

Ventes groupées

Cette pratique suppose que le vendeur insiste pour que l'acheteur prenne un ensemble de produits moyennant un prix global. Les ventes groupées diffèrent des ventes liées en cela que les produits ainsi regroupés sont généralement connexes et que, s'ils étaient vendus séparément, leur prix serait susceptible d'être plus élevé.

Vente forcée

En vertu d'une entente de vente forcée, le vendeur est tenu d'acheter une certaine quantité d'intrants.

Contrat d'approvisionnement exclusif

Aux termes d'une telle entente, le fabricant oblige les vendeurs à vendre le produit uniquement au public, et non à d'autres vendeurs. Cette entente n'est en fait que l'expression de la décision du fabricant et n'est pas forcément une restriction collusoire destinée à amoindrir les forces du marché intermarques.

Discrimination par le prix

En termes simples, disons que la discrimination par le prix est exercée chaque fois que des clients obtiennent le même produit moyennant un prix différent. Les restrictions légales sont cependant plus détaillées, car la loi peut invoquer la concurrence entre les consommateurs et le préjudice à la concurrence. La discrimination par le prix peut être avantageuse, car elle permet au vendeur de hausser les prix ou d'obtenir un surplus plus élevé lorsque les clients sont disposés à déboursier davantage. On peut recourir à d'autres techniques afin de puiser dans le surplus du consommateur, soit les ventes liées, les ventes groupées et la vente forcée.

Restriction de l'accès au marché

Cette pratique commerciale consiste à restreindre l'accès de l'acheteur à un fournisseur (en amont) ou l'accès du fournisseur à un acheteur (en aval). De nombreux outils (notamment la fusion) peuvent être employés aux fins de la restriction de l'accès au marché. Un acheteur peut acheter un fournisseur ou se doter d'un centre de production afin de fabriquer lui-même le produit intermédiaire, ou encore à tout le moins répondre à certains de ses besoins. La division qui se trouve en amont peut alors refuser de conclure des marchés avec les acheteurs de l'extérieur ou encore procéder à un « resserrement des