

the matter back to the court appealed from or make any decision or order that, in its opinion, that court should have made.

1999, c. 2, s. 22; 2002, c. 8, s. 183.

#### Appeal on question of fact

**74.19** An appeal on a question of fact from a decision or order made under this Part may be brought only with the leave of the Federal Court of Appeal or the court of appeal of the province, as the case may be.

1999, c. 2, s. 22.

### PART VIII

## Matters Reviewable by Tribunal

### Restrictive Trade Practices

### Refusal to Deal

#### Jurisdiction of Tribunal where refusal to deal

**75 (1)** Where, on application by the Commissioner or a person granted leave under section 103.1, the Tribunal finds that

(a) a person is substantially affected in his business or is precluded from carrying on business due to his inability to obtain adequate supplies of a product anywhere in a market on usual trade terms,

(b) the person referred to in paragraph (a) is unable to obtain adequate supplies of the product because of insufficient competition among suppliers of the product in the market,

(c) the person referred to in paragraph (a) is willing and able to meet the usual trade terms of the supplier or suppliers of the product,

(d) the product is in ample supply, and

(e) the refusal to deal is having or is likely to have an adverse effect on competition in a market,

the Tribunal may order that one or more suppliers of the product in the market accept the person as a customer within a specified time on usual trade terms unless, within the specified time, in the case of an article, any customs duties on the article are removed, reduced or remitted and the effect of the removal, reduction or remission is to place the person on an equal footing with other

tribunal qui a rendu la décision ou l'ordonnance ou rendre toute ordonnance qui, à son avis, aurait dû être rendue par celui-ci.

1999, ch. 2, art. 22; 2002, ch. 8, art. 183.

#### Questions de fait

**74.19** L'appel d'une décision ou d'une ordonnance rendue par le tribunal en vertu de la présente partie et portant sur une question de fait est subordonné à l'autorisation de la Cour d'appel fédérale ou de la cour d'appel de la province, selon le cas.

1999, ch. 2, art. 22.

### PARTIE VIII

## Affaires que le Tribunal peut examiner

### Pratiques restrictives du commerce

### Refus de vendre

#### Compétence du Tribunal dans les cas de refus de vendre

**75 (1)** Lorsque, à la demande du commissaire ou d'une personne autorisée en vertu de l'article 103.1, 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;

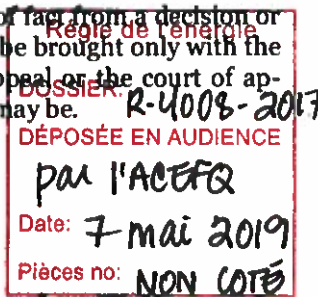
b) que la personne mentionnée à l'alinéa a) est incapable de se procurer le produit de façon suffisante en raison de l'insuffisance de la concurrence entre les fournisseurs de ce produit sur ce marché;

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;

e) que le refus de vendre a ou aura vraisemblablement pour effet de nuire à la concurrence dans un marché,

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



persons who are able to obtain adequate supplies of the article in Canada.

#### When article is a separate product

(2) For the purposes of this section, an article is not a separate product in a market only because it is differentiated from other articles in its class by a trade-mark, proprietary name or the like, unless the article so differentiated occupies such a dominant position in that market as to substantially affect the ability of a person to carry on business in that class of articles unless that person has access to the article so differentiated.

#### Definition of trade terms

(3) For the purposes of this section, the expression **trade terms** means terms in respect of payment, units of purchase and reasonable technical and servicing requirements.

#### Inferences

(4) In considering an application by a person granted leave under section 103.1, the Tribunal may not draw any inference from the fact that the Commissioner has or has not taken any action in respect of the matter raised by the application.

R.S., 1985, c. C-34, s. 75; R.S., 1985, c. 19 (2nd Supp.), s. 45; 1999, c. 2, s. 37; 2002, c. 16, s. 11.1.

## Price Maintenance

### Price maintenance

**76 (1)** On application by the Commissioner or a person granted leave under section 103.1, the Tribunal may make an order under subsection (2) if the Tribunal finds that

(a) a person referred to in subsection (3) directly or indirectly

(i) by agreement, threat, promise or any like means, has influenced upward, or has discouraged the reduction of, the price at which the person's customer or any other person to whom the product comes for resale supplies or offers to supply or advertises a product within Canada, or

(ii) has refused to supply a product to or has otherwise discriminated against any person or class of persons engaged in business in Canada because of

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.

#### Cas où l'article est un produit distinct

(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.

#### Définition de conditions de commerce

(3) Pour l'application du présent article, **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.

#### Application

(4) Le Tribunal saisi d'une demande présentée par une personne autorisée en vertu de l'article 103.1 ne peut tirer quelque conclusion que ce soit du fait que le commissaire a accompli un geste ou non à l'égard de l'objet de la demande.

L.R. (1985), ch. C-34, art. 75; L.R. (1985), ch. 19 (2<sup>e</sup> suppl.), art. 45; 1999, ch. 2, art. 37; 2002, ch. 16, art. 11.1.

## Maintien des prix

### Maintien des prix

**76 (1)** Sur demande du commissaire ou de toute personne à qui il a accordé la permission de présenter une demande en vertu de l'article 103.1, le Tribunal peut rendre l'ordonnance visée au paragraphe (2) s'il conclut, à la fois :

a) que la personne visée au paragraphe (3), directement ou indirectement :

(i) soit, par entente, menace, promesse ou quelque autre moyen semblable, a fait monter ou empêché qu'on ne réduise le prix auquel son client ou toute personne qui le reçoit pour le revendre fournit ou offre de fournir un produit ou fait de la publicité au sujet d'un produit au Canada,

(ii) soit a refusé de fournir un produit à une personne ou catégorie de personnes exploitant une entreprise au Canada, ou a pris quelque autre mesure

the low pricing policy of that other person or class of persons; and

**(b)** the conduct has had, is having or is likely to have an adverse effect on competition in a market.

### Order

**(2)** The Tribunal may make an order prohibiting the person referred to in subsection (3) from continuing to engage in the conduct referred to in paragraph (1)(a) or requiring them to accept another person as a customer within a specified time on usual trade terms.

### Persons subject to order

**(3)** An order may be made under subsection (2) against a person who

**(a)** is engaged in the business of producing or supplying a product;

**(b)** extends credit by way of credit cards or is otherwise engaged in a business that relates to credit cards; or

**(c)** has the exclusive rights and privileges conferred by a patent, certificate of supplementary protection issued under the *Patent Act*, trade-mark, copyright, registered industrial design or registered integrated circuit topography.

### When no order may be made

**(4)** No order may be made under subsection (2) if the person referred to in subsection (3) and the customer or other person referred to in subparagraph (1)(a)(i) or (ii) are

**(a)** principal and agent or mandator and mandatary;

**(b)** an entity and an individual who controls it or affiliated entities; or

**(c)** directors, agents, mandataries, officers or employees of the same entity or of entities that are affiliated.

### Suggested retail price

**(5)** For the purposes of this section, a suggestion by a producer or supplier of a product of a resale price or minimum resale price for the product, however arrived at, is proof that the person to whom the suggestion is made is influenced in accordance with the suggestion, in the absence of proof that the producer or supplier, in so doing,

discriminatoire à son endroit, en raison de son régime de bas prix;

**b)** que le comportement a eu, a ou aura vraisemblablement pour effet de nuire à la concurrence dans un marché.

### Ordonnance

**(2)** Le Tribunal peut, par ordonnance, interdire à la personne visée au paragraphe (3) de continuer de se livrer au comportement visé à l'alinéa (1)a) ou exiger qu'elle accepte une autre personne comme client dans un délai déterminé aux conditions de commerce normales.

### Personne visée par l'ordonnance

**(3)** Peut être visée par l'ordonnance prévue au paragraphe (2) la personne qui, selon le cas :

**a)** exploite une entreprise de production ou de fourniture d'un produit;

**b)** offre du crédit au moyen de cartes de crédit ou, d'une façon générale, exploite une entreprise dans le domaine des cartes de crédit;

**c)** détient les droits et privilèges exclusifs que confèrent un brevet, un certificat de protection supplémentaire délivré en vertu de la *Loi sur les brevets*, une marque de commerce, un droit d'auteur, un dessin industriel enregistré ou une topographie de circuit intégré enregistrée.

### Cas où il ne peut être rendu d'ordonnance

**(4)** L'ordonnance prévue au paragraphe (2) ne peut être rendue lorsque la personne visée au paragraphe (3) et le client ou la personne visés aux sous-alinéas (1)a)(i) ou (ii) se trouvent dans l'une des situations suivantes :

**a)** ils ont entre eux des relations de mandant à mandataire;

**b)** il s'agit d'une entité et d'une personne physique qui la contrôle ou ils sont des entités affiliées;

**c)** ils sont des administrateurs, mandataires, dirigeants ou employés soit de la même entité, soit d'entités qui sont affiliées.

### Prix de détail proposé

**(5)** Pour l'application du présent article, le fait, pour le producteur ou fournisseur d'un produit, de proposer pour ce produit un prix de revente ou un prix de revente minimal, quelle que soit la façon de déterminer ce prix, lorsqu'il n'est pas prouvé que le producteur ou fournisseur, en faisant la proposition, a aussi précisé à la

## Abuse of Dominant Position

### Definition of *anti-competitive act*

**78 (1)** For the purposes of section 79, *anti-competitive act*, without restricting the generality of the term, includes any of the following acts:

- (a) squeezing, by a vertically integrated supplier, of the margin available to an unintegrated customer who competes with the supplier, for the purpose of impeding or preventing the customer's entry into, or expansion in, a market;
- (b) acquisition by a supplier of a customer who would otherwise be available to a competitor of the supplier, or acquisition by a customer of a supplier who would otherwise be available to a competitor of the customer, for the purpose of impeding or preventing the competitor's entry into, or eliminating the competitor from, a market;
- (c) freight equalization on the plant of a competitor for the purpose of impeding or preventing the competitor's entry into, or eliminating the competitor from, a market;
- (d) use of fighting brands introduced selectively on a temporary basis to discipline or eliminate a competitor;
- (e) pre-emption of scarce facilities or resources required by a competitor for the operation of a business, with the object of withholding the facilities or resources from a market;
- (f) buying up of products to prevent the erosion of existing price levels;
- (g) adoption of product specifications that are incompatible with products produced by any other person and are designed to prevent his entry into, or to eliminate him from, a market;
- (h) requiring or inducing a supplier to sell only or primarily to certain customers, or to refrain from selling to a competitor, with the object of preventing a competitor's entry into, or expansion in, a market; and
- (i) selling articles at a price lower than the acquisition cost for the purpose of disciplining or eliminating a competitor.
- (j) and (k) [Repealed, 2009, c. 2, s. 427]

## Abus de position dominante

### Définition de *agissement anti-concurrentiel*

**78 (1)** Pour l'application de l'article 79, *agissement anti-concurrentiel* s'entend notamment des agissements suivants :

- a) la compression, par un fournisseur intégré verticalement, de la marge bénéficiaire accessible à un client non intégré qui est en concurrence avec ce fournisseur, dans les cas où cette compression a pour but d'empêcher l'entrée ou la participation accrue du client dans un marché ou encore de faire obstacle à cette entrée ou à cette participation accrue;
- b) l'acquisition par un fournisseur d'un client qui serait par ailleurs accessible à un concurrent du fournisseur, ou l'acquisition par un client d'un fournisseur qui serait par ailleurs accessible à un concurrent du client, dans le but d'empêcher ce concurrent d'entrer dans un marché, dans le but de faire obstacle à cette entrée ou encore dans le but de l'éliminer d'un marché;
- c) la péréquation du fret en utilisant comme base l'établissement d'un concurrent dans le but d'empêcher son entrée dans un marché ou d'y faire obstacle ou encore de l'éliminer d'un marché;
- d) l'utilisation sélective et temporaire de marques de combat destinées à mettre au pas ou à éliminer un concurrent;
- e) la préemption d'installations ou de ressources rares nécessaires à un concurrent pour l'exploitation d'une entreprise, dans le but de retenir ces installations ou ces ressources hors d'un marché;
- f) l'achat de produits dans le but d'empêcher l'érosion des structures de prix existantes;
- g) l'adoption, pour des produits, de normes incompatibles avec les produits fabriqués par une autre personne et destinées à empêcher l'entrée de cette dernière dans un marché ou à l'éliminer d'un marché;
- h) le fait d'inciter un fournisseur à ne vendre uniquement ou principalement qu'à certains clients, ou à ne pas vendre à un concurrent ou encore le fait d'exiger l'une ou l'autre de ces attitudes de la part de ce fournisseur, afin d'empêcher l'entrée ou la participation accrue d'un concurrent dans un marché;
- i) le fait de vendre des articles à un prix inférieur au coût d'acquisition de ces articles dans le but de discipliner ou d'éliminer un concurrent.