

BULLETIN



LAVERY, DE BILLY
AVOCATS

1, Place Ville Marie
Bureau 4000
Montréal (Québec)
H3B 4M4
Tél: (514) 871-1522
Fax: (514) 871-8977

925, Chemin St-Louis
Bureau 500
Québec (Québec)
G1S 1C1
Tél: 1-800-463-4002
Tél: (418) 688-5000
Fax: (418) 688-3458

45, rue O'Connor
20e étage
World Exchange Plaza
Ottawa (Ontario)
K1P 1A4
Tél: (613) 594-4936
Fax: (613) 594-8783

Cabinet associé:
Blake, Cassels & Graydon
Toronto, Ottawa, Calgary
Vancouver, Londres
Angleterre

REFUSER DE VENDRE

Un fournisseur ou un distributeur
peut-il refuser de faire affaires
avec une personne donnée?

SOMMAIRE

I.	PRATIQUE RÉPANDUE	2
II.	UNE PRATIQUE RÉVISABLE	2
III.	LE REFUS DE VENDRE PEUT QUELQUEFOIS ÊTRE UN COMPORTEMENT CRIMINEL	3
IV.	ÉLÉMENTS À ÉTABLIR	3
V.	EXCEPTIONS	4
VI.	L'AFFAIRE CHRYSLER CANADA ET L'AFFAIRE XEROX	5
VII.	LE RECOURS DEVANT LES TRIBUNAUX DE DROIT COMMUN	7
VIII.	CONCLUSION	7

LOI SUR LA PUBLICITÉ LÉGALE DES ENTREPRISES INDIVIDUELLES, DES SOCIÉTÉS ET DES PERSONNES MORALES

SOMMAIRE

I.	INTRODUCTION	8
II.	CRÉATION D'UN REGISTRE	8
	1) Déclaration d'immatriculation	9
	2) Déclaration modificative	10
	3) Déclaration annuelle	10
	4) Défaut de production	10
III.	NOM DE L'ASSUJETTI	11

REFUSER DE VENDRE

Un fournisseur ou un distributeur peut-il refuser de faire affaires avec une personne donnée?

I. PRATIQUE RÉPANDUE

Le fait, pour un producteur, un distributeur ou un fabricant de refuser de vendre ou de fournir en aval un produit ou un service est une pratique courante. Elle repose dans la majorité des cas sur des motifs fort justifiables sur le plan commercial: la solidité financière de l'acheteur, sa capacité de fournir le service après vente, sa compétence technique, son expérience, la situation géographique de son établissement ou son refus de se conformer aux pratiques commerciales du fabricant ou du détaillant. La loi ne prohibe nullement de tels refus. En général, le refus de faire affaires n'est donc pas illégal ou défendu.

La Loi sur la concurrence («la Loi») a pour objet de préserver et de favoriser la concurrence au Canada pour, notamment, offrir à la petite et à la moyenne entreprise une chance honnête de participer à l'économie canadienne et assurer des prix compétitifs et un choix varié de produits aux consommateurs.

Dans cet esprit, la Loi prévoit dans quelles circonstances le tribunal de la concurrence peut remédier au préjudice subi par la

personne à qui l'on refuse de vendre un produit. Ce sont ces circonstances particulières que nous nous proposons d'examiner, à l'aide de deux décisions importantes rendues sur le refus de vendre, soit l'affaire Chrysler (Director of Investigation and Research v. Chrysler Canada Ltd., (1989) 27 C.P.R. (3d) 1 (Competition Tribunal)) et l'affaire Xerox (Director of Investigation and Research v. Xerox Canada Inc. (1990) 33 C.P.R. (3d) 83 (Competition Tribunal)).

II. UNE PRATIQUE RÉVISABLE

Le refus de vendre est, en vertu de la Loi, une pratique révisable de nature civile, par opposition aux comportements prohibés par la Loi, lesquels constituent des infractions pénales.

Une telle pratique peut donner lieu à une enquête de la part du Directeur. Par la suite, il peut s'adresser au Tribunal de la concurrence pour demander l'interdiction de la pratique ou en atténuer les conséquences.

Le refus de vendre décrit dans la Loi comporte certaines caractéristiques:

1. ce n'est pas, en principe, un comportement criminel; il ne devient criminel que si le tribunal de la concurrence le prohibe et si par la suite la personne visée ne se soumet pas à l'ordonnance du Tribunal de la concurrence;

2. la seule personne qui peut instituer un recours fondé sur le refus de vendre, est le Directeur du Bureau de la concurrence;
3. le fardeau de la preuve repose entièrement sur le Directeur; il n'y a aucune présomption de fait ou de droit; et
4. la discrétion du tribunal est très large; il n'a aucunement l'obligation de rendre une ordonnance ou d'imposer une prohibition quelconque.

III. LE REFUS DE VENDRE PEUT QUELQUEFOIS ÊTRE UN COMPORTEMENT CRIMINEL

Le refus de vendre fait partie des pratiques révisables qui comprennent, entre autres, les ventes liées et l'exclusivité et qui sont chapeautées par une disposition plus englobante: l'abus de position dominante. Selon l'article 79, si un ou un groupe de participants qui contrôle un marché donné i.e. bénéficie d'une position dite de monopole ou de quasi-monopole, se livre à des agissements anti-concurrentiels qui ont pour effet de diminuer sensiblement la concurrence, le Tribunal de la concurrence peut intervenir.

Si la société qui pratique le refus de vendre se trouve dans une position dominante, ce refus peut alors devenir, en plus d'une

pratique révisable en soi, un agissement anti-concurrentiel et devenir un abus.

Notons que le comportement d'une société peut constituer, simultanément, une infraction pénale et une pratique révisable. Par exemple, le fabricant qui refuse de vendre un produit parce que le détaillant refuse de l'offrir à sa clientèle au prix établi par le fabricant peut faire l'objet tant d'une poursuite pénale en vertu de l'article 61 de la Loi qui prohibe le maintien du prix de revente que d'une procédure civile selon l'article 75 de la Loi qui vise le refus de vendre.

IV. ÉLÉMENTS À ÉTABLIR

Pour que le refus de vendre devienne une pratique révisable, le Directeur doit établir quatre éléments :

1. La personne est gênée dans son entreprise de façon importante ou encore elle ne peut exploiter cette entreprise parce qu'elle est incapable de se procurer un produit de façon suffisante sur un marché aux conditions de commerce normales. L'activité doit donc être importante pour la personne qui se dit lésée et non simplement porter sur un produit ou service qui constitue une part minimale de son activité commerciale.

2. La personne est incapable de se procurer le produit de façon suffisante à cause d'un manque de concurrence entre les fournisseurs. Il faut ici que le Directeur établisse l'insuffisance de concurrence entre les fournisseurs. En présence d'un seul fournisseur, l'obligation d'établir l'absence de concurrence disparaît. Cette insuffisance de concurrence est l'élément le plus difficile à établir puisque la preuve est de nature économique et sujette à des débats d'experts.
3. La personne doit être en mesure de respecter les conditions de commerce normales. L'acheteur éventuel doit répondre aux conditions financières, de compétence et d'expérience requises dans le milieu pour vendre le produit. Il doit être habilité à le faire.
4. Il faut que le produit soit disponible en quantités amplement suffisantes. La production existante de ce bien doit être suffisante pour l'accommoder. Les fournisseurs ou fabricants n'ont pas à augmenter ou modifier le volume de leur production pour accommoder le plaignant.

On doit d'abord noter qu'en vertu de la Loi, un «produit» comprend soit un article soit un service. Lorsque les quatre éléments ci-haut énumérés sont établis, le tribunal peut ordonner au fournisseur d'accepter la personne comme cliente aux conditions de

commerce normales, c'est-à-dire en matière de crédit et d'exigences d'ordre technique, d'entretien ou de service. Si les produits peuvent être importés, le tribunal, au lieu de demander aux fournisseurs canadiens d'approvisionner cette personne, peut exiger que les droits de douane afférents à l'article soient supprimés, réduits ou remis de façon à ce que cette personne soit sur un même pied d'égalité avec ses concurrents. S'il ne peut s'approvisionner auprès de fournisseurs canadiens, on lui donne donc l'opportunité de s'approvisionner auprès de fournisseurs étrangers selon des conditions équivalentes à l'approvisionnement au Canada.

V. EXCEPTIONS

Parallèlement à l'obligation de certains fournisseurs, producteurs et fabricants d'accepter, dans les cas prévus par la Loi, une personne comme client, le législateur a reconnu que certains produits ne peuvent être vendus que dans des établissements précis; à titre d'exemple, des vêtements qui portent griffe ou des parfums et les produits qui font l'objet de franchisage. De plus, certains produits de luxe ne sont écoulés que par l'entremise d'un réseau de distribution très limité et très encadré.

Une exception est décrite au deuxième paragraphe de l'article 75 :

«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.»

Les produits dits exclusifs et de haut de gamme constituent donc un marché à l'abri de l'application de l'article 75 de la Loi, sauf si la position du produit sur le marché est dominante au point que le refus de vendre nuise à l'exploitation d'une entreprise. En effet, le législateur prend pour acquis que des produits semblables mais de marque différente, tels parfums, chandails, tailleurs, vêtements, peuvent être obtenus en maints endroits.

VI. L'AFFAIRE CHRYSLER CANADA ET L'AFFAIRE XEROX

En matière de refus de vendre, deux décisions importantes ont récemment été rendues par le Tribunal de la concurrence, soit «l'affaire Chrysler Canada» et «l'affaire Xerox».

1. L'affaire Chrysler Canada

R. Brunet et Compagnie («RBC») avait monté au Canada une entreprise qui exportait des pièces d'automobiles dans des pays d'Amérique du Sud. RBC traitait avec un certain nombre de fabricants de pièces et en particulier avec Chrysler Canada («Chrysler»).

En 1987, Chrysler informait RBC qu'à l'avenir, Chrysler refuserait de l'approvisionner. Cette décision de Chrysler eut pour effet d'empêcher RBC de remplir les commandes reçues de ses acheteurs et RBC approcha un certain nombre de concessionnaires Chrysler qui acceptèrent de lui vendre des pièces.

Cette pratique fut portée à la connaissance de Chrysler qui expédia à ses vendeurs des directives à l'effet que les ventes de certaines pièces étaient strictement réservées «à nos clients canadiens et non à l'exportation» et fit ajouter dans son contrat de concession une disposition qui faisait en sorte que le concessionnaire n'avait implicitement pas le droit de vendre des pièces pour exportation en dehors du Canada.

Dans sa décision, le tribunal en arrive à la conclusion que si RBC pouvait acheter ailleurs certaines pièces de fabricants qui concurrençaient Chrysler, d'autres pièces étaient uniquement fabriquées par Chrysler de sorte que ces pièces constituaient un produit en tant que tel.

Chrysler argumenta que le marché visé était le marché des pièces automobiles tant au Canada qu'aux États-Unis et que si RBC ne pouvait s'approvisionner au Canada, il pouvait le faire aux U.S.A. Cette tentative de fusionner les deux marchés est d'une importance primordiale dans l'argumentation de Chrysler Canada qui essayait ainsi de minimiser l'impact de la variation des prix entre Chrysler Canada et Chrysler U.S.A. en stipulant que RBC et tous les exportateurs de pièces localisés aux États-Unis (ses concurrents) étaient placés sur un pied d'égalité.

Les prix pratiqués au Canada étant moins élevés qu'aux U.S.A., RBC avait un intérêt évident à s'approvisionner auprès de Chrysler Canada. Le tribunal en vint à la conclusion que les conditions de marché aux États-Unis et au Canada étaient différentes. Cette décision reconnaît ainsi que la différence de prix constitue en matière de refus de vendre une des caractéristiques d'un marché donné.

Le tribunal décida que RBC était sensiblement gênée dans son entreprise, à cause de l'impossibilité de s'approvisionner au Canada. La décision ajoute que l'examen d'un refus de vendre comporte, entre autres, l'analyse de quatre éléments :

- a) l'importance du produit pour l'entreprise;
- b) la possibilité de le remplacer par d'autres;

- c) la possibilité de remplacer la vente de ce produit par d'autres activités;
- d) le fait que la vente du produit est liée à d'autres produits ou services.

Après un examen des faits et après avoir analysé les éléments énumérés ci-dessus, le tribunal a conclu que les obligations imposées par Chrysler Canada à ses concessionnaires constituaient un refus de vendre à l'encontre de RBC, compte tenu du fait que Brunet avait eu des relations d'affaires depuis fort longtemps avec Chrysler Canada. (L'ordonnance du Tribunal dans l'affaire Chrysler a été annulée en décembre 1993 à la demande de R. Brunet, après que les parties se soient entendues.

2. L'affaire Xerox Canada Inc.

À une époque donnée, Xerox avait un inventaire important de photocopieurs de seconde main et décida de les liquider à bas prix. Exdos achetait certains appareils repris par Xerox à la fin d'un bail d'équipement, les remettait en ordre de fonctionner et par la suite les revendait. Xerox vendait des pièces de remplacement à Exdos.

Les activités d'entretien de Xerox devinrent importantes et, en août 1988, Xerox U.S. et Xerox Canada décidaient d'interrompre la fourniture de pièces aux autres entreprises de service sous prétexte que ces entreprises leur faisaient concurrence.

Le tribunal en vint aux conclusions suivantes : l'offre de pièces de Xerox était

amplement suffisante pour combler les besoins de Exdos; cette dernière était en mesure de remplir les conditions normales exigées par Xerox mais elle était dans l'impossibilité d'obtenir des pièces ailleurs et cet empêchement avait comme résultat de nuire sensiblement à son entreprise.

Pour toutes ces raisons, le Tribunal de la concurrence en vint à la conclusion que toutes les conditions de l'article 75 de la Loi étaient remplies et, en conséquence, il ordonna à Xerox d'accepter Exdos comme client pour l'achat de pièces Xerox. (L'affaire Xerox a été portée devant la Cour fédérale d'appel. Les auditions devaient débiter le 12 avril 1994 mais ont été remises sine die.)

VII. LE RECOURS DEVANT LES TRIBUNAUX DE DROIT COMMUN

Cette pratique de refus de vendre, en plus d'être réglementée par la Loi, est balisée par la notion d'«ordre public» telle qu'elle est définie par la jurisprudence, et devient sujette à l'application des principes de base de notre droit civil et plus particulièrement le principe de la liberté contractuelle. Dans l'arrêt Philippe Beaubien et Cie Ltée c. Canadian General Electric Company Limited et al, [1976] C.S. 1459, le tribunal n'a pas hésité à considérer que le refus de vendre puisse donner lieu à des dommages-intérêts lorsqu'il constitue un abus de droit.

Face au recours devant les tribunaux de droit commun ou à une plainte au Directeur, plusieurs raisons militent en faveur de

l'utilisation de la Loi. En effet, l'administration et l'économie de la Loi reposent sur l'intervention du Directeur; c'est à lui de mener une enquête et de décider de porter ou non l'affaire devant le Tribunal de la concurrence. Dès lors, il est moins onéreux pour la personne lésée de s'adresser au Directeur.

VIII. CONCLUSION

En général, le refus de vendre n'est pas prohibé. C'est une pratique commerciale courante et bien établie. Ce n'est qu'après avoir établi certaines circonstances aggravantes que le Directeur décidera de porter l'affaire devant le Tribunal de la concurrence. Lorsque tous les éléments prévus à la Loi seront présents, le tribunal pourra ordonner qu'un fournisseur, fabricant ou producteur accepte la personne lésée comme client. Au Canada, le refus de vendre en tant que tel fait l'objet d'une disposition autonome, soit l'article 75 de la Loi. Il n'en demeure pas moins qu'il peut constituer un élément d'abus de position dominante dans certaines circonstances lorsque le refus de vendre est pratiqué par un ou plusieurs participants contrôlant un marché donné. Le refus de vendre devra dans ce cas, notamment avoir pour effet d'empêcher ou de diminuer sensiblement la concurrence dans un marché donné par des agissements anti-concurrentiels et tombera alors sous l'application de l'article 79 de la Loi.

Serge Bourque avec le concours de
Pascale Chapdelaine

LOI SUR LA PUBLICITÉ LÉGALE DES ENTREPRISES INDIVIDUELLES, DES SOCIÉTÉS ET DES PERSONNES MORALES

I. INTRODUCTION

Dans le cadre de la réforme du Code civil du Québec, le législateur a adopté la Loi sur la publicité légale des entreprises individuelles, des sociétés et des personnes morales (la «Loi 95»), qui est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 1994. Cette loi modifie substantiellement les obligations des personnes morales, des sociétés et des personnes physiques qui exploitent une entreprise individuelle (les «assujettis»), relatives aux informations qu'elles doivent rendre publiques. Cette loi touche 45 lois et plus particulièrement, amende la Loi sur les compagnies (Québec) et remplace ou abroge trois lois qui étaient sources d'obligations pour les personnes morales, soient la Loi sur les déclarations des compagnies et sociétés, la Loi concernant les renseignements sur les compagnies et la Loi sur les compagnies étrangères.

Avant l'entrée en vigueur de la Loi 95, les compagnies (qui sont des personnes morales au sens de la Loi 95 et du Code civil du Québec) devaient produire un rapport annuel auprès de l'Inspecteur général des institutions financières (l'«Inspecteur») en vertu de la Loi concernant les

renseignements sur les compagnies et déposer une déclaration au bureau du protonotaire de la Cour supérieure dans chaque district judiciaire où elles faisaient affaires, en vertu de la Loi sur les déclarations des compagnies et sociétés. La Loi 95 a pour effet de simplifier ces obligations. Les personnes morales qui désiraient faire affaires au Québec mais qui n'étaient pas constituées en vertu des lois du Québec, des fédérales ou des lois de l'Ontario, devaient de plus obtenir un permis de faire affaires au Québec en vertu de la Loi sur les compagnies étrangères. Cette loi a été abrogée.

La Loi 95 prévoit la création d'un seul et unique registre contenant toutes les informations sur les assujettis. Elle établit de plus un mécanisme de mise à jour des informations relatives aux assujettis, permettant d'obtenir des renseignements exacts et à jour sur les assujettis.

II. CRÉATION D'UN REGISTRE

Un nouveau registre informatisé, dont l'administration relève de l'Inspecteur, a été créé pour tout le territoire du Québec. Ce registre a pour objet de recevoir les informations relatives aux assujettis et de les rendre publiques. Les assujettis ont l'obligation de s'immatriculer dans ce registre.

Ce registre peut être consulté à partir des bureaux de l'Inspecteur à Québec et à Montréal et à partir du greffe de la Cour

supérieure dans chaque district judiciaire. Ce registre sera de plus accessible par un moyen de télécommunication autorisé par l'Inspecteur, sur paiement des droits prescrits.

1. Déclaration d'immatriculation

L'immatriculation des personnes morales constituées en vertu des lois du Québec après le 31 décembre 1993 s'effectue sur dépôt de leur acte constitutif auprès de l'Inspecteur. L'immatriculation des autres personnes morales s'effectue, sauf exceptions précises prévues à la Loi 95, sur présentation d'une déclaration d'immatriculation auprès de l'Inspecteur.

L'immatriculation des sociétés et des personnes physiques qui exploitent une entreprise individuelle s'effectue sur présentation d'une déclaration d'immatriculation auprès du greffier de la Cour supérieure.

La déclaration d'immatriculation contient des renseignements généraux relatifs à l'assujetti, incluant, de façon non limitative, son nom, l'adresse de son domicile, le nom et l'adresse de ses dirigeants et l'adresse de ses établissements au Québec.

Bien que l'immatriculation des personnes morales constituées en vertu des lois du Québec après le 31 décembre 1993 s'effectue sur dépôt de leur acte constitutif, celles-ci doivent produire une déclaration initiale auprès de l'Inspecteur. Cette déclaration peut être produite en même

temps que l'acte constitutif, ce qui dispense la personne morale de l'obligation de produire l'avis relatif à l'adresse du siège social (formulaire 2) et l'avis relatif à la composition du conseil d'administration (formulaire 4), ces renseignements étant déjà inclus dans la déclaration initiale. La déclaration initiale peut également être produite subséquentement au dépôt de l'acte constitutif, sans frais si elle est produite dans les 60 jours du dépôt ou en payant les droits prescrits si elle est produite après ce délai.

Sauf exceptions précises prévues à la Loi 95, les personnes morales constituées avant l'entrée en vigueur de la Loi 95 et les personnes morales non constituées au Québec devront présenter une déclaration d'immatriculation entre le 1^{er} juillet 1994 et le 31 décembre 1994. Les personnes physiques qui exploitaient une entreprise individuelle avant l'entrée en vigueur de la Loi 95 doivent présenter une déclaration d'immatriculation entre le 1^{er} janvier 1994 et le 30 juin 1994. Les sociétés constituées avant l'entrée en vigueur de la Loi 95 doivent présenter une déclaration d'immatriculation entre le 1^{er} janvier 1994 et le 31 décembre 1994.

2. Déclaration modificative

Afin de s'assurer que le public dispose d'informations à jour sur les assujettis, le législateur a prévu l'obligation pour les assujettis de produire une déclaration modificative à chaque fois qu'un changement survient dans les informations

apparaissant à la déclaration d'immatriculation ou à la déclaration initiale ou lorsque ces déclarations sont incomplètes ou qu'elles contiennent une information inexacte. La déclaration modificative doit être présentée à l'Inspecteur dès que le changement survient.

Dans le but d'inciter les assujettis à produire leurs déclarations modificatives, aucun droit n'est prescrit pour le dépôt de ces déclarations.

3. Déclaration annuelle

À compter de l'année 1995, les assujettis auront de plus l'obligation de produire une déclaration annuelle. Cette déclaration s'apparente au rapport annuel qui devait être produit à chaque année en vertu de la Loi concernant les renseignements sur les compagnies. Cette déclaration devra être produite entre le 1^{er} août et le 31 octobre dans le cas des personnes morales et entre le 1^{er} février et le 30 avril dans le cas des sociétés et des personnes physiques qui exploitent une entreprise individuelle.

L'Inspecteur transmettra un avis aux assujettis qui ont omis de produire leur déclaration annuelle pour l'année précédente.

4. Défaut de production

La Loi 95 prévoit diverses sanctions en cas de défaut de produire une déclaration d'immatriculation, une déclaration initiale,

une déclaration modificative ou une déclaration annuelle:

- ce défaut constitue une infraction au sens de la Loi 95 et des poursuites pénales peuvent être intentées contre l'assujetti en défaut et contre les administrateurs, dirigeants et fondés de pouvoir d'un assujetti qui ont ordonné, autorisé ou conseillé la perpétration de cette infraction ou qui y ont consenti ou autrement participé;
- l'Inspecteur peut radier l'immatriculation de l'assujetti qui est en défaut de déposer deux déclarations annuelles consécutives;
- l'instruction d'une demande présentée par un assujetti non immatriculé, devant un tribunal ou un organisme exerçant des fonctions judiciaires ou quasi-judiciaires, peut être suspendue jusqu'à ce que cet assujetti s'immatricule, sur simple demande d'une personne intéressée.

III. NOM DE L'ASSUJETTI

La Loi 95 et la Loi sur les compagnies (Québec) contiennent des dispositions similaires concernant le choix d'un nom. Elles prévoient certains critères relatifs au choix d'un nom, comme le fait qu'un nom ne peut contrevenir aux dispositions de la Charte de la langue française ou qu'il ne peut prêter à confusion avec un nom utilisé par une autre personne.

Auparavant, dans le cadre d'une demande de réservation de dénomination sociale, l'Inspecteur vérifiait si tous les critères établis par la Loi sur les compagnies (Québec) étaient respectés. Dorénavant, l'Inspecteur n'a plus l'obligation de vérifier si tous les critères établis par la Loi 95 et la Loi sur les compagnies (Québec) sont respectés. Par exemple, il n'a plus l'obligation de vérifier si le nom proposé porte à confusion avec un autre nom déjà utilisé. Le fait que l'usage d'un nom soit autorisé initialement par l'Inspecteur ne comporte donc aucune assurance à l'effet que ce nom ne porte pas à confusion avec un autre nom déjà utilisé. Il appartient donc à ceux qui réservent un nom de s'assurer que le nom proposé ne porte pas à confusion avec un autre nom déjà utilisé.

L'Inspecteur exerce cependant un contrôle à posteriori sur le nom des assujettis, tant en vertu de la Loi 95 qu'en vertu de la Loi sur les compagnies (Québec). À la demande de toute personne intéressée, l'Inspecteur peut ordonner à un assujetti de changer le nom qu'il utilise aux fins de l'exercice de ses activités s'il n'est pas conforme aux dispositions de la Loi 95 ou de la Loi sur les compagnies (Québec).

René Branchaud

CONFÉRENCES LAVERY, de BILLY

À l'occasion du Symposium sur le développement des ressources humaines, organisé par l'Association des cadres scolaire du Québec, Jean Pomminville a été invité à titre de personne-ressource pour l'atelier «*Relation d'aide: Mesures disciplinaires*». Ce symposium se tenait à Québec les 9, 10 et 11 février derniers. La même conférence a été donnée par Marie-Claude Perreault à tous les cadres de la Ville de Châteauguay le 29 mars 1994.

Odette Jobin-Laberge présentait une conférence aux courtiers de la compagnie d'assurance La Garantie le 24 février, laquelle s'intitulait «*Les nouvelles pratiques dans la souscription de risques*».

Le 25 mars dernier, Raymond Doray et Alain Gascon ont été les invités de l'Institut international de recherche à prononcer une conférence sur «*L'impact de la Loi 68 sur la confidentialité des dossiers - Impact sur les changements au Code civil entraînant de nouvelles responsabilités face à l'invalidité des employés*» pour Raymond Doray et sur les «*Changements en matière de relations de travail et d'invalidités*» pour Alain Gascon.

Le 7 mars, Richard Wagner a prononcé une allocution à Toronto devant le International Council of Shopping Centers (I.C.S.C.) sur «*Les cas d'ouverture à l'injonction pour l'application d'une clause d'opération continue dans des baux commerciaux*».

Georges Dubé a participé, le 8 avril dernier, aux conférences Meredith organisées par la Faculté de droit de l'Université McGill. Le colloque portait sur «*Les transactions transfrontalières*» et le sujet de sa conférence était: «*Les contrats d'ingénierie*».

Au cours du mois d'avril, Don McCarty a offert aux clients de Les Industries Browning Ferris des séances de formation sur «*La gestion sécuritaire des sols contaminés et des déchets*».

La section «droit immobilier» de l'Association du Barreau canadien a organisé une déjeuner-causerie le 13 avril dernier et a invité Christian Drapeau à venir leur parler du «*Bail commercial dans le contexte du Code civil du Québec*».

Le Groupe de travail sur la situation de la femme dans le système scolaire montréalais du Conseil scolaire de L'Île de Montréal a invité Marie Gaudreau à participer à un souper-conférence intitulé «*Les droits des femmes dans le Code civil et les lois connexes*».

Michel Yergeau était l'invité de la «section environnement» de l'Association du Barreau canadien et a présenté une conférence qui portait sur l'«*Analyse de la jurisprudence récente en matière d'environnement en 93-94*».

LAVERY, DE BILLY AVOCATS

Droit de reproduction réservé.

Le Bulletin fournit des commentaires généraux destinés à notre clientèle sur les développements récents du droit.

Les textes ne constituent pas une opinion juridique.
Les lecteurs ne devraient pas agir sur la seule loi
des informations qui y sont contenues.