

des fondateurs des États-Unis pour l'abus des pouvoirs publics. L'application des lois antitrust visait à substituer le contrôle par la main invisible d'un marché concurrentiel à la force visible d'entreprises géantes qui se comportaient comme des gouvernements privés.

c. Les cloches sonnent la liberté

La loi Sherman a été conçue comme une charte de la liberté économique⁴³. Les énormes profits des trusts monopoleurs et leur imposante taille le rendaient très puissants sur le marché. Une telle puissance commerciale leur procurait, à l'égard du marché, l'indépendance voulue pour imposer leur propre discipline sur leurs concurrents et leurs clients. La loi Sherman visait à la fois les ententes ayant pour effet de limiter le commerce et de créer des trusts et des positions dominantes, et la puissance qui pouvait être exercée en conséquence.

Pour brider cette puissance indépendante, il fallait mettre fin aux ententes anticoncurrentielles et aux positions dominantes et permettre l'interaction des concurrents sur le marché, surtout des petites entreprises, pour qu'elles puissent reconquérir la liberté d'agir.

Par exemple, l'article 1 de la loi Sherman proclame l'illégalité de tout accord ou de toute entente, exprès ou tacite, entre deux parties ou entreprises ou plus, ayant pour effet de restreindre les échanges de tout produit ou service. L'article 1 traite de l'illégalité *per se*⁴⁴ des ententes ou des relations à l'origine des trusts. En outre, l'article 3 de la loi Clayton rend illégal de conclure, à l'égard de produits, d'articles, de marchandises, de machines, de fournitures ou d'autres biens, des ententes pouvant constituer des ententes de ventes liées, des ententes d'exclusivité de vente ou des ententes d'approvisionnement exclusif, si elles ont pour effet de réduire sensiblement la concurrence⁴⁵. De plus, l'article 5 de la loi sur la

⁴³ Rahl, « Competition and Antitrust in the United States and the EEC », *Common Market Law Review*, vol. 7, n° 205, 1970, p. 294 (renvoi à *Northern Pacific Railway v. U.S.*, 356 U.S. 1, (4), 1958, p. 4.).

⁴⁴ En vertu de la règle *per se*, il n'est pas nécessaire pour le plaignant de faire la preuve d'une certaine conduite, ni de montrer qu'elle appartient aux pratiques dont le caractère anticoncurrentiel est à ce point évident que la prohibition *per se* devient applicable. Lorsqu'un tribunal conclut que s'applique la règle *per se*, aucune autre preuve des effets anticoncurrentiels n'est requise. Suivant la *règle de la raison*, par contre, le plaignant ou le requérant est tenu de montrer que la pratique contestée a nui à la concurrence.

⁴⁵ Au sujet de ces restrictions verticales, voir Sharma, I. Prakash, Thomson, Prue et Christie, Keith H., « Delivering the Goods: Manufacturer-Retailer Relations and the Implications for Competition and Trade Policies », *Document du Groupe des politiques*, n° 94/11, Ottawa, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, décembre 1994.