

Le mot cartel n'est pas en odeur de sainteté au Canada. En Europe, il semble en être autrement. On y considère comme un prolongement de l'organisation d'une société le fait de lui permettre de se livrer au commerce international et d'empêcher ce qui autrement deviendrait le chaos sur le marché international. Cela fut particulièrement vrai dans la période des années 1930, alors que le commerce international était entravé par des barrières commerciales artificielles, par l'instabilité des devises des divers pays et par une concurrence anormale où les gouvernements de divers pays aidaient leurs industries à trouver des marchés pour leurs produits. Il appert donc que plus d'une doctrine économique estime que le cartel est un produit naturel du commerce international. M. G. H. D. Cole, économiste socialiste anglais, exprime l'opinion que c'est un pas naturel et inévitable dans l'organisation mondiale du commerce. Votre sous-comité ne souscrit pas à cette opinion, mais il croit que la formation de cartels internationaux tendra au monopole et à détruire la valeur des véritables facteurs de concurrence.

M. Powell a donné au sous-comité beaucoup de renseignements concernant les rapports qui existent entre l'*Aluminium Limited* et l'*Alliance Corporation*.

Il a signalé que l'*Alcan* produisait de l'aluminium en quantités bien supérieures aux besoins de la consommation domestique canadienne; qu'il lui fallait compter sur les marchés d'outre-mer; que l'*Aluminium Limited* avait établi dans plusieurs pays des filiales ou des agences de vente qui cherchaient des marchés pour l'aluminium canadien; que ces marchés se trouvaient gravement menacés par la tendance des producteurs d'aluminium européens à s'organiser en groupes avec l'appui de leur gouvernement, et que l'*Alcan* se voyait, dans la même mesure, obligée de reconnaître que l'un ou l'autre de ses marchés doit disparaître ou qu'elle doit trouver un moyen de protéger ses positions sur les marchés étrangers. Par une série de conférences avec les représentants des producteurs d'aluminium, une entente fondamentale fut conclue par laquelle chacun des membres du groupe souscrivait à un fonds commun, et le groupe comme tel s'engageait à acheter de chaque membre le surplus d'aluminium que celui-ci ne pourrait pas vendre par les moyens ordinaires. Un accord fut également conclu pour limiter la production des membres du groupe. En outre, on s'entendit sur le prix auquel le groupe achèterait l'aluminium de ses membres, ou à son tour le vendrait à ses membres. Cet accord fondamental fut la base sur laquelle plus tard l'*Alliance Corporation* fut constituée en corporation en vertu des lois de la Suisse. L'*Aluminium Limited* souscrivit à peu près 28 p. 100 du total des actions. Les autres membres étaient les producteurs d'aluminium de la Grande-Bretagne, de l'Allemagne, de la France, de l'Italie et de la Suisse.

M. Powell a expressément déclaré que le prix auquel les membres vendaient au consommateur n'était fixé ni par les termes du contrat ni par l'*Alliance Corporation*, et que les territoires dans lesquels le produit pouvait être vendu n'étaient pas non plus déterminés par le contrat ou par l'*Alliance Corporation*.

Par suite de l'augmentation dans la demande mondiale dont nous avons déjà parlé, les opérations de l'*Alliance Corporation* cessèrent entièrement en 1939. Celle-ci est encore en existence sous forme de trust détenant certaines valeurs pour le compte de ses membres.

Prix

Ce qui caractérise principalement un monopole est le maintien des prix à un niveau injuste par suite de la maîtrise des débouchés.

Les prix de l'aluminium aux Etats-Unis, qui sont à peu près semblables à ceux du Canada, indiquent que l'industrie de l'aluminium a réussi en général à produire et à vendre de l'aluminium à un prix de plus en plus bas.