

Résumé

Ce document a les objectifs suivants : a) préciser les conséquences pour le commerce et les marchés internationaux de diverses pratiques de restriction verticales; b) fournir une analyse comparative du traitement des pratiques commerciales verticales qui est prévu dans les lois du Canada, des États-Unis et du Japon; c) examiner certaines des conséquences sur la coordination des politiques en matière de commerce extérieur et de concurrence. Nous analysons en détail cinq restrictions verticales précises : la vente à prix imposé (VPI), les contraintes d'exclusivité de territoire et de clientèle (CETC), la vente exclusive (VE), les ventes liées (VL) et les ententes de franchisage vertical (EFV).

Un rapport vertical est une entente entre le fabricant et les grossistes ou les détaillants (les distributeurs) dans la chaîne qui va de l'approvisionnement à la production puis à la vente au détail aux consommateurs. Les distributeurs cherchent, par de tels contrats, à assurer leur efficacité et leur compétitivité sur le marché. Un réseau de distribution bien au point permet de livrer de manière efficace les marchandises et les services à leur destination. Ainsi, il améliore le fonctionnement de l'économie et contribue au bien-être économique.

Un contrat vertical peut permettre l'établissement de liens efficaces entre entreprises de niveaux différents et, par le fait même, la diminution des coûts de production et l'augmentation de la qualité des produits. Dans ce cas, l'efficacité et le bien-être économiques sont accrus. Un tel résultat peut laisser croire que les restrictions verticales ne devraient pas forcément être illégales en vertu des lois sur la concurrence.

Cette opinion positive est tempérée par les inquiétudes sur les dommages économiques que pourraient causer à la concurrence des restrictions verticales portant sur le prix ou sur un autre aspect. Selon les principales inquiétudes, les restrictions verticales pourraient faire augmenter les prix à la consommation et pourraient être utilisées pour faciliter la collusion horizontale, au niveau du fabricant ou du vendeur. Des entreprises qui ont conclu un accord vertical peuvent fixer ensemble des modalités et des conditions qui les placent en position de force sur le marché, position qu'elles peuvent exploiter pour accroître leurs bénéfices. Les restrictions verticales peuvent occasionner des distorsions dans la consommation et dans la répartition des ressources. Selon ce point de vue, les restrictions verticales devraient être interdites car elles diminuent le bien-être économique.

On peut remarquer qu'il existe, entre la politique nationale de concurrence sur les réseaux de distribution et la politique en matière de commerce extérieur, des rapports réciproques intéressants. Par exemple, les nouveaux arrivants éventuels pourraient se