

marges » (c.-à-d. leur imposer un prix exorbitant). Un fournisseur peut conclure une entente de vente exclusive ou une entente d'exclusivité de territoire avec ses acheteurs. Un fabricant de deux produits complémentaires peut imposer une entente de ventes liées ou voir à ce que ses produits de base soient incompatibles avec les produits complémentaires d'autres fabricants.

Refus de vendre

Cette pratique suppose que le fabricant refuse qu'un détaillant vende ses produits aux mêmes conditions que les autres détaillants. En d'autres termes, il y a refus de vendre lorsque quelqu'un ne peut conclure aucun marché. Le refus de vendre aux mêmes conditions peut être considéré comme une discrimination par le prix. De même, cette pratique peut être tout à fait légale. Le refus peut être unilatéral ou découler d'une entente d'exclusivité. Dans chaque cas, l'effet est le même; cependant, au plan juridique, la situation peut être fort différente.

Fixation du prix en fonction de la quantité

Le prix unitaire du produit intermédiaire peut varier selon la quantité totale achetée. Par exemple, en vertu d'un tarif à deux volets, le vendeur qui se porte acquéreur de l'intrant acquitte des frais forfaitaires fixes (les *droits de franchisage*), ainsi que des frais unitaires constants. En d'autres termes, le prix total imputé au vendeur est constitué d'un élément fixe et d'un élément lié à la quantité. Par conséquent, plus l'intrant est acheté en grande quantité, plus le prix unitaire global acquitté par le vendeur diminue. Les ventes groupées et la vente forcée sont des méthodes bien connues de fixation du prix en fonction de la quantité.

Efforts ou services promotionnels

Les détaillants assurent souvent des services qui rendent le produit du fabricant plus attrayant aux yeux du consommateur : coupons rabais, retouches gratuites, livraison gratuite, crédit, communication de renseignements préalable à la vente, publicité, décor soigné, avantages supplémentaires qui accélèrent le paiement des articles à la caisse, etc.

2.2 Développement de la question

Les questions à l'étude relativement à la structure verticale peuvent être analysées en fonction a) de la répartition fonctionnelle des responsabilités entre le fabricant, les