

La nouvelle législation anti-cartel **The New Combines Law**

Gérald Marion

Volume 15, numéro 4, octobre 1960

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1021909ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1021909ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Département des relations industrielles de l'Université Laval

ISSN

0034-379X (imprimé)

1703-8138 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Marion, G. (1960). La nouvelle législation anti-cartel. *Relations industrielles / Industrial Relations*, 15(4), 425–440. <https://doi.org/10.7202/1021909ar>

Résumé de l'article

Dans cet article, après avoir fait une brève revue de l'ancienne législation anti-coalition, l'auteur étudie les répercussions et les effets sur la concurrence des prix et la liberté de choix du consommateur, des amendements apportés à cette loi par le gouvernement canadien.

La nouvelle législation anti-cartel

Gérald Marion

Dans cet article, après avoir fait une brève revue de l'ancienne législation anti-coalition, l'auteur étudie les répercussions et les effets sur la concurrence des prix et la liberté de choix du consommateur, des amendements apportés à cette loi par le gouvernement canadien.

Le gouvernement du Canada a adopté, lors de la dernière session parlementaire, un bill qui modifie substantiellement la législation anti-cartel existant au Canada.¹ Nous voulons dans les lignes qui vont suivre faire une analyse de cette nouvelle législation et en faire ressortir d'une façon particulière les fondements et les implications économiques; de même que nous voulons jeter quelque lumière sur les concepts qu'elle utilise et les principes sur lesquels elle est fondée.

L'économie canadienne est une économie de marché dans laquelle les dynamiques de l'offre et de la demande doivent en principe réaliser l'équilibre qui assure à la fois l'utilisation optimale de nos ressources et la satisfaction maximum des besoins du consommateur. Ce système économique est centré autour de la concurrence qui en est le mécanisme régulateur et qui permet ainsi au marché un fonctionnement spontané. Les conditions qui permettent l'existence de la concurrence se rapportent à la fois au mode de comportement économique du sujet et au cadre matériel qui assure une régularisation automatique du marché. D'une part, le consommateur ou le sujet, c'est l'homme économique d'Adam Smith animé de l'esprit de lutte et du désir de maximiser ses gains. D'autre part, le grand nombre de participants au marché et l'absence de domination et d'influence décisives des offres et des demandes particulières permettent à tous d'obtenir le plus grand avantage.

Tout ce système forme ce

MARION, GÉRALD, professeur au Département des Relations industrielles, Faculté des Sciences Sociales de l'Université de Montréal.

(1) Bill C-58, *Chambre des Communes*, Troisième Session, vingt-quatrième parlement 8-9, Elizabeth II, 1960.

que nous appelons le système de la libre entreprise dans lequel les individus de leur propre initiative organisent les activités économiques; l'Etat ayant un rôle important, mais limité. De même que ce système postule la liberté des participants, il requiert également qu'aucun groupe privé ne jouisse d'une situation monopolistique et possède un pouvoir arbitraire qui entrave le libre jeu des forces économiques; car la liberté d'entreprise a perdu toute signification lorsque des groupes d'intérêts particuliers, qu'ils soient désignés sous l'appellation de consortium, de cartel ou de monopole, possèdent des pouvoirs qui sont, dans un régime démocratique, réservés aux représentants du peuple.

Certes, on a souvent affirmé que la notion de concurrence est dépassée et que nous vivons dans un monde de monopole. Cette affirmation est vraie si nous nous référons pour évaluer le système actuel aux schémas de concurrence popularisés par les économistes libéraux. En effet, d'après ces auteurs, la concurrence pure ne peut exister que si le marché est caractérisé par un nombre très élevé de vendeurs et d'acheteurs d'un même produit, d'une part, et si d'autre part, l'influence des offres et des demandes particulières est nulle.

Mais, faisant suite à ces premières théories, d'autres auteurs ont affirmé que la concurrence effective sinon la concurrence parfaite peut très bien exister dans une économie marquée au coin des développements technologiques et du gigantisme industriel. Pour Joseph Schumpeter entre autres, la concurrence praticable existe dans une économie soumise à un processus de concentration des entreprises, mais où la destruction créatrice, alimentée par les innovations, assure une rivalité constante entre les unités économiques.

C'est dans un tel contexte que prend place le contrôle des monopoles qui doit empêcher la dominance du marché par des groupes particuliers.

L'ancienne législation

En vertu de la législation anti-cartel qui a prévalu jusqu'à tout récemment et de son interprétation dans la jurisprudence, tout complot pour restreindre la concurrence dans le commerce, ou toute coalition commerciale ou industrielle concernant la fixation des prix d'un produit, la limitation des canaux de distribution ou la restriction de l'offre d'une

marchandise sont des pratiques néfastes à l'intérêt public et sont considérées comme étant des actes délictueux en eux-mêmes. Les associations d'intérêts sont préjudiciables à l'intérêt public parce que la disparation de la concurrence qu'elles entraînent permet à certains groupes de disposer d'un pouvoir arbitraire quant à la fixation des prix d'un produit ou des autres conditions de commerce. Comme l'affirmait l'honorable Juge Migneault, « ... Le détriment causé au public par l'empêchement ou la suppression de la concurrence, est ce qui fait tomber un accord ou une coalition sous la proscription de l'article 498 C.P.C. ». ² La loi anti-cartel a donc pour but de sauvegarder l'intérêt public, la mesure de la sauvegarde de cet intérêt étant le degré de concurrence qui caractérise un secteur industriel ou tout au moins l'absence de coalition entre les fabricants ou les distributeurs d'une marchandise. Ce principe dirigeant en ce qui concerne la réglementation des monopoles est basé sur le fait qu'aucune association privée ne peut déterminer arbitrairement les conditions industrielles et commerciales qui doivent prévaloir dans un secteur de l'économie et que la liberté de choix du consommateur doit être sauvegardée.

Cependant, on peut se demander s'il est possible d'après cette loi anti-monopole qu'une entente soit permise si elle n'est pas conclue dans le but immédiat d'empêcher les lois de l'offre et de la demande d'opérer librement, mais plutôt afin de régulariser et d'assainir un marché chaotique. Lors de la présentation de la loi contre les coalitions de 1923, au Parlement canadien, le premier ministre d'alors avait fait les déclarations suivantes selon lesquelles il pouvait y avoir de bonnes et de mauvaises ententes, seules ces dernières étant néfastes à l'intérêt public et ainsi condamnables:

« J'ai lu dans un compte-rendu de journal que la loi ne fait de distinction entre les bonnes et les mauvaises coalitions... C'est précisément cette distinction qui est néfaste avec soin dans la définition... Toute coalition qui est mise en oeuvre d'une façon équitable n'est pas atteinte par les dispositions importantes de ce projet. » ³

Mais par suite de l'interprétation de la loi anticoalition, dans la jurisprudence des tribunaux, cette distinction entre les bonnes et les mauvaises ententes paraît superflue. En effet, quel que soit le jugement de valeur que l'on puisse porter sur une coalition commerciale ou industrielle, elle est, d'après sa nature même, une restriction à la

(2) *Stinson-Reeb Co. et Al. V. The King*, 1929.

(3) W.L. MACKENZIE KING, *Débats de la Chambre des Communes*, 1923, Vol. 3, pp. 2513 ss.

concurrence et comme on l'a vu précédemment tout acte dont le but est de circonscire indûment la concurrence est illégal en soi. Même l'argumentation proprement économique comme l'argument des prix raisonnables ou celui de la stabilisation des marchés n'a eu aucune valeur disculpatoire devant les cours de justice. ⁴

La nouvelle législation

Les changements que le nouveau bill apporte à la législation anti-cartel peuvent être classifiés sous deux chefs différents. Il y a d'abord ceux qui affectent le mode selon lequel l'appareil judiciaire interviendra pour contrôler les coalitions d'intérêts ainsi que les fusions préten dues néfastes à l'intérêt public. En second lieu, il y a les modifications relatives à l'objet même de ce contrôle et qui caractérisent les pratiques monopolistiques qui devront être considérées comme des actes délictuels.

D'après le premier groupe de modifications, la Cour de l'Echiquier devient l'enceinte judiciaire où les causes sur les arrangements monopolistiques ayant de fortes implications économiques seront entendues et jugées; elle remplace ainsi, dans ces derniers cas, les tribunaux provinciaux qui jadis avaient seuls juridiction en cette matière.

De plus, la nouvelle législation pourvoit une procédure de rechange d'après laquelle une injonction ou une ordonnance de dissolution pourra être prise lorsqu'une fusion est en voie de formation ou des groupements d'intérêts menacent d'opérer à l'encontre du bien public. Ce correctif complète celui qui existait avant la passation de la nouvelle législation soit le recours aux tribunaux pour l'obtention d'une conviction de culpabilité.

Quant à ce qui concerne les pratiques monopolistiques proprement dites, on peut dire qu'essentiellement, les changements que le nouveau bill apporte, sous ce rapport, à la législation anti-cartel, consistent dans l'énumération de pratiques commerciales qui, désormais, ne pourront être considérées comme illégales, ainsi que dans certaines stipulations additionnelles relatives à la discrimination commerciale.

En d'autres termes, la nouvelle législation maintient dans l'illégalité les ententes industrielles ou commerciales ayant pour objet immédiat

(4) cf. MARION, GÉRALD, *La politique canadienne sur les monopoles*, Inst. Soc. Popul., 1957, pp. 30 ss.

la fixation des prix d'un produit, la limitation de la production d'une marchandise, la division du marché entre les producteurs ou les distributeurs, la restriction de l'entrée dans l'industrie, le contrôle de l'offre ainsi que toute autre pratique ayant pour but de restreindre le bon fonctionnement des canaux de distribution. Cependant, ce même bill permet explicitement l'échange de statistiques, l'uniformisation des produits d'une industrie ou des conditions de commerce, la coopération dans la recherche ainsi que certaines autres pratiques que le législateur n'énumère pas.

Au chapitre de la discrimination commerciale, la loi stipule que les entreprises d'approvisionnement devront avoir des politiques uniformes pour tous leurs clients, c'est-à-dire qu'il leur sera interdit d'accorder des escomptes à certains clients, alors que ces rabais ne sont pas accessibles pour d'autres groupes. Les ventes à perte sous forme d'articles sacrifiés sont également proscrites, de même que la pratique des prix de rapine.

En ce qui concerne les fusions, le législateur les définit comme étant toute acquisition par une ou plusieurs personnes de tout contrôle sur la totalité ou quelque partie de l'entreprise d'un concurrent, moyennant quoi la concurrence a été réduite au détriment ou à l'encontre de l'intérêt public; il stipule que quiconque prend part à une telle fusion, commet un acte illégal. On verra plus bas qu'elles peuvent être les effets de cette législation.

L'échange d'information

Nous voulons dans les paragraphes suivants faire une analyse de certaines de ces pratiques commerciales sur lesquelles le législateur statue.

Les pratiques commerciales qui selon la loi peuvent faire l'objet d'entente ne sont pas des pratiques monopolistiques proprement dites, comme l'est, par exemple, la fixation directe du prix de vente d'un produit. Cependant, plusieurs de ces pratiques que le nouveau bill permet sont des conditions préalables à l'exercice d'un pouvoir monopolistique et en les permettant, le gouvernement peut rendre inefficace la lutte contre les monopoles.

Ainsi, la nouvelle législation continue de considérer comme un délit toute fixation directe des prix d'un produit par plusieurs compagnies,

de même qu'elle défend explicitement toutes mesures restrictives ayant pour effet direct la diminution induite de la concurrence.⁵ Mais, d'autre part, le même bill contient des amendements qui permettent l'échange de statistiques ou d'informations entre producteurs ou distributeurs d'une même marchandise. C'est là, à notre avis, la partie la plus contestable de la nouvelle législation et celle, d'ailleurs, qui a soulevé des débats acrimonieux à la Chambre des Communes. Car, on peut se demander si cette stipulation de la loi qui permet l'échange de renseignements entre entreprises ne rend pas inefficace le contrôle des monopoles, en ce sens qu'une partie de la loi permet de contourner la législation elle-même: l'échange d'informations autorisé par la loi rend parfois possible à qui le désire, de prendre une attitude monopolistique sans avoir recours à l'entente directe qui est une pratique illégale.

En effet, dans tout processus qui conduit à une entente tacite sur les prix d'un produit, il est possible de discerner deux étapes successives: l'état de propension à l'entente, et son actualisation en une politique de prix identiques. Lorsque la propension à l'entente existe, des informations pertinentes concernant l'état des affaires dans l'industrie peuvent conduire à son développement en des pratiques restrictives. Voici comment.

La propension à l'entente existe dans les marchés circulaires, c'est-à-dire lorsque les entreprises en affaires sur ce marché peuvent se compénétrer grâce à leur interdépendance. Pour cela, il faut en général que le nombre d'entreprises soit peu élevé afin qu'ils aient une influence réelle sur le marché; il faut également que l'élasticité de l'offre globale du groupe soit élevée, c'est-à-dire qu'il existe dans l'industrie une capacité de production excédentaire. Etant donné cette situation et si la capacité de production oisive est également distribuée entre les firmes de l'industrie, la concurrence est inutilement ruineuse du point de vue des entrepreneurs parce que leurs actions et leurs réactions comme tentative de pénétrer le marché des firmes rivales ne peuvent qu'entraîner une baisse de prix.

Dans ce contexte, la diffusion des informations devient l'instrument qui permet l'actualisation de l'entente.

Car dans cette situation, l'échange de statistiques entre entreprises est non seulement une condition nécessaire, mais parfois suffisante pour

(5) On a voulu ainsi continuer à utiliser la règle *per se* dans les procédures contre les coalitions: les ententes constituent en elles-mêmes un acte illégal.

permettre une entente tacite sur le prix de vente d'un produit; d'autre part, l'entente directe sur les prix devient un acte superflu. En effet, il est un principe bien connu en économie politique qui veut que dans toute structure de marché où les entrepreneurs sont en nombre restreint, tout producteur qui recherche un profit maximum tienne compte du comportement de ses rivaux et s'abstienne de les concurrencer chaque fois que le profit du groupe est plus élevé que si chacun agissait individuellement. Or, la diffusion des informations que le bill C-58 rend explicitement légale permet justement aux entrepreneurs qui veulent maximiser leurs profits de suivre des politiques de prix parallèles grâce à l'échange d'information. En d'autres termes, ils pourront pratiquer le parallélisme conscient qui comme on le sait est une pratique monopolistique. En effet, les informations fournies par l'échange de statistiques permettront à un entrepreneur en particulier d'aligner sa politique de prix avec celle de ses rivaux chaque fois qu'il maximera son profit de cette façon ou qu'il évitera une guerre de prix inutilement ruineuse. On en arrive ainsi à la pratique dite de « parallélisme conscient » où la concurrence est éliminée.

Pour illustrer davantage notre argumentation, nous considérons une autre situation, celle de la dominance des prix (*price leadership*) qui peut s'établir grâce à l'information sur l'état de l'offre de produit d'un producteur en particulier. Supposons que dans une structure de marché où les producteurs sont peu nombreux, il appert, grâce aux statistiques échangées, que pour l'un d'entre eux, l'élasticité de l'offre est très élevée, c'est-à-dire ses possibilités d'expansion à coût constant sont très étendues. Dans ce cas, ses concurrents éviteront, dans leur intérêt, de le concurrencer et suivront ses politiques de prix car dans cette situation, une guerre des prix serait inutilement ruineuse.

On le voit, la diffusion des informations quant aux conditions de l'offre et de la demande de certaines entreprises peut pousser les entreprises à éviter la concurrence et permet le parallélisme conscient aussi bien que la dominance des prix. On sait, d'autre part, que ces pratiques ont les mêmes effets que les ententes directes, mais la preuve est tellement difficile à faire que par le passé, le gouvernement canadien a évité de les aborder.

Il est bon de rappeler que l'un des premiers auteurs à préconiser l'échange de statistiques a été A.B. Eddy, l'auteur de *New Competi-*

tion,⁶ selon qui la vraie concurrence n'existe que si les entreprises connaissent et peuvent juger les politiques des concurrents. Fort de ce principe, il préconisait la formation d'associations commerciales avec comme objectif l'échange de renseignements. Mais d'après l'exposé ci-haut, la diffusion des informations ne conduit pas nécessairement au développement de la concurrence; bien au contraire. D'ailleurs, dans une cause célèbre entendue devant la Cour Suprême des Etats-Unis, cette question d'échange de statistiques dans le contexte de la politique anti-cartel a été longuement analysée et discutée. Il n'est pas superflu, ici, de donner un bref aperçu de cette cause importante. Il s'agit de *American Column & Lumber Co. — V. — United States*. Les faits sont les suivants. Une association commerciale avait organisé un vaste réseau d'échange d'informations sur l'industrie du bois ayant pour but de renseigner de la façon la plus complète et la plus précise possible ses membres sur les conditions de l'offre et de la demande des produits de cette industrie. Les rapports envoyés à chaque membre étaient fréquents, très détaillés et incluaient entre autres la liste des prix demandés. Bien que les membres de cette association aient nié catégoriquement que leur but était de fixer les prix, l'honorable Juge Clarke en a quand même déduit qu'une telle coopération était contraire à la libre concurrence.⁷ Nous avons là l'exemple qu'un réseau d'échange de statistiques bien organisé peut conduire sinon à la suppression du moins à la diminution de la concurrence.⁸ En résumé, nous pouvons dire que bien que toute affirmation en ce qui concerne ces réseaux d'information doit être nuancée et faire la part des choses, il demeure que toute tentative pour les faire servir comme base à des « gentlemen's agreements » est une entorse à la concurrence considérée comme le régularisateur de notre économie.

Bien entendu, le nouveau bill précise qu'aucune des pratiques explicitement permises, y compris l'échange de statistiques, doivent conduire à la diminution de la concurrence; mais c'est, à notre avis, un article dont la praticabilité peut être fortement contestée. En effet, quels critères peut-on utiliser pour déterminer si la diffusion des infor-

(6) Chicago, 1912.

(7) *Supreme Court of the United States*, 1921. (Il faudrait peut-être nuancer notre affirmation en disant que le département des statistiques de l'association laissait clairement voir qu'il était possible de hausser les prix, bien que toute entente formelle sur les prix fut exclue.)

(8) Pour de plus amples informations, on peut consulter: BURNS, A.R., *The Decline of Competition*, (McGraw-Hill Co.) Ch. II. HENDERSON, *Statistical Activities of Trade Associations*, *Am. Economic Review*, 1926, p. 219. HANDLER, M., *Trade Regulation*, The Foundation Press, Brooklyn (1951), pp. 258.

mations a conduit, par exemple, au parallélisme des prix ou à la restriction de l'offre? Dans une économie dynamique, l'évolution des quantités produites peut n'être que la résultante des composantes économiques normales; mais elle peut également être le résultat d'une action concertée. De même, des prix uniformes pour toute une industrie peuvent résulter ou de la concurrence serrée ou de politiques de prix parallèles. Pour savoir si à un moment donné les entreprises d'une industrie sont en collusion tacite, les tribunaux devront non seulement s'embourber dans des évaluations comptables, mais devront également faire des procès d'intention. A cet égard, l'ancienne législation manquait peut-être de flexibilité, mais la condamnation des ententes *per se* était au moins une protection additionnelle pour le consommateur. Le nouveau bill accepte encore ce principe, mais l'énumération de pratiques permises aussi englobantes que celles ayant trait à l'échange de statistiques alourdit davantage le fardeau de la preuve de l'existence d'une collusion.⁹

La nouvelle législation permet la coopération en ce qui concerne la recherche et les développements futurs. A l'heure actuelle, certaines industries possèdent des instituts de recherche supportés par les entreprises faisant partie de l'industrie. Dans certains cas, ces instituts consacrent une bonne part de leurs activités à la conservation des ressources, etc. ... Il ne semble pas que la recherche considérée sous cet angle, pose des problèmes en ce qui concerne la législation anti-trust.

Un point plus délicat concerne la recherche scientifique pour l'amélioration des processus de production ou des produits d'une industrie. Dans certains cas, ces recherches demandent une très forte concentration de capitaux et ne peuvent souvent se faire au niveau des firmes individuelles. Il faut une mise de fonds commun. Nous ne croyons pas qu'il soit réaliste de s'y objecter au nom de la sauvegarde de la concurrence d'autant plus qu'en certains cas, cette manière de procéder peut stimuler la concurrence; c'est le cas où il existe une structure de marché caractérisée par une entreprise géante concurrencée par une kyrielle de petites firmes. Dans cette situation, la coopération entre les petites firmes pour fin de recherches pourra les amener à développer

(9) Les coalitions ayant de fortes implications économiques et dont les répercussions sont difficiles à évaluer seront sans doute examinées et jugées par la Cour de l'Echiquier. En autant que cette Cour ait recours à des experts en la matière, elle peut parvenir à l'efficacité. Mais, à ce moment-là, nous nous rapprochons de la conception anglaise dont le principe de base, centré sur la maximisation de l'offre globale, est différent de celui invoqué au Canada: le maintien de la concurrence.

des processus de production plus efficaces ou des produits plus attrayants, de sorte que ces petites entreprises pourront désormais concurrencer la firme dominante. Ainsi, la coopération dans la recherche scientifique place les petites firmes dans une meilleure situation concurrentielle vis-à-vis de l'entreprise dominante et peut conduire à une concurrence réelle au lieu du simulacre de rivalité qui existait avant la coopération pour fin de recherches.

Le point le plus important en ce qui concerne la coopération pour la recherche est l'octroi des brevets. Le gouvernement permettant de plein pied la coopération dans la recherche scientifique, il faut, par contre, qu'il ait une politique d'octroi des brevets très éclairée. En effet, la coopération dans la recherche pourra facilement conduire à la centralisation ou la polarisation des brevets. Or, la centralisation des brevets n'est souvent qu'un genre particulier de coalition en vue d'éliminer la concurrence.

Il y a un exemple frappant d'une coalition dans la fabrication et la vente de produits ophtalmiques,¹⁰ dont le fondement était la possession par une compagnie de droits de brevet lui permettant d'exercer une main-mise sur la presque totalité des fabricants qui alimentaient le marché canadien et sur les ventes en gros et en détail de la majorité des articles de lunetterie achetés par le consommateur.

La discrimination commerciale

Nous tournons maintenant notre attention sur les stipulations de la loi relatives à la discrimination commerciale. On sait qu'il est possible à un vendeur ou distributeur de manipuler le prix de ses produits de telle façon qu'il favorise certains clients aux dépens de certains autres, rendant ainsi précaire la situation de ces derniers. Nous pouvons illustrer cette pratique en tirant le cas suivant des rapports du Ministère de la Justice. Il s'agit des pratiques restrictives utilisées par l'Eddy Match Co. pour mâter un concurrent.^{10a} Lorsque cette compagnie désirait faire disparaître un rival en vue de monopoliser un marché, elle fabriquait des « marques de choc » qu'elle écoulait à prix réduit sur le marché du concurrent afin de diminuer le débit de son commerce. Comme le marché de ce dernier était local, alors que

(10) *Articles de lunetterie*, Ministère de la Justice, Ottawa, 1948, p. 117.

(10a) *Les Allumettes*, Ministère de la Justice, Imprimeur du Roi, Ottawa, 1949.

l'Eddy Match diffusait ses produits dans toutes les parties du Canada, cette dernière pouvait encore réaliser des profits bien qu'elle opérât à perte sur un marché en particulier. La baisse des prix n'était donc pas le résultat d'une saine concurrence, mais une simple tactique pour faire disparaître la concurrence.

Ce sont les pratiques similaires à celle décrite ci-haut que la législation anti-cartel considère désormais comme étant un acte délictueux. Elle groupe dans cette catégorie la pratique des escomptes non-proportionnés et les ventes à perte ou l'utilisation d'articles sacrifiés comme moyen d'augmenter le débit des affaires.

A priori, l'interdiction de ces pratiques paraît favorable au maintien de la concurrence puisque le but est d'empêcher la discrimination commerciale qui a pour effet d'éliminer du monde des affaires, les entreprises de dimensions réduites.

Mais, d'autre part, la loi accorde aux fournisseurs le droit de refuser de vendre des marchandises aux détaillants qui pratiquent les ventes à perte. C'est tomber de Charybde en Scylla. En effet, la détermination de l'existence des ventes à perte est non seulement souvent impossible à faire, mais dans la réalité on confond généralement cette pratique avec les rabais ou les escomptes accordés par des distributeurs qui sont parvenus à un haut niveau d'efficacité. La difficulté de distinguer entre les deux pratiques vient de ce que le seul critère qui permettrait de différencier l'une de l'autre, c'est le coût de revient. Or, justement, ce coût varie d'un agent à l'autre: ce qui peut être une vente à perte chez l'un n'est chez un autre qu'un simple rabais venant d'une saine concurrence et qui permet encore au vendeur d'encaisser son profit.

Cependant, un fournisseur pourra prétendre qu'il s'agit là d'une vente à perte et refuser d'approvisionner ce client. De là à priver des sources d'approvisionnement, tout détaillant qui réduit ses prix, il n'y a qu'un pas. On tombe ainsi dans la pratique dite du maintien des prix de revente.¹¹

Bien que cette pratique soit interdite par la législation anti-cartel, nous venons de voir comment il est possible pour un distributeur de contourner cette stipulation de la loi sans tomber dans l'illégalité.

(11) Pour obtenir des arguments circonstanciés sur cette pratique, voir YOMEY, B.S., *The Economics of Resale Price Maintenance*, Pitman, London, 1954.

Le maintien des prix de revente est une pratique condamnable parce qu'il conduit à une plus grande intégration des structures économiques, élimine toute concurrence sur les prix au niveau du commerce de détail et augmente la rigidité des prix; il permet l'entrée dans le commerce de distributeurs passifs, car l'un des principaux éléments exigeant ce sens aigu des affaires, la fixation d'un prix concurrentiel, disparaît avec l'introduction de la politique des prix imposés; enfin, il conduit au développement de capacité de production excédentaire.

En définitive, le maintien des prix de revente, en réduisant la concurrence sur le plan de la distribution, en enlevant au consommateur une grande partie de ses possibilités de choix, de même qu'en ayant une influence à la hausse sur le prix des produits, lèse les intérêts du consommateur.

Les stipulations de la loi sur la discrimination commerciale considérées chacune individuellement, paraissent d'abord venir du souci du maintien de la concurrence, mais lorsqu'on les considère l'une en regard de l'autre, on constate qu'en définitive, la liberté de choix du consommateur n'est pas protégée.

Les fusions

Enfin la nouvelle législation apporte certaines précisions quant au droit que possède les entreprises d'être fusionnées ou de s'amalgamer entre elles.

Bien que le nouveau bill ne change pas le fond même de la loi, il apporte quand même certaines spécifications à l'ancienne législation. En particulier, le législateur a radié le mot « trust » comme étant trop pléonastique et réfère d'une façon plus particulière au terme « fusion ». De plus, la définition du terme « fusion » est plus caractérisée puisqu'elle établit en terme non équivoque que seules celles-là qui restreignent et amoindrissent la concurrence sont des délits au sens de la loi. Il y a donc ici une qualification importante, et qui aura sans doute des répercussions sensibles sur la jurisprudence.

Pour comprendre toute la signification de cette modification, nous pouvons faire une comparaison entre la régularisation des coalitions et le contrôle des cas de fusion ou d'amalgamation d'entreprises. Les

combines sont actuellement considérées comme illégales en soi; le degré de la diminution de la concurrence n'est pas à considérer.¹² Mais, lorsque les tribunaux sont en face d'un cas de fusion, la règle *per se* devient inutilisable puisqu'en définitive son application signifierait qu'il est interdit à toute entreprise d'acheter ou de s'intégrer à une autre entreprise. Et bien qu'on peut à la rigueur ne considérer comme illégales que les fusions préalables à l'obtention d'un monopole, il demeure que l'ancienne législation n'est pas spécifique sous cet aspect. Mais la nouvelle loi établit sans équivoque que le fondement du délit est la diminution de la concurrence. Toutefois, malgré cette amélioration, la loi demeure générale dans sa phraséologie actuelle; les tribunaux devront trouver des critères spécifiques qui devront être utilisés dans l'évaluation des effets néfastes d'une fusion sur la concurrence.

Voici quelques moyens que l'analyse économique suggère et dont la Commission fédérale du commerce des Etats-Unis a en outre recommandé l'usage.¹³

Pour évaluer les effets d'une consolidation ou d'une fusion sur l'état concurrentiel d'un marché, nous pouvons prendre en considération: 1) la nature des entreprises fusionnées et la distribution des forces concurrentielles; 2) les caractéristiques des marchés qui sont affectés par la fusion ainsi que la diversité et la disponibilité des canaux d'approvisionnement et de distribution; 3) les conséquences immédiates de la fusion sur l'état concurrentiel de ces marchés.

1) L'importance et la dimension relative des firmes affectées par l'amalgamation joue un rôle de premier plan dans la détermination du degré d'affection de la concurrence. Supposons d'abord que nous sommes en présence d'une structure de marché caractérisée par une entreprise géante concurrencée par une kyrielle de petites firmes; nous pouvons nous attendre à ce qu'une fusion dans ce secteur industriel ait des conséquences différentes selon que l'entreprise géante absorbe ses rivaux ou selon que les petites entreprises s'amalgament entre elles. Dans le premier cas, la firme dominante augmente son pouvoir mono-

(12) Il semble toutefois y avoir une exception. Dans la cause Weidman V. Shrage (S.C.R., 1912), l'hon. Juge Duff semble s'éloigner quelque peu de la règle *per se* et pose trois conditions pour que les ententes soient illégales: a) toucher à un produit ayant une importance substantielle dans l'économie; b) couvrir une étendue de territoire considérable; c) tendre à exercer au pouvoir monopolistique.

(13) Federal Trade Commission, *The Merger Movement*, Washington, 1948.

polistique, tandis qu'une consolidation des petites entreprises a des effets contraires, c'est-à-dire qu'en augmentant la puissance des petites firmes, la fusion les place dans une meilleure situation concurrentielle vis-à-vis de l'entreprise dominante et peut ainsi conduire à une situation de concurrence réelle au lieu du simulacre de rivalité qui existait avant que la transaction ait lieu. Autre hypothèse: si un marché est caractérisé par quelques grandes entreprises, la fusion d'une ou de plusieurs de ces firmes amène des effets négatifs sur la concurrence. En plus de ces considérations sur la dimension relative des firmes fusionnées, il faut, pour évaluer les effets concurrentiels d'une fusion, tenir compte de certains facteurs géographiques tels que la localisation des unités de production et des territoires où les firmes concernées achètent leurs matières premières et vendent leurs produits. Enfin, il faut considérer la nature des produits affectés par la transaction et les entités acquises: est-ce une corporation, une filiale, un procédé de fabrication, une marque de commerce, etc.?

2) En second lieu, lorsqu'une fusion s'opère, il faut, pour découvrir les conséquences qu'elles auront sur la concurrence, identifier le marché où les effets de cette fusion peuvent se faire sentir et faire une analyse aussi complète de ce marché. La localisation du marché peut consister dans l'identification des relations entre les produits de la firme acquérante et des entreprises acquises. Ceci conduit à des études sur la similarité des produits des firmes fusionnées, ou encore à la détermination de la substituabilité des produits utilisés par les consommateurs qui traitent avec les firmes amalgamées. De cette façon, il est possible d'évaluer le degré de pouvoir monopolistique qui est détenu par les entreprises intégrées.

Après l'identification du marché, nous sommes amenés à faire l'étude proprement dite des conséquences de la fusion sur la concurrence d'où il est nécessaire d'identifier les entreprises qui vendent sur ce marché, les différences de dimension qui existent entre elles, leur degré d'intégration verticale ainsi que leur mode de fabrication des produits. Les mêmes observations valent d'ailleurs pour les acheteurs opérant sur ce marché. De plus, il faut évaluer les facilités d'entrées dans l'industrie et les opportunités qui existent quant à l'introduction de nouveaux procédés de production, de produits nouveaux ou de méthodes améliorées de vente. Nous sommes ainsi amenés à évaluer entre autres les limites naturelles à la concurrence comme la concentration des sources d'approvisionnement, l'existence d'économies de dimension

ou d'échelle (scale economies), celle d'une politique gouvernementale particulière et monopolisatrice. Finalement, autant que possible, établir l'offre et la demande des produits affectés en longue période et le degré d'influence de ces variables sur la concurrence.

Ces analyses ou l'évaluation de ces données permettent de juger l'influence d'une fusion sur la concurrence.

3) Plusieurs des éléments énumérés ci-haut, changeant l'influence des fusions sur la concurrence, ne peuvent être analysés que sur une longue période, au fur et à mesure de l'évolution des entreprises fusionnées ou après la stabilisation de la société résultant de la fusion. Par contre, les fusions ont des effets sur la dimension et le nombre d'entreprises dans un secteur industriel et de ce fait ont des influences immédiates sur les structures concurrentielles. Celles-ci sont d'ordre empirique et se rattachent aux questions de fait. Elles comprennent les changements qui se produisent dans la dimension et la structure de la compagnie acquéreuse et les ajustements que doivent faire les compagnies qui opèrent sur le marché où a lieu la consolidation. Dans certains cas, ces ajustements s'appliquent sur le marché des produits préalablement achetés par les compagnies acquises, mais qui ne le sont plus après la fusion; notamment dans le cas où la compagnie acquéreuse devient elle-même le fournisseur des sociétés acquises. D'autres ajustements s'imposent lorsqu'un client fusionne un fournisseur et enlève les franchises aux clients jadis desservis par ce dernier.

La fusion a des conséquences diverses sur la concurrence et ses effets peuvent être évalués d'après les critères que nous avons énumérés ci-haut. Même si ces critères ne nous permettent pas de prévoir exactement la situation concurrentielle ou non concurrentielle d'un marché où s'est opérée une consolidation, ils nous diront au moins si les tendances sont à la concurrence ou au monopole. Ainsi, nous savons que la mobilité des facteurs de production, la diversité et la disponibilité des canaux de distribution et l'égalisation des forces concurrentielles sont des éléments qui favorisent la concurrence, tandis que les contrats exclusifs ou à long terme, la centralisation des connaissances technologiques, la polarisation des brevets de fabrication développent le monopole.

The New Combines Law

The amendments brought to the Combines Act by the Third Session of the 24th Parliament are as follow: first, the bill C-58 consolidates all the anti-trust legislation under one act only which means that it removes from the criminal code the articles which were concerned with unfairetrade practices and integrates them in the Combines Act. Second, the new law provides for an alternative way of controlling the restrictive trade practices: the injonction. The prosecution leading to conviction by a provincial court used to be the sole remedy against the combines, but now it would be possible to issue an order of dissolution against trade associations. This provision is mainly concerned with the merger cases. Third, the new bill autorises the Department of Justice to bring certain combine cases before the Exchequer Court of Canada instead of a trial Court. The reason for this amendment is that the federal government wants to build up a body of judicial experts who will deal with the more complicated cases of merger or combines. Four, the law specifically autorises the enterprises to exchange information and statistics on the state of their business and permits them to cooperate in research and development. This means that in a prosecution under the Combines Act, the court shall not convict the accused if the agreement relates only to these matters. Five, the law obliges any producer or distributor of a merchandise to offer the same discount or allowances to all its customers. Thus, this amendment forbides any trade discrimination.

RECHERCHES SOCIOGRAPHIQUES

Revue trimestrielle publiée par le Département de Sociologie
de l'Université Laval, Québec, Canada.

Direction: Jean-C. FALARDEAU et Fernand DUMONT
Secrétaire de la rédaction: Yves MARTIN

Sommaire du no 3, vol I (juillet-septembre 1960)

Gabriel GAGNON

LES ZONES SOCIALES DE L'AGGLOMÉ-
RATION DE QUÉBEC

Yves DUBÉ et Yves MARTIN

RIMOUSKI: POPULATION ET ÉCONOMIE

**Emile GOSSELIN et
M.-Adélar TREMBLAY**

LOOMERVALE: UN CAS DE DÉSINTÉGRA-
TION SOCIALE

Albert FAUCHER

LE PROBLÈME FINANCIER DE LA PRO-
VINCE DU CANADA (1841-1867)

SITUATIONS DE LA RECHERCHE

COMPTES RENDUS

Abonnement (un an, quatre numéros): Canada, \$5.00; autres pays: \$5.50. — Administration et abon-
nements: Les Presses Universitaires Laval, 28 rue Sainte-Famille, Québec 4, Canada. — Direction
et rédaction: Département de Sociologie, Faculté des Sciences sociales, Université Laval, Québec 4,
Canada.