

J'espère que vous me pardonneriez de vous lire le texte suivant; c'est que je tiens à ne vous donner que des renseignements très précis.

Les dispositions de la loi des enquêtes sur les coalitions qui se rapprocheraient davantage de la question qui nous occupe sont, semble-t-il, les articles 2 (1), c), e), f) et peut-être bien d). L'article 498 du Code criminel ne contient pas d'alinéa correspondant à l'article 2 (1) c) de la loi des enquêtes sur les coalitions; mais il renferme des dispositions semblables aux alinéas d), e) et f). Je me borne à signaler que dans une certaine mesure ces articles contiennent des dispositions faisant double emploi.

A l'alinéa c) de l'article 2 (1) de la loi des enquêtes sur les coalitions, nous lisons les mots: "fixant un prix de revente".

J'ouvre une parenthèse pour signaler qu'on pourra épiloguer quelque peu sur l'interprétation qu'il convient de donner à ces termes, compte tenu de la répétition du mot "commun", que l'on retrouve souvent dans le corps de l'alinéa.

Je poursuis en disant que la question cruciale semble bien être la suivante: quand peut-on affirmer qu'il y a accord ou convention, exprimés ou tacites, au sens de l'article 2? Il peut être malaisé de discerner un accord dans tous les cas où le fabricant s'est borné à confier ses produits au détaillant en lui disant: "Ces articles doivent se vendre à tel ou tel prix; si vous ne suivez pas mes instructions, je ne renouvellerai pas votre stock". Un cas semblable a été examiné aux États-Unis et un arrêt a été rendu, dont j'aimerais vous lire un bref alinéa.

Le tribunal (en l'occurrence, le Cour suprême des États-Unis) a statué ainsi qu'il suit:

Il n'est pas nécessaire de s'étendre tout au long sur les différences évidentes entre la situation créée par un fabricant qui se borne à exprimer ses desiderata quant aux prix et qui refuse d'avoir affaire à tous ceux qui n'observent pas ses indications—et l'état de choses découlant de l'attitude d'un autre fabricant qui passerait des accords (exprès ou tacites, résultant de contacts ou de toute autre circonstance) avec tous ses distributeurs dans divers États et qui s'efforcerait d'employer à leur encontre des procédés de coercition pour les obliger à s'en tenir aux prix de revente qu'il aurait lui-même fixés. Dans le premier cas, le fabricant se borne à agir selon sa propre discrétion avec ses clients et il n'existe ni contrat ni entente imposant aux acheteurs de limitations quelconques. Dans le deuxième cas, les parties sont liées par des conventions visant à retirer aux revendeurs le droit de regard sur leurs propres transactions, détruisant par là le fondement même de la concurrence et entravant le flot naturel des opérations commerciales entre les États.

J'ai lu ce texte pour souligner la différence reconnue entre des accords conclus entre un fabricant et ses revendeurs et obligeant le revendeur à s'en tenir aux prix fixés et les cas où les fabricants se bornent à livrer leurs marchandises en disant ou en laissant entendre qu'ils mettront des bâtons dans les roues des commerçants désireux de renouveler leur stock, si ceux-ci s'écartent des prix indiqués.

Pour en revenir à la situation créée par la passation d'un accord pour la fixation des prix: on peut se demander alors s'il y a bien dommage causé, d'après l'esprit qui inspire l'article qui nous intéresse.

Dans le cas classique des coalitions délictueuses, les tribunaux s'efforcent de trouver trace d'une main-mise réelle sur le secteur commercial en cause, main-mise due à l'existence de la coalition traduite devant les tribunaux.

Je présume que le comité devra distinguer, de temps à autre, entre une situation créée par un fabricant qui, par l'intermédiaire des grossistes, impose une fixation des prix aux détaillants—et celle qui résulte d'une fixation des prix découlant d'une entente entre fabricants ou de producteurs. Je vous rappelle que les termes consacrés sont, dans le premier cas, "entente verticale" et, dans