. Les pièces d'automobile étaient exportées, pour la plupart, vers la Colombie, le Pérou et le Venezuela. En novembre 1974, après le décès de son père, Brunet a pris le contrôle de l'entreprise de son père et l'a exploitée jusqu'en 1976, année où il s'en vint demeurer au Canada.

Comme l'avait fait son père, Brunet exportait des pièces d'automobile vers des marchés situés hors de l'Amérique du Nord, d'abord vers l'Amérique du Sud, et plus tard vers le Moyen-Orient, la Scandinavie et le Royaume-Uni.

L'entreprise CRB vend des pièces d'automobile qu'elle achète à divers fournisseurs, mais la demande dans la présente affaire porte sur la relation entre CRB et Chrysler Canada et sur la vente, par CRB, de pièces d'automobile Chrysler sur le marché d'exportation.

Tout au long des procédures, on a utilisé certains termes relativement aux pièces Chrysler. Les appellations les plus fréquentes concernent deux groupes de pièces Chrysler : les "pièces A" et les "pièces B". Sur ses listes de prix, Chrysler¹ identifie ses pièces à l'aide d'un numéro à sept chiffres et d'une des deux lettres ci-dessus.

Les pièces B sont généralement dites "captives". M. Clifford Roy Burnett ("Burnett"), vice-président, à la retraite depuis peu, de Chrysler Canada chargé des pièces et du service et des programmes techniques, a occupé, depuis 1974, plusieurs postes où il assumait la responsabilité de la distribution des pièces au Canada. Au cours de son témoignage, Burnett a déclaré que certaines pièces d'automobile considérées comme pièces captives peuvent en réalité être obtenues d'une source autre que Chrysler. Toutefois, en règle générale, si le propriétaire d'un véhicule Chrysler doit remplacer une pièce B, il lui faut obtenir cette pièce de Chrysler. On a cité les pièces de tôlerie et les moulages intérieurs comme des exemples typiques de pièces captives ne pouvant être obtenues que de Chrysler.

¹ Le mot "Chrysler" employé seul s'entend de l'ensemble de l'entreprise Chrysler en Amérique du Nord.

Les pièces A sont généralement considérées comme des pièces "concurrentielles" puisque, pour telle ou telle utilisation, on peut les obtenir d'une diversité de fabricants de pièces. À titre d'exemple, les amortisseurs et les courroies de ventilateur sont des pièces concurrentielles.

Les pièces d'automobile peuvent également se répartir selon l'usage qu'on leur assigne. Lorsque l'on parle de pièces d'"entretien", on désigne les pièces qui servent à réparer un véhicule, lorsque celui-ci est accidenté ou fonctionne mal, par opposition aux pièces d'"après-marché", qui sont remplacées au moment de l'entretien courant du véhicule. La répartition fondée sur l'utilisation se rapporte de la façon suivante à la distinction entre pièces captives et pièces concurrentielles : les pièces d'entretien peuvent être à la fois captives et concurrentielles, tandis que les pièces d'après-marché sont davantage concurrentielles que captives.

Certaines marques de commerce propres à l'organisation Chrysler figurent également dans la preuve. "Autopar" est une gamme de pièces Chrysler comprenant uniquement des pièces concurrentielles et commercialisées exclusivement par Chrysler Canada. "Mopar" est une gamme de pièces Chrysler qui, au Canada, se compose surtout de pièces captives.

Finalement, il ne faut pas omettre les programmes "Interparts" de Chrysler États-Unis. Les programmes Interparts permettent l'achat en gros d'une quantité minimale de telle ou telle pièce d'automobile, à partir d'un cycle de production spécial de la pièce en question. Ces programmes comprennent à la fois des pièces captives et des pièces concurrentielles et l'on ne peut les obtenir que de Chrysler États-Unis.

C'est en 1977 que l'entreprise CRB a commencé à traiter avec Chrysler Canada. Elle a continué de s'approvisionner chez Chrysler Canada jusqu'aux événements qui ont conduit à la présente demande. Outre la vente de pièces Chrysler, Brunet faisait affaires avec deux grands fournisseurs aux États-Unis (désignés au tableau 1 ci-dessous comme "Autres - États-Unis"). Il a aussi acheté des petits volumes de pièces d'automobile à plusieurs fournisseurs au Canada. Jusqu'en 1983, son principal fournisseur américain était Ford Corporation. Ses rapports avec cette société prirent fin en 1985. Depuis 1985, les "Autres - États-Unis" consistent, à toutes fins pratiques, en achats d'une seule source d'approvisionnement au nom d'un client particulier. Les achats effectués auprès des concessionnaires de Chrysler Canada se rapportent aux présentes procédures. Le tableau 1 répartit les ventes de CRB selon les sources d'approvisionnement mentionnées précédemment et à compter de 1984.

TABLEAU 1

Compagnie R. Brunet

Ventes brutes par secteur d'entreprise

<u>Année</u>	<u>Chrys. Canada</u>	<u>Conces- sionnaires de Chrys. Canada</u>	<u>Chrys. États- Unis</u>	<u>Inter- parts, DP*</u>	<u>Autres Canada</u>	<u>Autres États- Unis</u>
1989 #	-	26 618	67 630	-	21 706	-
1988	-	119 310	52 734	156 464	23 985	376 648
1987	99 154	223 495	24 126	325 872	78 280	140 890
1986	362 245	-	25 180	171 551	50 920	225 207
1985	259 892	-	20 442	95 235	11 984	338 824
1984	300 394	-	27 813	23 631	57 373	508 370

Notes :

* DP = Distributeurs principaux

Jusqu'au 12 mai 1989 seulement. Les opérations conclues avec les clients ont été placées dans les catégories fournisseurs par M. Reinke, du cabinet Arthur Anderson Co., compte tenu du fournisseur chez lequel Brunet effectuait les plus gros achats dans chaque opération. C'est pourquoi il y a quelques divergences mineures entre les valeurs figurant dans le tableau pour 1989 et les sources réelles d'approvisionnement.

Vente brutes totales

<u>Année</u>	<u>Total</u>
1989 #	115 954
1988	729 141
1987	891 817
1986	835 103
1985	726 377
1984	917 581

Notes :

Jusqu'au 12 mai 1989 seulement.

Sources :

Pièce 10 : Déclaration de Roman Boyko, C.A. / Richard Joly, C.A., Coopers et Lybrand, pour le directeur des enquêtes et recherches, annexes A à H; pièce 31 : ventes, coût des ventes et marge brute de la Compagnie R. Brunet pour la période allant du 1er janvier 1989 au 12 mai 1989, document préparé par B.J. Reinke, C.A.

Il n'est pas contesté que Brunet a été encouragé par Chrysler Canada, tout au long de son association avec cette société, à accroître la vente des pièces d'automobile de Chrysler Canada sur le marché d'exportation. Dans l'aménagement de ses rapports avec Brunet, Chrysler Canada prit un certain nombre de mesures pour tenir compte des besoins des clients de Brunet obligés de composer avec des problèmes de contrôle des changes et de licences d'importation assorties d'échéances. Les détails de certains des services particuliers fournis par Chrysler Canada seront discutés en rapport avec la

définition de marché. Brunet entreprit de représenter la gamme Autopar à des foires commerciales en Amérique du Sud, en se servant d'affiches fournies par Chrysler Canada. À l'occasion, Chrysler Canada aiguillait d'éventuels clients vers Brunet.

Le 29 août 1986, Brunet reçut un appel téléphonique d'un dénommé P.R. Williams, directeur national de la vente et de la commercialisation des pièces pour Chrysler Canada, qui l'informa que toutes ses commandes auprès de Chrysler Canada avaient été suspendues. Par lettre du 8 octobre 1986 et en réponse à une lettre que Brunet avait envoyée le 2 octobre 1986 à Burnett relativement à une question intitulée "Besoins pour la Grande-Bretagne²", Burnett informait Brunet qu'il n'y avait "plus de responsabilité administrative en ce qui concerne l'exécution de ces commandes au Canada". Burnett poursuivait en déclarant que toutes les commandes déjà passées seraient traitées selon "les pratiques habituelles et en fonction des approvisionnements existants" :

² Pièce 3, onglet 162.

[TRADUCTION]

Le 8 octobre 1986

M. Richard Brunet
Compagnie R. Brunet
Bureau 918
360, rue Saint-Jacques ouest
Montréal (Québec)
H2Y 1P5

Monsieur,

Nous avons reçu votre lettre du 2 octobre 1986. Étant donné qu'il n'existe plus de responsabilité administrative en ce qui concerne l'exécution de ces commandes au Canada, j'ai transmis votre demande à M. B.J. Lerner, du Bureau des ventes à l'exportation de Chrysler États-Unis, qui s'occupera de vous.

Toutes les commandes déjà passées seront exécutées et satisfaites selon nos pratiques habituelles et en fonction des approvisionnements existants.

Nous vous remercions de votre demande de renseignements. Le bureau de M. Lerner communiquera avec vous prochainement.

Veillez agréer, Monsieur, l'expression de mes sentiments distingués.

(s)C.R. Burnett³

Les commandes déjà passées furent exécutées par Chrysler Canada au cours des cinq ou six mois suivants. Aucune commande nouvelle ne fut acceptée par Chrysler Canada après le 8 octobre 1986, ce qui obligea Brunet à chercher de nouvelles sources d'approvisionnement. En janvier 1987, Brunet s'adressa à plusieurs

³ Pièce 3, onglet 164.

concessionnaires de Chrysler Canada de la région de Montréal, en vue d'obtenir des pièces pour sa clientèle. Il s'écoula peu de temps avant que Chrysler Canada n'apprenne que Brunet achetait des pièces à ses concessionnaires. Ce sont les représentants extérieurs de Chrysler Canada qui en informèrent le siège social de Chrysler Canada par l'intermédiaire de son bureau de Montréal. Ce qui éveilla également les soupçons, c'est une grosse commande passée par un concessionnaire de Chrysler Canada par l'entremise du système informatique de cette société. Cette commande portait, chose inusitée, sur un nombre impressionnant d'anciennes pièces d'automobile, bien supérieur à la demande intérieure habituelle. Un représentant de Chrysler Canada (au siège social) communiqua avec le directeur des ventes du Bureau régional de Pointe-Claire, dans la province de Québec, un dénommé Jacques Saint-Pierre, et demanda à celui-ci de faire en sorte que ses directeurs de district ordonnent à leurs concessionnaires de ne pas vendre de pièces d'automobile Chrysler en vue de l'exportation.

Cette mesure fut suivie d'un bulletin daté du 8 mai 1987 et adressé à tous les concessionnaires de Chrysler Canada :

Bulletin n^o 87-37
Le 8 mai 1987

AUX CONCESSIONNAIRES ET DISTRIBUTEURS
AUTOPAR DE CHRYSLER CANADA LTÉE

VENTE DE PIÈCES POUR L'EXPORTATION

Plusieurs concessionnaires nous ont récemment contactés au sujet de la vente de pièces Chrysler **pour l'exportation**. Les demandes sont peut-être reliées à la parution de certains articles dans la presse déclarant que Chrysler étendrait la vente de certains produits de fabrication nord-américaine aux marchés étrangers.

La vente des produits Mopar et Autopar par Chrysler Canada est strictement réservée à nos clients canadiens et non à l'exportation. Pour toute demande concernant la vente pour l'exportation, veuillez communiquer avec votre directeur régional, secteur vente des pièces, qui en référera au bureau des ventes pour l'exportation à Detroit. Toutes les ventes de pièces pour l'exportation de Chrysler Canada seront ainsi traitées.

Votre collaboration dans cette affaire sera grandement appréciée.

Le Directeur national,
vente et commercialisation
des pièces

(s) P.R. Williams

P.R. Williams⁴

⁴ Pièce 4, onglet 230 (le soulignement est nôtre).

Bulletin No. 87-37
May 8, 1987

TO ALL DEALERS AND AUTOPAR DISTRIBUTORS OF
CHRYSLER CANADA LTD.

EXPORT PARTS SALES

We have received several inquiries recently from Dealers regarding the sale of Chrysler Parts for **Export Sales** purposes. The requests may have resulted from recent articles in the press that Chrysler would be expanding sales of some North American-built products into foreign markets.

The sales of Mopar and Autopar Parts by Chrysler Canada is strictly to service our Canadian customers, not for export. If you receive an inquiry concerning export sales, please contact your Regional Parts Sales Manager, for referral to our Export Sales Office in Detroit. All Chrysler Canada Export Sales will be handled in this manner.

We would appreciate your co-operation in this matter.

(s) P.R. Williams

P.R. WILLIAMS
National Parts Sales
and Marketing Manager⁵

Malgré la formulation générale de ce bulletin, le Tribunal est convaincu, ayant entendu le témoignage de Burnett, que le bulletin *avait pour objet d'empêcher Brunet* d'obtenir des pièces Chrysler pour servir sa clientèle.

⁵ *Ibid.* (le soulignement est nôtre).

[Traduction]

Q. Dans la deuxième phrase de ce premier paragraphe, on dit ceci :

"Les demandes sont peut-être reliées à la parution de certains articles dans la presse déclarant que Chrysler étendrait la vente de certains produits de fabrication nord-américaine aux marchés étrangers."

Compte tenu de votre déposition jusqu'à présent concernant le passage du bulletin, êtes-vous disposé à admettre que ce qui a motivé la décision de diffuser le bulletin, c'est M. Brunet et non les articles qui sont parus dans la presse?

R. C'est vrai, mais il y avait dans la presse des articles qui parlaient de la pénétration du marché européen par Chrysler.

Q. Mais j'imagine que, sans les activités de M. Brunet, vous n'auriez pas diffusé ce bulletin.

R. Probablement pas⁶.

Malgré la diffusion du bulletin, Brunet put encore acheter, difficilement, des pièces Chrysler en s'adressant à des concessionnaires de Chrysler Canada. Le 27 septembre 1987, Chrysler Canada diffusa un deuxième bulletin⁷, qui ressemblait beaucoup au premier. Comme lui, il soulignait que les pièces ne devaient pas être vendues pour l'exportation et que toutes les demandes de pièces destinées à l'exportation devaient être communiquées au directeur régional du concessionnaire, lequel, à son tour, en informerait le Bureau des ventes à l'exportation, à Detroit.

⁶ Contre-interrogatoire de Burnett, à la p. 1534 de la transcription.

⁷ Pièce 16.

Quelque temps après le bulletin de mai 1987, Chrysler Canada entreprit d'examiner tous ses accords de concession, ce qui conduisit à la signature de nouveaux accords de concession par tous les concessionnaires de Chrysler Canada. On inséra dans ces accords une clause, visant à restreindre au marché intérieur les ventes de pièces, libellée comme suit :

[Traduction]

Attendu que les parties aux présentes ont conclu un accord de ventes et de services se rapportant, entre autres choses, à une formule de vente, au Canada, de pièces, d'accessoires et d'autres produits et services fabriqués ou distribués par CHRYSLER [...].

Et de fourniture des pièces au marché intérieur canadien pour assurer l'entretien des véhicules vendus au Canada dans toute la mesure requise⁸.

Aucune sanction ou pénalité n'a encore été appliquée par Chrysler Canada contre ceux de ses concessionnaires qui ne se conforment pas à cette clause, mais M. Burnett est d'avis que le nouvel accord donne à Chrysler Canada le pouvoir de mettre fin à la franchise du concessionnaire qui vendrait des pièces à Brunet. Des changements ont également été apportés au système informatisé mis en place par Chrysler Canada pour l'exécution des commandes, afin que puissent être facilement repérées les commandes inusitées portant sur de gros volumes ou sur des pièces inhabituelles.

⁸ *Accord sur les ventes de pièces en gros*, pièce 6, onglet 338 (le soulignement est nôtre). Voir également l'*Accord sur la commercialisation des pièces*, pièce 26.

L'article 75 de la *Loi sur la concurrence*

Compte tenu des faits décrits ci-dessus, le directeur engagea des procédures conformément à l'article 75 de la Loi.

L'article 75 se lit ainsi :

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

(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.

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

Pour que le Tribunal puisse exercer son pouvoir discrétionnaire de rendre une ordonnance en application de l'article précité, le directeur doit démontrer tous les éléments contenus dans chacun des alinéas (1)a) à (1)d). Les alinéas (1)c) et (1)d) ne prêtent pas vraiment à controverse. Le Tribunal est convaincu que Brunet accepte et est en mesure de respecter les conditions de commerce normales de Chrysler Canada et que le produit est disponible en quantité amplement suffisante. Aucune preuve du contraire n'a été apportée. Avant de décider si les éléments des alinéas (1)a) et (1)b) ont été démontrés, il convient d'établir le sens à donner aux termes "produit" et "marché".

Produit

Les produits en question sont-ils des pièces d'automobile de Chrysler Canada comme le prétend le directeur, des pièces d'automobile Chrysler ou des pièces d'automobile en général, comme le prétend la défenderesse? La définition de marché est étroitement liée à la réponse à cette question. Le Tribunal est convaincu que les produits sont, pour les motifs donnés ci-après, des pièces d'automobile Chrysler.

Les produits et les marchés ne peuvent être valablement définis que dans un contexte particulier et pour un objet particulier. La définition donnée à ces termes pourra différer totalement lorsque, par exemple, dans le cas d'un fusionnement, le critère ultime consiste à déterminer si le fusionnement diminuera sensiblement la concurrence, auquel cas elle doit être formulée en fonction du besoin d'établir si le fusionnement entraînera une augmentation des prix ou d'autres effets caractéristiques d'une diminution de la concurrence. Dans le cas de l'alinéa 75(1)a), le critère ultime est l'effet sur l'entreprise concernée du refus d'approvisionner imposé à une personne. Lorsque des produits sont achetés à des fins de revente, l'effet sur l'entreprise du refus d'approvisionner imposé à une personne dépendra de la demande des clients de cette personne et de l'acceptation, par eux, de produits de remplacement. Par conséquent, le point de départ de la définition de "produit", aux termes de l'article 75, est la clientèle de l'acheteur.

Bien que l'entreprise de Brunet soit l'exportation de pièces d'automobile, la définition du produit, dans l'optique des rapports entre Brunet et Chrysler Canada, dépend de la demande des clients qui ont acheté des pièces d'automobile Chrysler. La question est de savoir s'ils ont traité les pièces d'automobile Chrysler comme un produit distinct ou comme un produit pour lequel ils seraient volontiers disposés à accepter un remplacement. La preuve révèle que Brunet a répondu à des commandes directes des clients, que les clients ont *précisé* qu'ils voulaient des pièces Chrysler originales et

qu'ils employaient, au moment de passer leurs commandes, des codes numériques propres au système des pièces Chrysler. Il n'était pas question de remplacer les pièces Chrysler par celles d'autres fournisseurs. Les produits en question sont donc des pièces d'automobile de Chrysler.

La défenderesse prétend que le paragraphe 75(2) restreint considérablement la définition du produit comme pièces d'automobile Chrysler : [traduction] "la mention de catégorie d'articles au paragraphe 75(2) oblige le Tribunal à définir un produit par une description de genre, de catégorie ou d'espèce, à moins que le produit ne réponde à la seule exception énoncée⁹". Le demandeur est d'avis que le paragraphe [traduction] "ajoute peu à l'analyse. Lorsque la demande prend sa source chez l'acheteur, les produits d'autres marques présentent peu d'utilité et les produits de marque demandés auront toujours de l'importance¹⁰."

Le Tribunal est d'avis que le paragraphe 75(2) ne s'applique pas à la définition du produit comme pièces d'automobile Chrysler. Nous sommes en présence de pièces d'automobile Chrysler non parce qu'elles se distinguent "des autres articles de [leur] catégorie en raison uniquement de [leur] marque de commerce, de [leur] nom de

⁹ Exposé juridique de la défenderesse, au paragraphe 40.

¹⁰ Exposé juridique du demandeur, au paragraphe 35.

propriétaire ou d'une semblable particularité¹¹". Ce n'est pas seulement l'existence de la marque de commerce qui régit la définition, mais plutôt la demande des clients de Brunet. Le paragraphe 75(2) exclut la possibilité d'invoquer une marque de commerce (sauf pour l'exception prévue) pour distinguer des produits lorsqu'il existe des produits de remplacement acceptables par la clientèle. Ce facteur, à savoir la présence ou l'absence de produits de remplacement acceptables par la clientèle, est d'une importance primordiale lorsqu'il s'agit de définir le "produit" et il a été le facteur déterminant dans la présente espèce.

D'après la preuve, ce sont principalement les pièces d'entretien et, dans ce groupe, surtout les pièces captives, qui sont commandées par Brunet. Cette constatation est compatible avec la désignation des autres pièces comme concurrentielles, puisque, pour ces pièces, les autres sources d'approvisionnement sont nombreuses et la concurrence vive en matière de prix. Compte tenu du fait que les ventes, par Brunet, de la gamme Autopar, qui ne comprend que des pièces concurrentielles, étaient très restreintes, Chrysler Canada voudrait que le Tribunal exclue la gamme Autopar de la définition du produit. Le directeur a fait valoir, par le témoignage de Brunet, que, d'après l'expérience de celui-ci, les pièces concurrentielles sont commandées de la même façon que les pièces captives (au moyen d'un numéro à sept chiffres) et avec la même insistance sur le fait qu'il

¹¹ *Loi sur la concurrence*, L.R.C. (1985), ch. C-34, telle que modifiée, par. 75(2) (le soulignement est nôtre).

doit s'agir de pièces Chrysler d'origine. À peu près rien ne tient à l'absence ou à l'existence d'une distinction entre les pièces; aucun élément de la décision ne dépend de la question de savoir si nous sommes en présence de pièces d'automobile Chrysler, captives et concurrentielles, ou plutôt en présence de pièces d'automobile Chrysler exclusivement captives du fait que le volume des pièces concurrentielles demandées à Brunet semble avoir été négligeable. Accepter l'argument de Chrysler Canada nécessiterait de modifier les chiffres de ventes et de bénéfices bruts de Brunet de façon à exclure les ventes de la gamme Autopar. Cela n'a pas été fait par l'expert-comptable de la défenderesse. Eu égard à ce qui précède et au fait que, du point de vue de Brunet (sinon celui de ses clients, dans la mesure où ils cherchent des sources moins coûteuses d'approvisionnement avant de s'adresser à Brunet), il n'y a pas de différence entre les pièces concurrentielles et les pièces captives, le Tribunal ne fait aucune distinction entre les pièces Chrysler captives et les pièces Chrysler concurrentielles.

Le professeur Ralph A. Winter, économiste, que la défenderesse a fait comparaître comme témoin-expert, prétend que le Tribunal devrait définir le produit et le marché non pas du point de vue de Brunet en tant qu'acheteur, mais plutôt en vue de déterminer si Chrysler jouit d'un pouvoir considérable sur le marché. Pour ce faire, ajoute-t-il, il faut considérer ce que Chrysler vend et à qui elle livre concurrence. Il en arrive à conclure que le marché pertinent coïncide avec le marché mondial de l'automobile, puisque le

prix des pièces d'automobile est fixé en rapport avec celui des véhicules. Selon Winter, le prix des pièces Chrysler est restreint par l'effet que ce prix peut avoir sur la vente des véhicules Chrysler. Winter croit également que Chrysler subit une très vive concurrence dans la vente de ses véhicules. Il en conclut que Chrysler ne jouissant pas d'un pouvoir considérable sur le marché comme vendeur de véhicules, sa décision de cesser d'approvisionner Brunet s'expliquait par un souci d'efficacité et non par le désir d'accroître son pouvoir sur le marché.

Cet argument est présenté par Winter relativement à la définition de "produit" et de "marché", mais également sous l'angle du pouvoir discrétionnaire du Tribunal de rendre une ordonnance dans le cas où il jugerait que le demandeur a démontré chacun des éléments. Le Tribunal est convaincu qu'un examen étendu du pouvoir de Chrysler sur le marché n'est pas nécessaire pour dire si les divers éléments de l'article 75 de la Loi sont démontrés, bien qu'un tel examen puisse influencer sur l'exercice du pouvoir discrétionnaire du Tribunal.

Marché

Le produit étant maintenant défini comme les pièces d'automobile Chrysler, le Tribunal doit maintenant définir le marché dans lequel Brunet achète les pièces en question. Le demandeur prétend que le marché concerné comprend le Canada, que Chrysler

Canada est le seul fournisseur et Brunet, en fait, le seul acheteur. La défenderesse prétend que le marché comprend à la fois les États-Unis et le Canada, que Chrysler États-Unis est le fournisseur et que les exportateurs des pièces d'automobile Chrysler sont les acheteurs. Le Tribunal est convaincu que le marché pertinent est le Canada et que les États-Unis et le Canada sont des marchés distincts. Cette conclusion est discutée dans la section suivante, où il est question des différences entre les achats faits auprès de Chrysler Canada et ceux faits auprès de Chrysler États-Unis, en gros et en petits volumes.

a) Pièces achetées en petits volumes

Il s'agit ici du nombre d'unités de chaque pièce, les pièces étant emballées individuellement. Il ne s'agit pas de la taille de la commande totale.

Les pièces d'automobile achetées à Chrysler Canada ou à Chrysler États-Unis sont matériellement identiques. Toutefois, Chrysler Canada et Chrysler États-Unis publient chacun des listes de prix distinctes pour ces pièces. Il est donné en preuve que les prix pratiqués au Canada sont établis en fonction des conditions du marché canadien. D'après le témoignage de Burnett, Chrysler Canada a utilisé la liste de prix américaine comme point de départ, liste que l'entreprise a modifiée à la lumière des conditions du marché

canadien, tout en répondant aux critères financiers propres à Chrysler.

La raison pour laquelle les prix (*libellés en une monnaie commune*) de certaines pièces sont moins élevés au Canada qu'aux États-Unis a été abordée au cours de la déposition de Burnett et, de manière plus spéculative, au cours des témoignages produits par les professeurs Schwindt et Winter. Burnett déclare que les prix canadiens sont surtout moins élevés pour les pièces utilisées sur les voitures des anciens modèles. Il affirme également que Chrysler Canada ne modifie pas en général les prix des stocks tant qu'il n'est pas nécessaire de passer de nouvelles commandes et, étant donné que le renouvellement des stocks est beaucoup plus lent au Canada qu'aux États-Unis, le réapprovisionnement est moins fréquent, ce qui fait que les prix n'augmentent pas aussi rapidement qu'aux États-Unis.

Winter énonce l'hypothèse selon laquelle les prix des pièces, au Canada, sont tombés au moment de la baisse du dollar canadien par rapport au dollar américain, à la fin des années 70. Il pense que Chrysler, comme d'autres sociétés, hésite à répercuter les fluctuations du taux de change sur ses prix, parce qu'il en résulterait des perturbations excessives. Le professeur Richard Schwindt croit que les prix des véhicules et des pièces au Canada sont plus sensibles à la concurrence des importations qu'ils ne le sont aux États-Unis, ce qui expliquerait pourquoi ils sont généralement plus faibles au Canada. Toutes les explications présentent le point commun suivant : *quelle*

qu'en soit la cause, la situation du marché n'est pas la même aux États-Unis et au Canada, et les différences se traduisent par des prix différents pour les pièces. Le pourcentage de toutes les pièces Chrysler dont le prix est plus faible au Canada ne figure pas dans la preuve. Le seul élément de preuve précis est que ce sont surtout les anciennes pièces qui sont ainsi touchées.

Il ressort en général de la preuve que les clients avaient tendance à acheter exclusivement ou surtout à Brunet les pièces qu'il était moins coûteux de se procurer chez Chrysler Canada. Les pièces qu'il était généralement moins coûteux de se procurer aux États-Unis étaient achetées par l'entremise d'autres fournisseurs.

Outre les différences de prix entre Chrysler Canada et Chrysler États-Unis, ces deux sociétés présentaient plusieurs autres différences importantes en tant que fournisseurs de pièces d'entretien. Chrysler Canada offrait à Brunet (donc aux clients de Brunet) "une protection contre les variations de prix" entre le moment de la commande et celui de la livraison. Cette protection était offerte pour une période maximale de quatre mois, période couvrant deux modifications bimestrielles des listes de prix. Ce n'est que récemment, en février 1989, que cette protection a été offerte à Brunet par Chrysler États-Unis.

De plus, lorsqu'une commande était passée à Chrysler Canada, celle-ci envoyait un rapport de disponibilité énumérant les

pièces qu'on pouvait obtenir immédiatement et indiquant la durée du délai nécessaire pour obtenir chacune des pièces restantes.

Brunet affirme également, ce que la correspondance reçue de sa clientèle confirme dans une certaine mesure, que Chrysler Canada offrait à d'autres égards un service supérieur. Brunet prétend que le pourcentage des commandes remplies immédiatement par Chrysler Canada était beaucoup plus élevé que ce n'était le cas pour Chrysler États-Unis et que cette dernière avait tendance à exécuter les commandes en effectuant une série d'envois assez petits au port désigné de Brunet. Il en résultait une livraison plus lente aux clients de Brunet, et des coûts plus élevés. Brunet affirme également que l'exactitude avec laquelle les commandes étaient remplies était plus élevée au Canada qu'aux États-Unis. C'est pourquoi les clients ne se plaignaient pas aussi souvent lorsque les pièces étaient obtenues de Chrysler Canada. La seule preuve contraire apportée est le témoignage de Burnett, selon lequel le taux d'exécution des commandes reçues *des concessionnaires* par Chrysler est de 95 % aux États-Unis, comparativement à 96 % au Canada. Toutefois, cette preuve n'apporte pas d'information sur l'expérience de Brunet auprès de Chrysler États-Unis, puisque Brunet *n'est pas un concessionnaire et ne passe pas les commandes habituelles d'un concessionnaire*.

Le Tribunal n'accepte pas les allégations de Brunet selon lesquelles il est moins coûteux d'expédier des marchandises vers l'Europe à partir d'un port de Montréal qu'à partir d'un port du New

Jersey. Cette affirmation de Brunet est contredite par celle de M. Jansson, témoin de Suède qui importe du Canada des véhicules de Chrysler Canada et des pièces Chrysler.

On ne peut mesurer avec précision l'importance, pour les clients de Brunet, de toutes les différences susmentionnées entre les approvisionnements venant de Chrysler Canada et ceux de Chrysler États-Unis, lorsqu'elles ne se rapportent pas directement à des différences dans les listes de prix. Pour mesurer cette importance, il faudrait qu'on nous indique si les clients de Brunet choisissaient de s'approvisionner auprès de Chrysler Canada lorsque ses prix étaient *plus élevés* que ceux de Chrysler États-Unis. En l'absence d'une preuve à cet effet ou, du moins, d'une preuve de déclarations de la clientèle indiquant sans ambiguïté une préférence pour les approvisionnements de Chrysler Canada, le Tribunal en conclut que ces facteurs ne créent pas à *eux seuls* deux sources distinctes d'approvisionnement. Cette conclusion est appuyée par la preuve selon laquelle les clients de Brunet ont tendance à acheter d'autres exportateurs que Brunet les pièces qu'il est moins coûteux de se procurer auprès de Chrysler États-Unis. Il en résulte que, quels qu'aient pu être les problèmes d'approvisionnement auprès de Chrysler États-Unis, on pouvait résoudre de tels problèmes par les ristournes ou autres avantages que ces autres exportateurs offraient aux clients de Brunet. Pour autant que les clients de Brunet fussent concernés, Brunet était la source préférée d'approvisionnement surtout pour les pièces dont l'acquisition est meilleur marché au Canada.

Brunet réalisait une marge bénéficiaire considérablement plus élevée sur les pièces obtenues de Chrysler Canada que sur les commandes américaines, puisque les prix canadiens comprenaient nécessairement la taxe canadienne fédérale sur les ventes et le droit de douane sur les pièces importées au Canada. Le droit et la taxe ne s'appliquaient pas aux pièces exportées du Canada. Le droit et la taxe de vente versés par Chrysler Canada étaient remboursés à Brunet et constituaient la portion principale de sa marge bénéficiaire. Les profits plus élevés que Brunet réalisait sur les pièces obtenues au Canada lui permettaient d'offrir des ristournes sur les prix publiés ou d'absorber une partie du coût des prix plus élevés, comme c'est sans doute le cas lorsqu'il achète à des concessionnaires. Ainsi, les clients pouvaient être incités à acheter des pièces de sources canadiennes lorsque le prix aux États-Unis et celui au Canada étaient semblables. Il importe peu de savoir si des ristournes étaient en fait offertes par Brunet. Ce qui importe, c'est sa capacité de les offrir.

Schwindt est d'avis que les listes de prix distinctes des deux pays et les autres différences discutées précédemment créent un "produit d'ensemble" en ce qui concerne les pièces Chrysler obtenues au Canada et les pièces obtenues aux États-Unis, bien qu'elles soient matériellement identiques. Il en conclut que les différences sont suffisamment grandes pour créer deux marchés distincts :

[Traduction]

Lorsqu'il s'approvisionnait, Brunet tenait compte de plusieurs facteurs jugés importants dans sa décision d'acheter. Ces facteurs sont les suivants : les

caractéristiques matérielles de la pièce d'automobile, le point de livraison, la probabilité d'exécution de la commande en une seule fois, les efforts du fournisseur en vue de respecter les dates de livraison qu'il promettait, le caractère prévisible des conditions de commerce, la probabilité de substitutions non autorisées, la probabilité de marchandises manquantes, égarées ou endommagées, la politique d'annulation appliquée par le fournisseur, et le prix. En général, les caractéristiques matérielles des pièces d'automobile Chrysler fournies par Chrysler Canada Ltée étaient identiques à celles des pièces fournies par Chrysler États-Unis. Toutefois, les autres éléments du produit d'ensemble pouvaient présenter des variations notables d'un fournisseur à l'autre¹².

Comme il est indiqué précédemment, le Tribunal est d'avis que la différence décisive entre les deux sources d'approvisionnement est le prix.

Winter en déduit que l'identité matérielle des pièces obtenues des deux sources est essentielle pour délimiter le marché et, la seule différence entre les deux sources étant le prix (ou d'autres prétendus avantages susceptibles de se traduire par une différence de prix), le marché des pièces fournies par Chrysler Canada est le même que celui des pièces fournies par Chrysler États-Unis :

[Traduction]

Les produits qui sont physiquement identiques et dont l'utilisation permet d'obtenir les mêmes résultats sont à juste titre considérés comme s'adressant à un même marché, à moins que l'éloignement géographique et les coûts qui s'y rattachent directement n'empêchent la substitution de l'un à l'autre. À peu près tous les points énumérés par le professeur Schwindt, par exemple les

¹² Pièce 22 : Pièce "A" de l'affidavit de Richard Schwindt, daté du 4 juin 1989, à la p. 7.

coûts de manutention plus élevés du produit obtenu aux États-Unis, la protection moindre en matière de prix, la plus grande rigidité dans les échéances demandées, une politique d'annulation plus stricte et la substitution unilatérale de pièces techniquement semblables, équivalent à un coût plus élevé chez Chrysler États-Unis ou au paiement d'un prix plus élevé à Chrysler États-Unis. Matériellement, les produits obtenus des deux sources étaient identiques; du point de vue de l'acheteur, toutes les différences de nature commerciale équivalent à des différences de prix¹³.

Il déclare que la conclusion de Schwindt, selon laquelle Chrysler Canada n'évolue pas dans le même marché que Chrysler États-Unis, revient à dire qu'il n'y a qu'un seul fournisseur et un seul client, ce qui ne manque pas de surprendre. Il affirme que le fait de refuser à Brunet la possibilité de s'approvisionner auprès de Chrysler Canada équivaut à mettre Brunet sur le même pied que les exportateurs exploitant leur entreprise aux États-Unis, tandis qu'auparavant, il avait la possibilité de vendre à partir de deux listes de prix et d'acheter en s'adressant aux deux sources :

[Traduction]

Les prix payés par Brunet à Chrysler États-Unis et les conditions de commerce consenties à Brunet par Chrysler États-Unis étaient les mêmes que les prix et les conditions pratiqués pour tout autre distributeur de pièces Chrysler destinées à l'exportation à partir de l'Amérique du Nord (*supra*, Section II, paragraphe 9). Si l'acheteur de tel ou tel article peut obtenir d'exactes produits de remplacement moyennant une légère augmentation du prix ou du coût, augmentation qui met l'acheteur sur un pied d'égalité avec les autres acheteurs du produit, alors les produits de remplacement devraient à juste titre être inclus dans la même définition du

¹³ Pièce 29 : Rapport préparé par Ralph A. Winter, daté du 20 juin 1989, au paragraphe 9.

marché. L'interchangeabilité parfaite des pièces de Chrysler États-Unis et des pièces de Chrysler Canada répond au critère principal régissant l'inclusion de produits dans le même marché¹⁴.

Savoir si Brunet est placé sur le même pied que les exportateurs des États-Unis (situation décrite par Burnett comme "terrain de jeu nivelé") n'est pas pertinente à la définition de marché, mais peut l'être pour décider si le Tribunal devrait exercer son pouvoir discrétionnaire de rendre une ordonnance, advenant que le demandeur obtienne gain de cause dans les présentes procédures.

L'existence de listes de prix distinctes aux États-Unis et au Canada et le fait que ces listes soient destinées, d'après la preuve apportée par Burnett, à répondre aux conditions différentes du marché qui règnent dans les deux pays supposent très vraisemblablement l'existence de marchés distincts. On n'a apporté aucune preuve contraire concluante. Les listes de prix sont utilisées par les vastes réseaux de concessionnaires des deux pays. On aurait du mal à douter que les concessionnaires des États-Unis et du Canada évoluent dans des marchés distincts en ce qui concerne l'achat de leurs pièces. Pourtant, Winter et la défenderesse prétendent que Brunet évolue dans le même marché que les nombreux exportateurs des États-Unis à qui il livre concurrence pour les commandes venant de l'extérieur du continent nord-américain. Le Tribunal n'accepte pas cette

¹⁴ *Ibid.*, au paragraphe 10.

conclusion, étant donné que le marché de Chrysler Canada et le marché de Chrysler États-Unis ne sont pas les mêmes marchés.

En ce qui concerne Brunet, il est manifeste que le créneau qu'il occupe tient au fait que certaines pièces d'automobile Chrysler sont meilleur marché au Canada qu'aux États-Unis. Chrysler maintient les différences de prix à des fins qui lui sont propres. De la même façon, la situation apparemment singulière où il n'existe qu'un seul vendeur et qu'un seul acheteur est également un résultat de la politique de Chrysler. C'est Chrysler qui a pris la décision de permettre à Brunet de s'intéresser à partir du Canada aux marchés extérieurs à l'Amérique du Nord. Chrysler pourrait de la même façon, abstraction faite de l'application possible de l'article 75 de la Loi, décider que toutes les exportations destinées à des marchés autres que l'Amérique du Nord auront pour origine les États-Unis.

b) Interparts - Pièces achetées en gros volumes

Les pièces achetées dans le cadre des programmes Interparts aux États-Unis font-elles partie du même marché que les pièces d'entretien achetées à Chrysler Canada? Bien qu'elles soient matériellement identiques, les pièces achetées par l'entremise d'Interparts et les pièces achetées à Chrysler Canada ne sont pas, en général, interchangeables et ne sont donc pas du même marché. Cette conclusion résulte des caractéristiques des programmes Interparts : le niveau des commandes minima est très élevé; les

commandes doivent être passées à l'avance en vue d'une fabrication ultérieure, ce qui fait qu'il peut s'écouler un temps considérable avant qu'une commande ne soit remplie; les pièces sont emballées ensemble et non individuellement; enfin les prix sont beaucoup plus bas que pour les pièces commandées en petites quantités. La valeur des achats minima a été considérablement augmentée récemment, en même temps qu'ont été créés les Distributeurs principaux d'Interparts. Ce changement a pratiquement pour effet d'éliminer toute équivalence entre un approvisionnement en pièces d'entretien au Canada et un approvisionnement auprès d'Interparts.

Le droit

Comme il est indiqué précédemment, la présente demande est faite en vertu de l'article 75 de la Loi. Pour que le directeur obtienne gain de cause dans la présente demande, il doit convaincre le Tribunal de l'existence de chacun des éléments énoncés dans l'article.

a) Entreprise sensiblement gênée

La définition du produit et du marché, à savoir les pièces d'automobile Chrysler offertes au Canada, permet d'examiner l'élément énoncé à l'alinéa 75(1)a), c'est-à-dire d'examiner si Brunet a été "sensiblement gêné" dans son "entreprise" par le refus de Chrysler Canada de lui fournir des pièces d'automobile Chrysler.

Le demandeur affirme que l'"entreprise" en question se rapporte à la [traduction] "ligne particulière ou au produit particulier de l'entreprise tout entière qui est touchée par le refus", ou, plus précisément, que l'entreprise de Brunet consiste à exporter des pièces d'automobile de Chrysler Canada¹⁵. La défenderesse prétend qu'une interprétation plus large s'impose à la lumière de la définition d'"entreprise", qui figure au paragraphe 2(1) de la Loi. Cette définition est la suivante :

"entreprise" Sont comprises parmi les entreprises les entreprises :

- a) de fabrication, de production, de transport, d'acquisition, de fourniture, d'emmagasinage et de tout autre commerce portant sur des articles;
- b) d'acquisition, de prestation de services, et de tout autre commerce portant sur des services.

Selon la défenderesse, la preuve révèle que l'"entreprise" de Brunet est l'"exportation" ou, [traduction] "à la rigueur, son entreprise d'exportation de pièces d'automobile¹⁶".

La majorité des membres du Tribunal acceptent la thèse de la défenderesse, selon laquelle ce qui importe, c'est l'effet du refus d'approvisionner sur l'activité tout entière. Une juste analyse des faits de la présente espèce appelle manifestement une interprétation plus large que celle que préconise le demandeur. La thèse du

¹⁵ Exposé juridique du demandeur, au paragraphe 42.

¹⁶ Exposé juridique de la défenderesse, au paragraphe 25.

demandeur est inutilement restrictive, car si elle était retenue elle pourrait empêcher la bonne compréhension des effets du refus d'approvisionner.

Toutefois, cela ne signifie pas que l'on puisse établir l'effet du refus d'approvisionner par le seul examen du chiffre des ventes et du chiffre des bénéfices. Pour comprendre l'effet du refus d'approvisionner, il est nécessaire de répondre aux questions suivantes :

- a) le produit en question représente-t-il un pourcentage important de l'entreprise?
- b) peut-on remplacer facilement le produit par d'autres produits que vend l'entreprise?
- c) la vente du produit représente-t-elle une capacité que l'on pourrait consacrer à d'autres activités?
- d) le produit est-il utilisé ou vendu conjointement avec d'autres produits et services, de sorte que l'effet sur les résultats globaux de l'entreprise est probablement beaucoup plus important que ne le laisse croire la quantité du produit acheté?

Il peut être indiqué de s'en remettre à un examen des résultats globaux de l'entreprise lorsqu'il est difficile d'effectuer une analyse plus détaillée. Dans le cas de l'entreprise de Brunet, cela n'est pas nécessaire; c'est une très petite entreprise, elle a peu de clients et il est possible d'établir une éventuelle relation entre les opérations. Dans l'état actuel des choses, les chiffres de l'entreprise globale ne donnent des indications que pour la première étape de l'évaluation. Les comptables assignés comme témoins-experts par les parties ne se sont pas déclarés très familiers avec le commerce d'exportation de pièces d'automobile en général, ni avec l'entreprise de Brunet en particulier. Ils n'étaient donc pas en mesure de dire comment le refus de Chrysler Canada de vendre à Brunet pouvait gêner les ventes et les bénéfices de celui-ci. Pareillement, Winter, auteur de l'hypothèse selon laquelle la capacité utilisée antérieurement pour la vente de pièces obtenues de Chrysler Canada a été réorientée vers la vente de pièces provenant d'autres sources, n'était pas en mesure de confirmer la validité factuelle de cette affirmation.

Les chiffres donnés comme preuve par les comptables des deux parties étaient semblables et ont permis de confirmer que les registres tenus par Brunet rendaient bien compte de ses opérations commerciales. On s'accorde pour dire que les quelques divergences apparaissant dans le traitement de ces chiffres sont négligeables pour ce qui est de déterminer si Brunet est sensiblement gêné dans son entreprise.

La défenderesse souligne que Brunet a affiché des ventes et des bénéfices plus importants après le refus de Chrysler Canada de l'approvisionner en 1986 (appelé par le directeur "l'arrêt d'approvisionnement") que durant les années antérieures à ce refus et donc que Brunet n'a pas été sensiblement gêné par son incapacité d'obtenir des approvisionnements de Chrysler Canada. Comme on l'a noté précédemment, ce genre de preuve pourrait être concluant dans certains cas, mais seulement lorsqu'il n'est pas possible d'analyser le rapport entre les parties distinctes de l'entreprise. La preuve apportée par Brunet convainc le Tribunal que les ventes brutes et les profits bruts découlant de la vente d'autres produits n'ont aucun rapport, que ce soit sous l'angle de l'utilisation de la capacité ou sous l'angle de la demande, avec la vente des pièces Chrysler. La vente d'autres pièces ne représentait qu'un très petit pourcentage du temps de Brunet ou de celui de son adjoint, et son entreprise aurait très bien pu s'occuper de ces ventes complémentaires si Brunet n'avait pas perdu les ventes de pièces Chrysler par suite de son incapacité d'obtenir les pièces en question de Chrysler Canada. De la même façon, la demande de pièces d'automobile Chrysler n'avait rien à voir avec la demande d'autres pièces. Par conséquent, tout changement dans les ventes des autres pièces et dans les marges brutes obtenues de telles ventes se serait produit indépendamment de la nature des rapports entre Brunet et Chrysler Canada. La même conclusion s'impose en ce qui concerne Interparts, puisque les pièces d'entretien et Interparts constituent des marchés distincts. Rien ne permet de croire que les clients de Brunet seraient amenés à

augmenter leur demande de pièces Interparts par suite de l'incapacité de Brunet d'obtenir des approvisionnements de Chrysler Canada. Si l'arrêt d'approvisionnement avait un effet sur la vente de pièces Interparts, ce serait un effet négatif dans la mesure où Brunet a perdu des clients par suite du refus de Chrysler Canada de l'approvisionner en pièces d'automobile.

D'importantes ventes d'autres pièces à un client unique, faites en 1987 et en 1988, cessèrent à toutes fins utiles au cours des quatre premiers mois de 1989. Les ventes d'importance et les profits bruts découlant de ces opérations constituaient une part essentielle des ventes et des profits bruts que la défenderesse allègue pour dire que l'arrêt d'approvisionnement n'a pas un effet notable sur l'entreprise de Brunet, pour la raison que les ventes et les profits bruts n'ont pas chuté après 1986. Les chiffres les plus récents que l'on ait présentés indiquent que les ventes et les profits bruts sont beaucoup plus faibles, sur une période annuelle, qu'ils ne l'étaient avant l'arrêt d'approvisionnement¹⁷. On voit donc le danger qu'entraîne la seule considération de données globales, lorsqu'il existe des renseignements plus précis et plus pertinents. La preuve suffit à convaincre le Tribunal que l'augmentation, puis la baisse, des ventes d'autres pièces d'automobile n'ont rien à voir avec la facilité de Brunet de se procurer des pièces Chrysler au Canada.

¹⁷ Pièce 31 : Ventes, coût des ventes et marge brute de la Compagnie R. Brunet, pour la période allant du 1er janvier 1989 au 12 mai 1989; tableau 1, *supra*, aux pages 7 et 8.

Après l'arrêt d'approvisionnement, Brunet a pu obtenir des pièces en s'adressant à des concessionnaires de Chrysler Canada. Aux termes de son entente avec eux, il leur versait le coût d'acquisition des pièces, plus 5 %. Il vaut la peine de noter que le prix des pièces de source canadienne était plus attrayant que celui des pièces de Chrysler États-Unis, si bien que Brunet et ses clients préféraient verser les 5 % additionnels plutôt que d'acheter à Chrysler États-Unis.

Pour voir dans quelle mesure Brunet a pu remplacer Chrysler Canada par les concessionnaires de Chrysler Canada, il faut tenir compte des mesures prises par Chrysler Canada pour dissuader ses concessionnaires de vendre à Brunet. Les avertissements adressés de vive voix à tel ou tel concessionnaire, les bulletins communiqués à tous les concessionnaires et, finalement, la signature, par tous les concessionnaires, de nouveaux contrats comportant une clause destinée, selon le témoignage de Burnett, à donner à Chrysler Canada le pouvoir de mettre fin à l'approvisionnement d'un concessionnaire si celui-ci effectuait des ventes à l'exportation, tout cela a graduellement modifié les conditions dans lesquelles Brunet peut se procurer des pièces auprès des concessionnaires de Chrysler Canada. Chrysler Canada a modifié son logiciel d'ordinateur afin de pouvoir plus facilement déceler les commandes destinées à l'exportation. En raison des mesures appliquées par Chrysler Canada, Brunet se voit forcé de diviser ses commandes et de les répartir dans le temps pour éviter d'être découvert. D'après la preuve, trois concessionnaires

vendent ouvertement à Brunet. La preuve ne révèle pas s'il s'agit ou non de concessionnaires grossistes. S'ils ne le sont pas, les prix qu'ils paient pour les pièces destinées au marché captif sont supérieurs à ceux que Brunet payait à Chrysler Canada. Au surplus, il faut présumer que les concessionnaires réalisent une marge bénéficiaire sur les pièces qu'ils vendent à Brunet, par exemple, les 5 % mentionnés précédemment, ce qui fait que Brunet paye un prix sensiblement plus élevé pour les pièces d'automobile que celui qu'il payait à Chrysler Canada.

Le tableau 2 montre les bénéfices bruts et les ventes brutes de Brunet résultant des achats effectués auprès de Chrysler Canada, auprès des concessionnaires de Chrysler Canada et auprès de Chrysler États-Unis, de 1984 à mai 1989.

TABLEAU 2

Ventes brutes et bénéfices bruts* : Pièces obtenues de Chrysler Canada, des concessionnaires de Chrysler Canada et de Chrysler États-Unis
1984-1989

<u>Année</u>	<u>Chrys. Canada</u>	<u>Conces- sionnaires de Chrys. Canada</u>	<u>Profit brut Chrys. Canada et conces- sionnaires</u>	<u>Chrys. États- Unis</u>	<u>Profit brut Chrys. États- Unis</u>
1984	300 394		49 161	27 813	1 410
1985	259 892		39 407	20 442	1 019
1986	362 245		47 202	25 180	1 885
1987	99 154	233 495	43 554	24 126	1 555
1988	-	119 310	14 706	52 734	4 321
1989**	-	26 618	3 856	67 630	6 140 #

Notes :

* Le bénéfice brut (ou marge brute ou majoration) équivaut aux ventes brutes dont on soustrait le coût des marchandises vendues. Le rapport de Coopers et Lybrand préparé au nom du demandeur utilise le terme "majoration" plutôt que l'expression "marge brute". En fait, il ne semble pas y avoir de différence entre les deux vocables, sauf lorsqu'on les exprime sous forme de pourcentage, ce qui suppose l'utilisation de dénominateurs différents. La différence principale entre les marges brutes d'Arthur Anderson et la majoration de Coopers et Lybrand a trait aux concessionnaires pour 1988. Le cabinet Arthur Anderson en est arrivé au chiffre de 18 495 \$, comparativement à 14 706 \$ dans le tableau. Dans tous les autres cas, les chiffres sont les mêmes ou très voisins. L'étude du cabinet Arthur Anderson indiquait les marges brutes pour moins d'années en ce qui concerne les catégories figurant dans le tableau. On a donc pris la décision de recourir aux données fournies par le cabinet Coopers et Lybrand parce qu'elles étaient les plus complètes.

** Du 1er janvier au 12 mai.

Comprend les pièces achetées à Chrysler États-Unis et aux distributeurs principaux d'Interparts.

Sources :

Pièce 10 : Déclaration de Roman Boyko, CA / Richard Joly, CA, Coopers et Lybrand, pour le directeur des enquêtes et recherches, annexes A à D; pièce 31 : ventes, coût des ventes et marge brute de la Compagnie R. Brunet, pour la période allant du 1er janvier 1989 au 12 mai 1989.

L'efficacité des mesures prises par Chrysler Canada pour empêcher Brunet d'exporter à partir du Canada est illustrée dans le tableau ci-dessus. On note une baisse marquée des ventes et des bénéfices sur les achats de pièces d'automobile Chrysler faits au Canada entre 1986 et 1988 et au cours des quatre ou cinq premiers mois de 1989. Les chiffres de 1989 ne servent qu'à donner un ordre de grandeur, la période couverte étant relativement courte. Les chiffres de 1989 découlent d'une analyse effectuée par Reinke, du cabinet Arthur Anderson & Co., cité comme témoin-expert par la défenderesse. Reinke a préparé les chiffres conformément à une demande qui lui a été faite au cours du contre-interrogatoire. Il a examiné les fiches de compte utilisées par Brunet et n'a pris en considération que les opérations pour lesquelles ont été consignés un achat et une vente. De l'avis du Tribunal, c'était la seule méthode raisonnable. Les fiches de compte sur lesquelles un seul volet d'une opération est consigné ne peuvent être comprises dans les ventes pour la période en question. Certaines opérations commencées en 1988 font partie des chiffres partiels de 1989, et il faut s'attendre à ce que certaines opérations commencées entre le 1er janvier et le 12 mai 1989 soient complétées et consignées comme telles après le 12 mai 1989. Ce facteur n'entraîne aucune distorsion évidente dans les chiffres de 1989. La seule préoccupation légitime relativement à

une sous-estimation du volume des ventes tient à la possibilité que Brunet ait omis de passer sur les fiches de compte les écritures relatives aux opérations terminées. On n'a pas apporté au Tribunal la preuve d'une telle omission.

La défenderesse attire l'attention sur des fluctuations de la demande non reliées à l'arrêt d'approvisionnement et les propose comme explication possible de la baisse des ventes et des marges brutes enregistrée par Brunet. C'est une possibilité qui doit être prise en considération. Les fluctuations de la demande sont certainement à l'origine des variations qu'a connues la vente des autres pièces d'automobile. Dans l'examen de ce facteur, le Tribunal remarque que ni l'une ni l'autre des parties n'a cherché à fournir un point de repère qui aurait permis de mesurer l'évolution des ventes de pièces d'entretien par Brunet (comme exemple de point de repère, citons les exportations totales de pièces d'entretien Chrysler d'Amérique du Nord, au cours des années en question). Le Tribunal n'est pas convaincu que les importantes variations qu'a connues Brunet dans ses ventes ont été causées par des fluctuations de la demande qui sont étrangères à l'arrêt d'approvisionnement.

Pour évaluer l'évolution des ventes et des bénéfices de Brunet, il est nécessaire de préciser le sens de l'expression "sensiblement gênée". Le demandeur prétend que "sensiblement gênée" signifie simplement un effet plus qu'insignifiant. Pour appuyer son affirmation, il fait valoir une ébauche antérieure de la Loi qui ne

prévoyait qu'un "effet préjudiciable", ce qui pourrait vouloir dire un effet négatif, si petit soit-il.

La défenderesse prétend que "sensiblement" ne signifie pas simplement "un peu" ou "jusqu'à un certain point", mais plutôt "notablement" ou "de façon importante". La défenderesse est d'avis que, sauf si l'on a une bonne raison de ne pas le faire, il convient d'utiliser la définition du dictionnaire. 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.

L'arrêt d'approvisionnement provoqua une baisse de plus de 200 000 \$ dans les ventes, entre 1986 et 1988. L'année 1987 a été une année de transition. Durant une bonne partie de cette année, Brunet a pu obtenir des pièces en s'adressant aux concessionnaires de Chrysler Canada, et Chrysler Canada a continué de remplir les commandes reçues par Brunet avant octobre 1986. La légère augmentation, en 1988, des ventes de pièces provenant de Chrysler États-Unis laisse croire que les pièces provenant de Chrysler États-Unis ont pu remplacer dans une certaine mesure celles de Chrysler Canada, probablement à cause de la difficulté croissante d'obtenir des pièces au Canada. Si un tel remplacement a eu lieu, il a été beaucoup trop restreint pour atténuer la baisse des ventes et

des bénéfices bruts résultant des pièces d'automobile Chrysler. Entre 1986 et 1988, la baisse des bénéfices découlant de l'approvisionnement en pièces Chrysler au Canada a dépassé 30 000 \$. Des pertes qui atteignent 200 000 \$ pour les ventes et 30 000 \$ pour les bénéfices bruts constituent un effet sensible pour une petite entreprise comme celle de Brunet. Les chiffres qui portent sur plus d'un tiers de l'année 1989 et les nouvelles ententes qu'a imposées Chrysler Canada et qui lui permettent de prendre des mesures contre les concessionnaires qui vendent pour l'exportation laissent présager des pertes encore plus importantes dans l'avenir.

b) Concurrence insuffisante sur le marché

La question de savoir si Brunet est incapable d'obtenir des approvisionnements en raison d'une concurrence insuffisante sur le marché revient à se demander si les concessionnaires de Chrysler Canada occupent le même marché que Chrysler Canada comme fournisseurs de Brunet. Le Tribunal croit que les restrictions imposées par Chrysler Canada à ses concessionnaires font manifestement de ceux-ci des sources inférieures d'approvisionnement pour Brunet et que par conséquent les concessionnaires ne représentent pas une concurrence suffisante pour Chrysler Canada.

Exercice du pouvoir discrétionnaire

Le Tribunal est convaincu que le directeur a prouvé, grâce à la preuve apportée, chacun des éléments de l'article 75 de la Loi. Cette exigence préalable satisfaite, le Tribunal est habilité à rendre une ordonnance obligeant Chrysler Canada à approvisionner de nouveau Brunet en pièces d'automobile Chrysler dans un délai imparti et aux conditions habituelles du commerce.

Plusieurs aspects de la preuve et de l'argumentation se rapportent à l'exercice du pouvoir discrétionnaire du Tribunal, à savoir : les motifs de la décision de Chrysler Canada de cesser d'approvisionner Brunet, la position de Chrysler sur le marché et les changements qu'elle apportait à son système de distribution, la longue association de Brunet et de Chrysler Canada, les encouragements indiscutables que Chrysler Canada prodiguait à Brunet, enfin la façon dont l'arrêt d'approvisionnement a été mis en oeuvre.

a) Décision de cesser d'approvisionner Brunet

La défenderesse affirme que la décision de ne plus permettre à Brunet d'acheter à Chrysler Canada a été prise en raison de la violation par Brunet de l'une des conditions d'un tel approvisionnement, à savoir que Brunet ne devait pas vendre en

concurrence avec Chrysler États-Unis à des concessionnaires franchisés établis en dehors de l'Amérique du Nord.

L'existence d'une telle condition est contestée. Burnett prétend que cette condition, ainsi que la condition que Brunet ne détourne pas les approvisionnements vers le marché nord-américain, étaient le résultat d'un accord conclu de vive voix entre lui-même et Brunet. Il n'existe pas d'accord écrit entre Chrysler Canada et Brunet. Brunet nie qu'il ait jamais été entendu qu'il ne devait pas vendre à des concessionnaires Chrysler en dehors de l'Amérique du Nord. Le Tribunal fait droit à son témoignage.

La preuve documentaire pertinente appuie les arguments de Brunet. La correspondance entre Chrysler Canada et Brunet confirme que Chrysler Canada ne voulait pas que les pièces vendues à Brunet soient détournées vers le marché intérieur. Des méthodes furent mises au point en vue d'empêcher un tel détournement. Par contre, on ne trouve dans la correspondance échangée entre Brunet et Chrysler Canada avant 1986 rien qui laisse entendre que Chrysler Canada s'inquiétait de la possibilité que Brunet vende à des concessionnaires franchisés en dehors de l'Amérique du Nord. L'idée que Brunet puisse faire concurrence à Chrysler États-Unis a été évoquée pour la première fois en mai 1986, à l'occasion des démarches faites par Brunet auprès d'un "distributeur Interparts" (non un concessionnaire franchisé) établi au Pérou :

[TRADUCTION]

Le 1er mai 1986

M. R. Brunet
Compagnie R. Brunet
Bureau 918
360, rue Saint-Jacques ouest
Montréal (Québec)
H2Y 1P5

Monsieur,

La présente lettre confirme notre conversation téléphonique concernant votre lettre du 19 mars 1986 adressée à Colonial Motors, au Pérou. Votre lettre laisse entendre que, dans certains cas, il est plus avantageux d'acheter des pièces à votre entreprise qu'à la société Chrysler. Colonial Motors est un distributeur autorisé Interparts.

Je voudrais vous rappeler que, lorsque vous représentez Chrysler Canada Ltée sur les marchés d'exportation, vous devez appuyer les activités commerciales de la Division Interparts de la société, non lui faire concurrence relativement aux entreprises de ses distributeurs. Nous vous remercions de votre collaboration.

Veuillez agréer, Monsieur, l'expression de mes sentiments distingués.

CHRYSLER CANADA LTÉE

(s) P.R. Williams
Directeur national,
Vente et commercialisation
des pièces

c.c. : C.R. Burnett¹⁸

Le contexte et la formulation de la lettre sont équivoques. Cette seule référence écrite à l'entente prétendue entre Chrysler Canada et Brunet n'est pas convaincante.

¹⁸ Pièce 3, onglet 134.

Ce qui est plus important, c'est que des ventes à un certain M. Karlsson, concessionnaire franchisé de Suède, ont eu lieu dans le cadre d'une visite de Karlsson au dépôt central des pièces de Chrysler Canada. Brunet présenta Karlsson au directeur de l'entrepôt et envoya à Burnett une copie de la lettre qu'il adressa au directeur après la visite de Karlsson. Burnett transmit la lettre à Williams, l'auteur de la lettre de mai 1986 citée précédemment¹⁹. Il est difficile de croire que Brunet ait pu si ouvertement présenter Karlsson et discuter avec lui, s'il savait que des ventes à l'entreprise de Karlsson auraient constitué une violation d'une des conditions d'achat à Chrysler Canada. Au surplus, Brunet prétend que c'est un employé de Chrysler Canada, un certain dénommé M. Barton, qui lui a dit de s'adresser à Karlsson, par l'entremise d'un certain M. Hedlund, alors agent canadien pour Karlsson. Ce témoignage n'est pas contredit. Il n'est pas contesté non plus que le même employé, Barton, avait dit à un certain M. Jansson, concessionnaire non franchisé de Suède qui avait acheté des véhicules à Chrysler Canada ainsi que des pièces, de s'adresser à Brunet. Burnett déclare qu'il ne savait pas que Karlsson était un concessionnaire franchisé, même si Chrysler Canada pouvait obtenir cette information. Qui plus est, Burnett ne s'est jamais renseigné, ce qui donne l'impression qu'il était indifférent à Chrysler Canada que Brunet vende ou non à des concessionnaires franchisés Chrysler en dehors de l'Amérique du Nord.

¹⁹ *Ibid.*

b) Consolidation du contrôle des exportations de Chrysler

La preuve ne confirme pas l'argument de la défenderesse selon lequel Chrysler Canada et Brunet avaient conclu un accord portant sur les exportations aux concessionnaires franchisés Chrysler, mais cela ne signifie pas que Chrysler ne se préoccupait pas de telles exportations. Il n'est pas nécessaire qu'une preuve particulière soit apportée pour affirmer que le service des exportations de Chrysler trouverait plutôt embarrassant de devoir faire concurrence à Brunet pour le commerce de ses concessionnaires. Mais, abstraction faite d'un tel embarras, il est facile d'admettre que la société Chrysler puisse vouloir consolider le contrôle qu'elle exerce sur ses exportations dans un pays et ne pas se préoccuper des différences de prix entre le Canada et les États-Unis pour ce qui est des marchés d'exportation. Il n'est pas nécessaire d'aller aussi loin que Winter, c'est-à-dire affirmer que la consolidation des exportations a strictement pour objet d'accroître l'efficacité, pour en arriver à la conclusion que la décision a un autre objet que de protéger une structure de prix distincte au Canada. Selon Burnett, aucune confusion ne régnait dans l'organisation Chrysler au début des années 80, lorsque Chrysler était en difficulté financière, mais il est démontré que des usines situées en dehors de l'Amérique du Nord ont été liquidées et que la vente de véhicules Chrysler par l'entremise de concessionnaires franchisés Chrysler (étrangers) a été arrêtée. La preuve démontre que, ces dernières années, les véhicules Chrysler sont de nouveau vendus par l'entremise de concessionnaires franchisés

(étrangers). Il est facile de comprendre que Chrysler veuille apporter des changements organisationnels susceptibles de mieux convenir à son nouveau système de distribution.

La défenderesse n'a pas essayé d'expliquer de façon ordonnée le système de distribution de Chrysler. L'argument principal mis de l'avant est que Brunet était placé dans la même position que les exportateurs établis aux États-Unis, lesquels, selon le témoignage de Burnett, étaient un peu plus de cent et avaient des ventes annuelles combinées de 80 millions de dollars américains. On n'a donné aucun détail sur la nature de ces entreprises, sur leur clientèle ou sur leurs rapports avec Chrysler États-Unis.

Le Tribunal doit tenir compte du fait que la défenderesse n'a pas démontré dans la preuve que l'octroi d'une ordonnance en application de l'article 75 de la Loi lui causerait un préjudice. On a soulevé un point relativement aux mesures prises pour empêcher les concessionnaires de vendre en vue de l'exportation : l'exportation de certaines pièces pour lesquelles il existe une relative rareté (il en va ainsi en particulier pour les véhicules anciens) pourrait priver les consommateurs nationaux. Il semble au Tribunal qu'on pourrait résoudre ce problème tout simplement en permettant à Brunet de traiter directement avec Chrysler Canada. Dans la mesure où Brunet parvient à s'approvisionner auprès de concessionnaires, Chrysler Canada ne peut reconnaître les commandes qui sont passées par les

concessionnaires et qui sont destinées à l'exportation, ce qui n'était pas le cas lorsque la société vendait directement à Brunet.

c) La longue association de Brunet avec Chrysler Canada

Il n'est pas contesté qu'on a encouragé Brunet tout au long de son association avec Chrysler Canada. Chrysler Canada a pris plusieurs mesures pour faciliter ses rapports avec Brunet et ainsi répondre aux besoins d'une clientèle confrontée aux problèmes du contrôle des changes et des licences d'importation assorties d'échéances. Burnett a confirmé que Chrysler Canada avait encouragé Brunet lorsque celui-ci entreprit d'accroître les ventes de pièces d'automobile de Chrysler Canada. À l'occasion, Chrysler Canada envoyait d'éventuels clients à Brunet. En dépit de ces rapports amicaux et de longue date, la société Chrysler Canada ne fit rien pour résoudre les problèmes pouvant découler de la vente de pièces par Brunet à Karlsson, en Suède, ou de la tentative de Brunet de vendre des pièces à Colonial Motors, concessionnaire Interparts établi au Pérou. On ne l'a jamais averti qu'il pouvait faire l'objet d'un arrêt d'approvisionnement, et aucune rencontre n'a eu lieu pour discuter du problème. On a montré peu de considération à l'endroit de Brunet, si ce n'est le fait que Burnett a accepté de remplir les commandes reçues par lui avant la date de l'arrêt d'approvisionnement.

Conclusion

L'article 75 diffère des autres articles de la partie VIII de la Loi. Ce n'est pas l'effet sur la concurrence ou l'efficacité qui permet de dire si les conditions de l'article sont remplies. Ce sont là des facteurs qui, le cas échéant, relèvent de l'exercice du pouvoir discrétionnaire. Le Tribunal reconnaît que Chrysler ou Chrysler Canada n'occupe pas une position très forte sur le marché dans le secteur de l'automobile (même si, comme on pourrait s'y attendre, l'entreprise occupe une position très solide en ce qui concerne la distribution de ses produits) et qu'elle a sans doute des intérêts commerciaux légitimes qui méritent protection. Contre cet argument, nous retenons les rapports de longue date de Brunet et de Chrysler Canada et la façon dont il a été mis fin aux ventes à l'entreprise de Brunet, sans compter le fait que la défenderesse n'a rien fait pour démontrer que l'octroi d'une ordonnance par le Tribunal lui serait préjudiciable. Brunet a été sensiblement gêné par le refus de Chrysler Canada de l'approvisionner. Il mérite un redressement et il lui sera accordé dans l'ordonnance.

Le Tribunal est d'avis qu'on serait plus en mesure d'équilibrer les intérêts dans la présente espèce à l'aide d'une ordonnance limitée dans le temps ou peut-être limitée quant à la catégorie d'acheteurs pouvant s'adresser à Brunet. C'est probablement par des négociations entre les parties que l'on pourra parvenir à une telle ordonnance.

Le Tribunal est convaincu toutefois que ses pouvoirs aux termes de l'article 75 se limitent à une ordonnance obligeant la défenderesse à approvisionner Brunet en pièces Chrysler selon les conditions de commerce normales, comme elle l'a fait jusqu'en octobre 1986. C'est l'ordonnance qui est rendue ici.

Il n'y a pas d'ordonnance quant aux dépens. Le Tribunal est d'avis qu'il n'a pas compétence pour statuer sur les dépens.

POUR CES MOTIFS, LE TRIBUNAL ORDONNE QUE Chrysler Canada Ltée accepte Richard Brunet comme client pour la fourniture de pièces Chrysler selon les conditions de commerce normales qui liaient la défenderesse et Brunet, dans la forme où lesdites conditions existaient avant août 1986.

FAIT à Ottawa, ce 13ième jour d'octobre 1989.

SIGNÉ au nom du Tribunal par le juge président.

(s) M.M. Teitelbaum
M.M. Teitelbaum