

heurter à un importateur et à un distributeur unique indélogeable. Dans un tel marché, le prix monopolistique des importations est analogue, sur le plan analytique, à un tarif douanier. Il est peu vraisemblable que l'élimination des tarifs douaniers explicites puisse engendrer une concurrence véritable et des marchés libéralisés si elle est combinée à la tolérance de distributeurs en situation de monopole. La politique de concurrence doit soutenir l'élan donné par le régime de libre-échange.

Les lois sur la concurrence établissent une différence entre le critère juridique qu'il faut respecter dans une cause jugée en vertu de la norme intrinsèque ou de la règle du bon sens. En vertu de la norme intrinsèque, si le tribunal détermine que tous les éléments d'une pratique prohibée sont présents, aucune autre preuve d'effet anticoncurrentiel n'est requise. Par contre, d'après la règle du bon sens, le plaignant ou le demandeur doit prouver que la pratique contestée a eu des effets négatifs sur la concurrence.

Il est intéressant de noter que notre examen de la documentation économique indique que les contrats entre fabricant et vendeur peuvent avoir recours à plusieurs types de restrictions verticales pour une situation particulière d'arrangement vertical. Les restrictions verticales qui peuvent être utilisées à l'égard des problèmes que rencontre une structure verticale fabricant - détaillant (ou fournisseur) dépendent des circonstances précises. Tous les arrangements verticaux n'accroissent pas l'efficacité économique d'ensemble. En général, selon les circonstances, un contrat vertical peut accroître ou diminuer l'efficacité économique, ou encore n'avoir aucune incidence en ce domaine. Ainsi, la conclusion que l'on peut tirer sur le caractère acceptable d'une restriction verticale donnée dépend des particularités de chaque cas. Cela plaide en faveur de l'adoption de la règle du bon sens plutôt que pour l'interdiction pure et simple (l'illégalité intrinsèque) quand il s'agit de juger des restrictions verticales en vertu de la politique de concurrence.

Nous nous penchons ensuite sur chacun des types de pratique. Les ententes de VPI cherchent à supprimer le pouvoir discrétionnaire que possède le revendeur dans la fixation du prix du produit. La VPI est illégale dans la plupart des pays. Aux États-Unis, les mécanismes de fixation de plafonds de prix (et de planchers de prix) sont intrinsèquement illégaux, comme tous les autres genres de restriction sur les prix. Au Canada, les lois sur la concurrence n'interdisent que les restrictions qui empêchent les prix de diminuer ou les font augmenter. Au Japon, une règle similaire à la règle du bon sens semble prévaloir. Parmi les trois pays examinés pour le présent document, le Japon est le seul où plusieurs produits ont été expressément exonérés de l'application des dispositions sur la VPI.