

- The role of formal enforcement cooperation agreements based on positive comity principles.

With regard to the latter point, it would be useful to explore whether a Quadrilateral (Canada, the U.S., the EU and Japan) positive comity agreement might be negotiable, in part to encourage greater transparency in Japanese enforcement practices.

Finally, international guidelines would ultimately require monitoring and dispute settlement mechanisms of some sort. A few observers have pointed to the creation of a new international competition tribunal, although this may seem exceedingly ambitious at this time. In any event, the more appropriate fora might be the newly established World Trade Organization (WTO) and the North American Free Trade Agreement (NAFTA) which will likely begin to address the competition and trade policy connection (including the prospects for some common standards) over the next several years.

Another, perhaps more interim option, might be to develop, among a limited set of countries (in the Quadrilateral context? in NAFTA?), a NAFTA-like side agreement dispute settlement mechanism that would focus on the enforcement of domestic competition standards (not the harmonization or convergence thereof). The dispute settlement mechanism could be triggered if there were an alleged "persistent pattern of failure to effectively enforce" a country's own law.

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.