

APPENDICE VI

Supplément du chapitre VII

AUTRES STATISTIQUES DE DISTRIBUTION

TABLEAU 123.—PROPORTION RELATIVE DES VENTES DES MAGASINS EN SÉRIE PAR RAPPORT AUX VENTES GLOBALES POUR CERTAINES BRANCHES DU COMMERCE, AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS

Branche de commerce	Pourcentage des ventes aux magasins en série par rapport aux ventes globales de tous les magasins de certaines branches de commerce	
	Canada	États-Unis
	1930	1929
Bazars, 5 et 10 cents, et ceux allant jusqu'à un dollar.....	93.60	90.12
Magasins d'appareils mécaniques de bureaux et de magasins et magasins de machines à écrire.....	73.40	50.77
Magasins d'articles de ménage.....	58.31	50.50
Magasins combinés (épicerie et boucherie).....	33.21	32.22
Épiceries.....	28.53	45.70
Relais d'essence.....	24.79	33.86
Magasins de chaussures.....	22.58	37.95
Pharmacies.....	18.57	18.49
Restaurants et cafétérias (y compris les salles de "lunch").....	18.50	13.63
Magasins de vêtements pour dames et accessoires.....	15.84	22.71
Magasins de confections et articles pour hommes et ateliers de tailleurs....	14.29	21.16

TABLEAU 124.—DISTRIBUTION DES VENTES DES MANUFACTURES AU CANADA, 1930

Industrie	Valeur de la production, 1930	Pourcentage de la distribution des ventes des maisons ayant déclaré des ventes aux						
		Succursales de gros de manufacturiers	Autres grossistes	Succursales de détail des manufacturiers	Autres détaillants ⁽¹⁾	Gros consommateurs industriels et autres	Consommateurs domestiques	Ventes à l'exportation
		\$	%	%	%	%	%	%
Biscuits, confiseries, cacao, etc...	58,059,602	22.4	26.7	6.1	40.9	1.2	1.3	1.4
Pain et autres produits de boulangerie.....	73,594,894				(2)29.9		70.1	
Beurre et fromage.....	113,018,789		42.2		(2)26.3	4.4	(4)26.9	.2
Café, thé et épices.....	24,378,447	16.0	14.8	8.1	53.6	6.5	.1	.9
Fumage et emballage du poisson.....	32,973,308	.7	41.3		(2)15.5	.8	.3	41.4
Farine et issues.....	144,855,946	6.6	25.5	1.5	15.7	(1)18.7	(7) 5.3	26.7
Préparations de fruits et légumes.....	31,458,415	5.6	57.8	6.9	26.1	1.3	.1	2.2
Cornichons, vinaigre et sauces.....	11,635,337	41.8	14.9		17.6	1.0	.2	24.5
Abatage et salaisons de viande.....	164,029,953	36.6	4.4	3.0	48.8	1.4	.4	4.8
Raffineries de sucre.....	42,935,722		79.4		6.9	12.0		1.7
Tabacs, cigares et cigarettes.....	85,671,786		70.3	.1	29.2	.2	.1	.1
Chaussures.....	40,478,911	.2	25.0	1.5	71.6	.9	.5	.3
Fabriques de confections pour hommes.....	40,819,423		(2)6.5	15.3	75.0	1.1	2.1	
Fabriques de confections pour dames.....	61,815,948	1.1	7.3	4.2	83.0	3.2	1.1	.1
Articles pour hommes.....	25,154,310	1.0	20.6	2.4	73.2	1.8	.8	.2
Chapeaux et casquettes.....	14,224,789	4.9	16.4	9.5	64.6	3.5	.6	.5
Bonneterie, tricotés et gants de tissu.....	54,117,924	2.0	29.1	1.3	60.4	4.5	.9	1.8
Meuble.....	36,866,195	4.3	6.8	5.1	61.2	15.0	6.9	.7

(1) Magasins à rayons et en série compris.

(2) Y compris les ventes aux hôtels et aux autres gros consommateurs.

(3) Y compris les ventes aux succursales de détail.

(4) Y compris les ventes de lait nature et de crème par les laiteries.

(5) Y compris les ventes aux succursales de détail.

(6) Vise surtout les ventes aux boulangeries.

(7) Y compris les ventes aux cultivateurs.

(8) Y compris les succursales de gros.

TABLEAU 124.—DISTRIBUTION DES VENTES DES MANUFACTURES AU CANADA, 1934

Industrie	Valeur de la production, 1930	Pourcentage de la distribution des ventes des maisons ayant déclaré leurs ventes, entre						
		Succursales de gros de manufacturiers	Autres grossistes	Succursales de détail des manufacturiers	Autres détaillants	Gros consommateurs industriels et autres	Consommateurs domestiques	Ventes à l'exportation
		\$	%	%	%	%	%	%
Appareils et fournitures électriques.....	104,577,790	29.5	27.6	3	8.1	31.3	2	3.0
Quincaillerie et outils.....	21,474,155	3.4	39.8	(*)24.5	23.7	4	8.2
Peintures, mordants et vernis.....	23,966,502	8.4	13.0	3.1	34.2	39.6	1.4	3
Automobiles.....	101,677,487	4.4	12.1	2.8	57.6	4	3	22.4
Préparations médicales et pharmaceutiques.....	17,768,806	11.5	27.1	5.7	47.0	5.4	1.2	2.1
Savons et composés pour lavage.....	18,167,838	1.8	58.1	27.3	8.5	5	3.8
Articles en caoutchouc, chaussures comprises.....	73,752,673	23.5	9.5	1.1	21.8	12.2	3	31.6

(*) Y compris les ventes aux succursales de détail.

TABLEAU 125.—NOMBRE DE SUCCURSALES DE MAGASINS EN SÉRIE EN 1930 ET NOMBRE DE SUCCURSALES FONDÉES APRÈS 1925

Nature du commerce	Nombre global de succursales	Date d'ouverture	
		Après 1925	Pourcentage, après 1925
Marchandises générales.....	611	334	54.67
Groupe du vêtement.....	660	399	60.46
Groupe du meuble et des articles de ménage.....	481	239	49.69
Groupe de l'alimentation.....	2,669	1,806	67.67
Groupe du bois et des matériaux de construction.....	1,122	317	28.25
Groupe du restaurant.....	290	130	44.83
Groupe des véhicules automoteurs.....	841	589	70.04
Groupe des appareils de bureau.....	173	27	15.61
Pharmacies.....	292	130	44.52
Tous autres.....	1,395	630	45.16

TABLEAU 126.—NOMBRE DE COMPAGNIES, NOMBRE DE SUCCURSALES ET VENTES D'ÉPICERIE, ÉPICERIES-BOUCHERIES ET BOUCHERIES EN SÉRIE RÉUNIES, 1930-1933

	1930	1931	1932	1933
Nombre de magasins en série.....	88	87	85	87
Nombre de succursales (maximum).....	2,353	2,418	2,395	2,348
Ventes globales.....	\$128,291,800	\$124,642,400	\$109,693,300	\$102,940,200
Indice des ventes aux magasins en série (1930 = 100).....	100.00	97.16	85.50	80.24

TABLEAU 127.—CANADA—COMMERCE DE DÉTAIL, 1930-1933

NOMBRE DE MAGASINS EN SÉRIE, DE SUCCURSALES, CHIFFRE GLOBAL DES VENTES DES MAGASINS EN SÉRIE ET POURCENTAGE DES VENTES DES MAGASINS EN SÉRIE PAR RAPPORT AUX VENTES GLOBALES

Nature du commerce	1930 ⁽¹⁾	1931	1932	1933
Tous magasins, total:				
Magasins en série (nombre).....	518	506	486	461
Succursales (nombre).....	8,097	8,188	8,066	7,900
Ventes des magasins en série.....	\$ 487,330,000	434,015,200	360,630,100	328,736,700
Ventes globales.....	\$2,755,569,900	2,325,732,000	1,917,219,000	1,776,884,000
Pourcentage, magasins en série par rapport aux ventes globales.....	17.7	18.7	18.8	18.5
Épiceries et épiceries-boucheries réunies:				
Magasins en série (nombre).....	66	69	71	75
Succursales (nombre).....	2,004	2,098	2,151	2,132
Ventes des magasins en série.....	\$ 119,498,600	117,099,500	104,442,600	98,606,500
Ventes globales.....	\$ 405,403,400	360,872,000	315,825,000	297,306,000
Pourcentage, magasins en série par rapport aux ventes globales.....	29.5	32.4	33.1	33.2
Bazars, 5 et 10 cents, et jusqu'à un dollar:				
Magasins en série (nombre).....	15	14	14	14
Succursales (nombre).....	313	329	339	348
Ventes des magasins en série.....	\$ 39,383,600	38,906,700	35,474,800	33,348,600
Ventes globales.....	\$ 44,212,200	43,565,000	39,629,000	37,257,000
Pourcentage, magasins en série par rapport aux ventes globales.....	89.1	89.3	89.5	89.5
Relais d'essence:				
Magasins en série (nombre).....	28	27	26	30
Succursales (nombre).....	646	686	703	738
Ventes des magasins en série.....	\$ 14,875,300	15,552,200	14,705,800	14,071,100
Ventes globales.....	\$ 66,449,300	60,195,000	54,091,000	47,842,000
Pourcentage, magasins en série par rapport aux ventes globales.....	22.4	25.8	27.2	29.4
Confections et articles pour hommes et garçons (y compris vêtements sur mesure):				
Magasins en série (nombre).....	22	22	19	14
Succursales (nombre).....	176	179	148	125
Ventes des magasins en série.....	\$ 9,866,800	8,253,600	5,784,700	5,405,200
Ventes globales.....	\$ 72,110,500	58,759,000	46,876,000	44,520,000
Pourcentage des magasins en série par rapport aux ventes globales.....	13.7	14.0	12.3	12.1
Magasins de confections générales:				
Magasins en série (nombre).....	13	13	12	12
Succursales (nombre).....	55	55	57	62
Ventes des magasins en série.....	\$ 4,746,600	4,425,100	3,873,700	6,722,000
Ventes globales.....	\$ 42,144,100	36,976,000	31,845,000	31,593,000
Pourcentage des magasins en série par rapport aux ventes globales.....	11.3	12.0	12.2	21.3
Magasins de vêtements et d'articles pour dames:				
Magasins en série (nombre).....	28	25	19	15
Succursales (nombre).....	183	186	164	144
Ventes des magasins en série.....	\$ 8,584,800	6,828,100	5,093,700	4,029,400
Ventes globales.....	\$ 69,806,000	61,236,000	49,405,000	44,688,000
Pourcentage des magasins en série par rapport aux ventes globales.....	12.3	11.2	10.3	9.0
Magasins de chaussures:				
Magasins en série (nombre).....	17	18	19	22
Succursales (nombre).....	193	212	230	257
Ventes des magasins en série.....	\$ 7,702,700	7,687,500	7,094,800	7,114,800
Ventes globales.....	\$ 35,908,000	32,259,000	27,802,000	26,284,000
Pourcentage des magasins en série par rapport aux ventes globales.....	21.5	23.8	25.5	27.1

TABLEAU 127.—CANADA—COMMERCE DE DÉTAIL, 1930-1933—Fin

NOMBRE DE MAGASINS EN SÉRIE, DE SUCCURSALES, CHIFFRE GLOBAL DES VENTES DES MAGASINS ET POURCENTAGE DES VENTES DES MAGASINS EN SÉRIE PAR RAPPORT AUX VENTES GLOBALES—Fin

Nature du commerce	1930 ⁽¹⁾	1931	1932	1933
Magasins d'articles de ménage:				
Magasins en série (nombre).....	19	17	17	16
Succursales (nombre).....	283	269	260	250
Ventes des magasins en série.....	\$ 10,282,000	7,682,400	6,216,800	5,299,700
Ventes globales.....	\$ 17,798,200	14,247,000	10,886,000	9,209,000
Pourcentage des magasins en série par rapport aux ventes globales.....	57.8	53.9	57.1	57.5
Restaurants, cafétérias et autres établissements où l'on sert des repas:				
Magasins en série (nombre).....	21	20	17	17
Succursales (nombre).....	252	243	224	216
Ventes des magasins en série.....	\$ 13,438,600	11,011,700	8,262,600	7,129,300
Ventes globales.....	\$ 75,977,100	62,040,000	47,673,000	41,666,000
Pourcentage des magasins en série par rapport aux ventes globales.....	17.7	17.7	17.3	17.1
Pharmacies:				
Magasins en série (nombre).....	31	32	32	29
Succursales (nombre).....	284	299	305	297
Ventes des magasins en série.....	\$ 13,971,300	13,584,600	12,520,000	11,001,300
Ventes globales.....	\$ 76,848,900	70,510,000	63,818,000	57,068,000
Pourcentage des magasins en série par rapport aux ventes globales.....	18.2	19.3	19.6	19.3

(¹) Les chiffres de 1930 ont été révisés en vue du reclassement de quelques magasins par genre de commerce et de l'utilisation des chiffres de vente par firmes plutôt que par unités.

TABLEAU 128.—POURCENTAGE RÉALISÉ SUR LA MISE-

Année	G. Tamblyn Ltd.	Loblaws Groceries Ltd.	Dominion Stores Ltd.
	%	%	%
1923.....		31.13	
1924.....		21.21	16.11
1925.....	20.15	25.50	16.65
1926.....	18.95	27.87	20.52
1927.....	18.34	20.51	19.89
1928.....	16.38	19.64	18.38
1929.....	19.50	22.91	14.36
1930.....	16.53	20.57	12.30
1931.....	16.36	19.75	12.10
1932.....	11.47	17.54	8.54
1933.....	9.39	inconnu	8.08

TABLEAU 129.—NOMBRE RELATIF D'ÉPICERIES ET DE MAGASINS COMBINÉS (ÉPICERIE ET BOUCHERIE)

(Magasins indépendants et en série, par villes, groupés suivant la proportion des ventes des magasins en série)

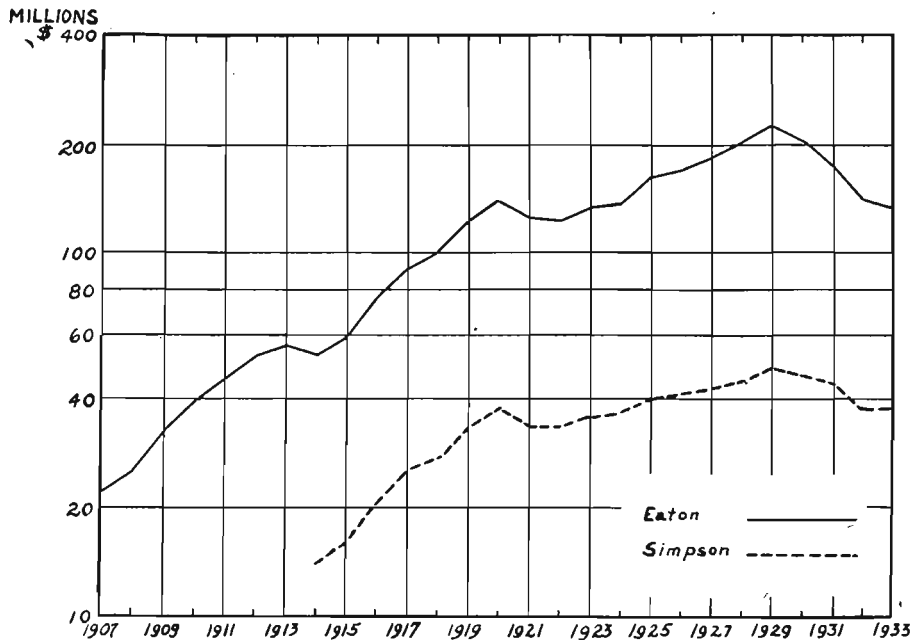
Proportion des ventes des magasins en série par rapport aux ventes totales	Villes	Population totale	Magasins indépendants		Magasins en série		
			Nombre de personnes par magasin indépendant	Ventes moyennes par magasin	Pourcentage des ventes des magasins en série par rapport aux ventes totales	Nombre de personnes par succursale	Moyenne des ventes par succursale
Plus de 50 p. 100.....	Windsor, Toronto, Verdun.....	755,060	484	\$ 14,961	54.2	2,097	\$ 176,650
40-50 p. 100.....	Hamilton, Calgary, Ottawa...	366,180	478	16,193	46.9	1,688	50,494
30-40 p. 100.....	Saskatoon, Vancouver, Régina, Kitchener, Winnipeg, Brantford.....	622,778	424	14,272	34.9	2,673	48,314
20-30 p. 100.....	London, Montréal, Edmonton.	968,922	324	18,462	23.6	3,126	55,197
10-20 p. 100.....	Saint-Jean, Halifax, Québec, Victoria, Trois-Rivières.....	311,915	265	15,934	16.8	3,713	44,982

¹ La moyenne est de \$48,562 pour Windsor, \$40,402 pour Verdun et \$37,408 pour Toronto.

GRAPHIQUE VI

Ventes totales de toutes les divisions de la *T. Eaton Company Limited* et de la *Robert Simpson Company Limited*

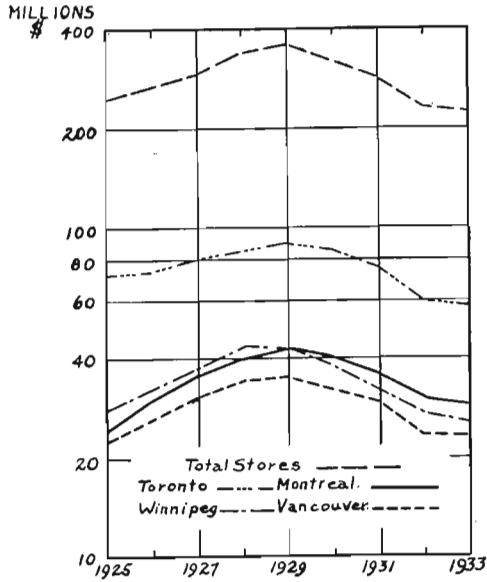
(Echelle semi-logarithmique)



GRAPHIQUE VII

Ventes de vingt-deux magasins à rayons et entrepôts à comptoir postal, et ventes par villes, 1925-1933.

(Echelle semi-logarithmique)



APPENDICE VII

Supplément du chapitre IX

SOMMAIRE DU RÉGIME JURIDIQUE DES PRINCIPALES NATIONS INDUSTRIELLES, SE RAPPORTANT AUX ENTENTES COMMERCIALES

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
Introduction.....	470
Résumé du régime juridique sur les ententes commerciales.....	473
République Argentine.....	475
Australie.....	475
Autriche.....	477
Belgique.....	478
Canada.....	478
Tchécoslovaquie.....	481
Danemark.....	483
France.....	483
Allemagne.....	484
Grande-Bretagne.....	488
Hongrie.....	490
Italie.....	492
Japon.....	493
Pays-Bas.....	494
Nouvelle-Zélande.....	494
Norvège.....	496
Pologne.....	498
Russie.....	499
Espagne.....	499
Suède.....	500
Suisse.....	500
Union Sud-Africaine.....	500
Etats-Unis d'Amérique.....	510

INTRODUCTION

L'étude suivante sur le régime juridique des ententes et les trusts n'est pas complète; elle représente tout au plus un effort pour décrire la manière dont les principales nations industrielles du monde s'y sont prises pour envisager la question des ententes industrielles. La plupart des matières utilisées dans ce sommaire sont tirées d'une "Etude sur le régime juridique des ententes industrielles" préparée en 1930 pour le Comité consultatif économique de la Société des Nations.

Les difficultés qui accompagnent la préparation d'une telle étude sont nombreuses et variées. Par exemple, dans le cas des Etats-Unis d'Amérique, la simple citation des termes des diverses lois contre les trusts manquerait de transmettre une idée exacte ou précise de la situation là-bas si elle n'était accompagnée d'une description des principales interprétations données à ces lois par la Cour suprême des Etats-Unis qui, pour ne mentionner qu'un exemple a, par l'introduction de la "Règle de raison", considérablement modifié l'intention et la signification initiales de la Loi Sherman. Analyser exactement les interprétations des lois contre les trusts et contre les ententes des Etats-Unis impliquerait la citation de copieux extraits d'un grand nombre de décisions judiciaires. Ces décisions modifient leur but et leur effet avec les changements qui s'opèrent dans le progrès économique et le point de vue général de la nation, et elles varient d'après les circonstances particulières des cas particuliers. Un sommaire exact et compréhensif des lois

des autres pays contre les ententes impliquerait même des difficultés plus grandes car plusieurs de ces lois sont fondées sur la croissance et le développement graduels du droit coutumier, lequel s'est déployé sous des conditions économiques différentes et moins complexes et a été modifié par plusieurs statuts qui, sans avoir été spécifiquement constitués pour combattre ou réglementer les trusts et les ententes et sans se référer à eux expressément, peuvent toutefois s'y appliquer. D'autres pays ont inséré dans leurs livres de lois des régimes juridiques spéciaux qui ne se rapportent qu'à une ou plusieurs denrées particulières et qui, cependant, mentionnent spécifiquement les ententes ou les trusts qui se rapportent à ces denrées.

Les années d'après-guerre ont été des années où les conditions économiques ont varié beaucoup, où les fluctuations de prix ont été brusques et exagérées, accompagnées qu'elles étaient par des changements fondamentaux de plusieurs gouvernements, changements qui, en certains cas, ont entraîné des politiques différentes et même distinctement opposées sur le sujet des ententes et des trusts dans le même pays, et dans des périodes de temps comparativement court. La plupart des gouvernements ont institué des mesures pour réprimer ou réglementer la spéculation illicite, la fixation arbitraire des prix et la concurrence déloyale, et bien qu'ils n'aient pas nécessairement mentionné en particulier les trusts et les ententes, ils ont exercé, d'une manière générale, une forte influence sur ces trusts et ententes. Plusieurs des gouvernements de l'univers essayent, ou étudient sérieusement du moins, une réorganisation compréhensive et drastique de l'industrie et du contrôle industriel. Même aux Etats-Unis, l'individualisme et la libre concurrence ont été mis en jeu, et l'on fait l'expérience d'une réglementation de l'industrie par le gouvernement. Cette étude ne comprend aucun traitement du programme de récupération nationale des Etats-Unis. En Russie et en Italie, et, dans une moindre mesure, au Japon, le contrôle par l'Etat de systèmes corporatifs variés a été entrepris. L'Allemagne et la Norvège, suivies par la Pologne, la Hongrie et la Tchécoslovaquie, ont édicté d'importantes mesures de contrôle et de surveillance des ententes.

La différence généralement acceptée entre "les bonnes et les mauvaises ententes" a été fortement accentuée, surtout depuis la dépression. On a particulièrement fait valoir les avantages de la rationalisation et de la stabilisation de l'industrie par opposition aux désavantages d'une concurrence sans freins. Un désir général s'est manifesté, vivement stimulé par la dépression, d'obtenir les bienfaits indubitables à retirer d'une organisation ou entente industrielle, tout en se protégeant contre les maux qu'elle est susceptible d'engendrer. Comment le droit d'entente peut-il être restreint sans restreindre indûment la liberté individuelle? Comment peut-il être laissé libre sans détruire la liberté des individus et peut-être le pouvoir des gouvernements? L'étude suivante essaiera de démontrer comment certaines nations ont tenté de connaître de ces questions et comment il leur a été impossible de découvrir une solution entièrement satisfaisante.

D'une manière générale, les ententes commerciales peuvent être classées comme a) monopoles, b) coalitions et cartels, et c) trusts ou fusions.

(a) *Monopoles*.—La caractéristique distinctive d'un monopole est le contrôle de la totalité ou de la presque totalité du commerce dans un champ d'activités particulières, soit avec l'autorisation de l'Etat ou autrement. La réglementation des prix et des conditions d'exploitation de monopoles "naturels" autorisés, classés comme utilités publiques, est une fonction de l'Etat, distinct de la réglementation des ententes et des trusts, et il n'en est pas question dans la présente étude.

(b) *Coalitions et cartels*.—Ces deux termes peuvent être considérés comme synonymes; le premier est l'expression anglo-américaine, et le second est employé sur tout le continent européen. La coalition se distingue du trust en ce qu'elle

ne constitue pas nécessairement une entité légale ayant des biens en propre et se distinguant de ceux de ses membres. C'est essentiellement une convention entre des individus ou des compagnies qui, sans sacrifier leur existence distincte, commerciale ou industrielle, consentent à poursuivre, par une action concentrée, un résultat économique spécifique. La convention peut assumer toute forme à partir d'un "accord entre gens d'honneur" jusqu'à un contrat défini dont les clauses lient ostensiblement les signataires, et elle peut couvrir les agences de vente et d'achat mixtes, une allocation de territoire, le contrôle et la restriction de la production, la fixation des prix de vente ou d'achat en commun, ou l'une ou l'ensemble de ces fonctions ou d'autres. Parfois, pour des raisons d'utilité pratique, une coalition peut extérieurement prendre la forme d'une compagnie propre, ayant une personnalité légale distincte; mais une pareille compagnie n'est en réalité rien autre chose qu'un instrument administratif. Par exemple, les agences communes de vente ou d'achat prennent souvent la forme de compagnies commerciales; mais elles fonctionnent au bénéfice exclusif de leurs membres plutôt que pour elles-mêmes.

(c) *Trusts*.—Le trust ou la fusion est une compagnie au sens légal et commercial du mot. Il possède sa propre existence indépendante, légalement distincte de celle de ses membres. Il possède un capital qui est son bien personnel et il conclut, de son propre mouvement, des contrats avec des tiers. Le trust cherche essentiellement à réaliser des profits pour lui-même. Il exerce une influence, directement ou indirectement, sur d'autres entreprises dans lesquelles il possède des intérêts financiers, commerciaux ou industriels, qu'il subordonne à lui-même et d'où il tire des dividendes. Egalement, les trusts peuvent venir à bout de leurs concurrents beaucoup plus efficacement que les coalitions: par une série de procédés, c'est-à-dire l'acquisition d'actions, le refus de livrer des machines-outils ou des matières brutes ou par d'autres mesures de boycottage, de coupe de prix sur certains marchés, etc. Le pouvoir des trusts est, de plus, accru par leur aptitude, grâce à une immixtion plus complète, à entreprendre de vastes programmes pour contrôler la production et les marchés.

L'opinion publique s'occupe principalement de la politique des ventes, telle que pratiquée par les trusts et les coalitions, c'est-à-dire si, oui ou non, ils cherchent à augmenter les prix ou à introduire des conditions d'affaires délibérément dures, cependant que les autorités publiques portent leur attention tant sur l'organisation interne des coalitions que sur leur organisation externe, c'est-à-dire sur le pouvoir excessif que possède la coalition ou le trust sur ses propres membres et sur des tiers en dehors de l'organisme composé ou de concurrents ou de consommateurs. Dans les pays où le développement économique est plus avancé, les autorités publiques ont cherché habituellement à supprimer les abus de pouvoir par des coalitions, lorsque ces abus visent la ruine de concurrents par le boycottage ou la coupe systématique des prix. Les gouvernements ont aussi cherché à combattre les abus dont les coalitions peuvent se rendre coupables et qui opèrent au détriment des consommateurs, c'est-à-dire, les prix excessifs, le refus de vendre à certains acheteurs, etc. Des gouvernements différents sont convenus de considérer ces abus de pouvoir des coalitions comme des restrictions intolérables de la liberté du commerce et de l'industrie. Ces systèmes juridiques qui sont fondés sur le droit romain et qui sont suivis en France, en Belgique et en Italie, ont adopté la conception de l'*ordre public*, alors que le droit anglo-américain a suivi la conception étroitement reliée de la *contrainte exagérée du commerce*. En Allemagne, la notion de l'infraction à la *morale* a été restreinte à la protection des intérêts purement privés, et en Norvège, la notion du *prix anormal* ou du *bénéfice exagéré* constitue la base d'un régime juridique.

La répression judiciaire des abus de pouvoir des coalitions, aussi bien sur le terrain du droit pénal que sur celui du droit civil ou commercial, n'a pas revêtu un caractère uniforme et n'a d'ailleurs exercé qu'une faible influence pratique.

La principale explication repose sur le fait que la notion de l'ordre public est essentiellement une question d'appréciation qui doit être laissée à l'arbitrage des juges. Ces opinions varient suivant l'importance du rôle joué par les trusts et les coalitions dans la vie économique du pays particulier et suivant l'importance que ses tribunaux attachent au maintien du commerce et de l'industrie sur une base de concurrence.

Le droit commun ne connaît pas comme il conviendrait de la réglementation des trusts et des coalitions. Il appartient en grande partie à une période antérieure à leur développement, et il est difficile, sans un conseil, un bureau ou autre corps quelconque, investi d'une telle fonction, de poursuivre ces abus, à moins que ce ne soit sous des circonstances particulièrement aggravantes.

Des juristes ont été portés à reconnaître que les abus de pouvoir des trusts et des coalitions appartiennent au domaine de l'économie politique. L'importance de ce domaine augmente constamment en proportion du progrès de ces organisations. En Allemagne et en Norvège, on a considéré que la suppression des abus de pouvoir des coalitions était une question de droit public, et des tribunaux spéciaux de droit administratif ont été établis pour connaître de ces abus. Une tendance semblable s'est manifestée aux Etats-Unis d'Amérique et au Canada, ainsi que dans d'autres pays.

Deux principaux points de vue opposés, relatifs aux trusts et aux cartels, ont été mis en évidence depuis que ces organisations industrielles complexes sont devenues un problème dans la vie des nations. La conception américaine et, dans une moindre mesure (la conception britannique reposent sur le maintien du principe de concurrence dans l'intérêt des consommateurs et des petits producteurs ou vendeurs. En Grande-Bretagne, cette politique repose sur le droit commun. Les Etats-Unis ont adopté le droit coutumier anglais qui a été élaboré davantage par les lois de ce pays contre les trusts. Le Canada et les autres membres du commonwealth britannique ont suivi le même cours. La conception européenne a gravement compromis et envahi le système de concurrence par un mouvement d'entente supporté, à divers degrés, par la coopération et la réglementation gouvernementales.

L'école allemande, qui appartient à la dernière catégorie d'économie nationale, considère que les coalitions et les trusts, qu'ils soient "bons" ou "mauvais", ne doivent pas être autorisés à fonctionner sans contrôle, et les gouvernements qui approuvent cette opinion se trouvent de plus en plus entraînés vers des fonctions de surveillants, qui impliquent la réglementation des prix, de la production et de la vente. Les Etats-Unis eux-mêmes se sont tournés récemment dans cette direction.

RÉSUMÉ DU RÉGIME JURIDIQUE SUR LES ENTENTES COMMERCIALES

La liste suivante indique les mesures législatives principales que les grandes nations ont adoptées pour réglementer et protéger le public contre les abus des coalitions dans le commerce et l'industrie. Les pays inscrits sur la liste sont divisés en trois groupes. Les pays du premier groupe possèdent une législation spéciale destinée à réglementer les cartels et autres coalitions commerciales ou pour empêcher par ailleurs la formation d'ententes préjudiciables. Le deuxième groupe se compose des pays qui ne possèdent aucune législation spéciale sur les cartels, les principes du droit ordinaire étant applicables à ces organismes. Les pays de ce groupe possèdent, toutefois, des lois relatives aux catégories spéciales de coalitions commerciales ou qui s'appliquent à certaines politiques pernicieuses telles que le maintien des prix à des niveaux démesurément élevés. Le troisième groupe contient les nations dont les gouvernements exercent en ce moment des pouvoirs extrêmes pour l'exploitation ou l'administration et la surveillance générales des entreprises industrielles.

I. PAYS AYANT ÉTABLI DES LOIS SPÉCIALES SUR LES CARTELS ET LES COALITIONS.

- République Argentine — Loi contre les trusts (1923).
 Australie — Lois de préservation des industries australiennes. (1906-1910).
 Autriche — Loi concernant les coalitions. (1870).
 Canada — Loi des enquêtes sur les coalitions, (1923). Code criminel, article 498.
 Tchécoslovaquie — Loi sur les prix fixés par les cartels. (1933).
 Danemark — Loi relative aux conventions sur les prix. (1932).
 Hongrie — Loi concernant les cartels. (1931).
 Nouvelle-Zélande — Commercial Trust Act. (1910). Board of Trade Act. (1919).
 Norvège — "Loi concernant le contrôle de la limitation de la concurrence et de la fixation arbitraire des prix." (1926).
 Pologne — Loi sur les prix fixés par les cartels. (1933).
 Suède — Loi sur les enquêtes relatives aux coalitions. (1925).
 Union Sud-Africaine — Meat Trade Monopoly Act. (1909). Act against Monopolistic Combinations. (1923).

II. PAYS N'AYANT AUCUNE LOI SPÉCIALE CONCERNANT LES CARTELS ET LES COALITIONS OU SANS SURVEILLANCE ADMINISTRATIVE.

- Belgique — Puntion de l'infraction qui consiste à opérer de façon frauduleuse et anormale la hausse ou la baisse des prix (Code pénal, article 311).
 Invalidation par les tribunaux des conventions contraires à l'intérêt public (Code civil, article 1131).
 Dommages-intérêts accordés aux personnes lésées par des actes de concurrence déloyale (Code civil, article 1382).
 Aucune surveillance administrative.
- France — Puntion de l'infraction qui consiste à opérer de façon frauduleuse et anormale la hausse ou la baisse des prix (Code pénal, article 419).
 Invalidation par les tribunaux des conventions contraires à l'intérêt public (Code civil, articles 6 et 1131).
 Dommages-intérêts accordés aux personnes lésées par des actes de concurrences déloyale (Code civil, article 1382).
 Aucune surveillance administrative.
- Grande-Bretagne — Invalidation par les tribunaux de conventions dont l'objet est de restreindre indûment le commerce.
 Aucune mesure pénale en vigueur.
 Aucune surveillance administrative.
- Pays-Bas — Puntion d'actes frauduleux résultant de conventions illicites (Code pénal).
 Aucune surveillance administrative.
- Suisse — Annulation par les tribunaux de conventions dont les objets sont l'exploitation du public, les gains illicites au moyen de monopoles ou la restriction excessive de la liberté économique des membres des cartels.
 Aucune surveillance administrative.

III. PAYS OÙ EXISTE UNE RÉGLEMENTATION GÉNÉRALE ÉTENDUE ET OÙ L'EXPLOITATION DE L'INDUSTRIE SE FAIT PAR L'ÉTAT.

- Allemagne — Surveillance administrative et judiciaire de l'industrie en vertu des décrets de 1923 à 1933 sur les cartels.
- Italie — Puntion des infractions qui consistent à restreindre la liberté du commerce par force ou menaces (Code pénal, article 165) et à porter atteinte aux prix du marché par des moyens frauduleux (Code pénal, article 293).
 Annulation par les tribunaux de conventions contraires à l'intérêt public (Code civil, articles 1119 et 1122).
 Surveillance administrative de l'industrie.
- Japon — Surveillance administrative de plusieurs industries sous la Loi de contrôle industriel 1931.
- Russie — Exploitation par l'Etat de l'industrie et du commerce.
- Espagne — Réglementation administrative de la production industrielle en vertu du décret du 4 novembre 1926.
- Etats-Unis d'Amérique — Réglementation administrative du commerce et de l'industrie en vertu du National Industrial Recovery Act de 1933. Interdiction des conventions de monopoles en vertu du National Industrial Recovery Act, de la loi Sherman contre les trusts et autres lois.

RÉPUBLIQUE ARGENTINE

Le 23 août 1923, une loi générale a été édictée pour faire des abus de pouvoir par les trusts un délit punissable. Quelque mois plus tard, un décret administratif fut émis en sus de cette loi, contenant une liste détaillée des nécessités de la vie qui devaient être protégées contre le contrôle par les monopoles.

Nombre d'autres statuts, qu'on ne saurait qualifier précisément de législation sur les trusts, ont été édictés en plus de la loi générale. Une loi en date du 3 octobre 1923, fixe les prix maxima et minima de la viande, et une seconde loi portant la même date stipule que le bétail ne doit se vendre que sur la base du poids de l'animal vivant. Une autre loi, portant aussi la même date, traite du contrôle du commerce des viandes.

La tendance générale manifestée par la magistrature en est une d'opposition aux trusts et de désir de les restreindre.

AUSTRALIE

Le gouvernement fédéral australien a été handicapé dans la promulgation de lois contre les coalitions par les limitations de sa juridiction. Depuis la guerre, on a tenté d'étendre les pouvoirs du gouvernement fédéral, et un référendum a eu lieu pour autoriser la continuation des pouvoirs extraordinaires accordés pendant la guerre au gouvernement australien; mais le peuple a rejeté cette mesure par son vote. D'autre part, durant la guerre tous les Etats du commonwealth australien, à l'exception de la Tasmanie, édictèrent des lois concernant le contrôle et la réglementation des prix, et depuis la guerre, plusieurs de ces Etats ont adopté des lois sur les profits exagérés et la fixation des prix, y compris le Monopoly Act de 1923 adopté par la législature de la Nouvelle-Galles-du-Sud.

Les lois principales édictées par le gouvernement fédéral australien ont été les Australian Industries Preservation Acts, 1906-1910. En 1906, la législature a adopté "une Loi pour la préservation des industries australiennes et pour la répression des monopoles destructeurs". Cette loi était dirigée contre le danger redoutable de l'American Meat Trust dont les activités s'étendaient jusqu'en Australie. La loi fut modifiée en 1908, 1909 et 1910.

La loi stipule que "toute personne qui, à titre de principal ou de mandataire, conclut ou passé un contrat ou est ou continue d'être un membre d'une coalition ou fait partie d'une coalition relative à l'industrie ou au commerce avec d'autres pays ou parmi les Etats

- (a) pour restreindre ou avec intention de restreindre cette industrie ou ce commerce, ou
- (b) au moyen de la concurrence déloyale, pour détruire ou avec intention de détruire toute industrie australienne ou pour lui nuire ou avec intention de nuire à cette industrie dont la préservation est avantageuse au commonwealth, eu égard aux intérêts des producteurs, des ouvriers et des consommateurs, est coupable d'une infraction"

punissable d'une amende de £500 et, lorsque l'infraction persiste, d'une amende additionnelle de £500 pour chaque jour que dure l'infraction. Il est prévu qu'il y a défense lorsque la matière ou chose alléguée comme ayant été faite, ne l'a pas été au détriment du public et que la restriction n'était pas exagérée, le fardeau de la preuve reposant sur le défendeur. La loi prescrit aussi que toute personne qui monopolise ou tente de monopoliser ou se coalise ou conspire avec une autre personne pour le faire, est coupable d'un acte criminel entraînant les mêmes peines que ci-dessus, ou, s'il s'agit d'une corporation, du double de ces amendes. Le procureur-général peut procéder par voie de mise en accusation

ou peut instituer des procédures devant le High Court par voie d'une action civile afin de recouvrer les peines pécuniaires imposées pour l'infraction. Les autres infractions sont:

- (a) La corruption sous forme de rabais, remboursements, etc., pour assurer l'exclusivité de l'affaire, le refus de traiter, ou l'entrée dans un trust commercial. L'amende est de £500 et les contrats portant sur ces arrangements sont rendus nuls et de nul effet.
- (b) Le refus de vendre ou de fournir des marchandises ou des services, soit absolument, soit sauf à des conditions désavantageuses à des personnes pour la raison, entre autre, que ces personnes ne font pas partie d'un trust commercial. Amende £500.
- (c) Est coupable quiconque encourage, facilite, etc., la commission d'une infraction ou est délibérément intéressé dans ou partie à la commission d'une infraction, ou quiconque commet en dehors de l'Australie ce qui constituerait en Australie une infraction à la loi. Amende £500.

Le procureur général est autorisé également à instituer des procédures pour restreindre par injonction l'exécution ou la continuation de toute entente ou contrat pour limiter le commerce. Toute personne lésée par un acte contraire à la loi ou par contravention à une injonction accordée comme ci-dessus, a le droit de poursuivre pour le recouvrement de trois fois la somme de dommages qu'elle a subis du fait de cet acte. Nulle personne n'est excusée de répondre à des documents ou de faire une déclaration de documents dans ces causes civiles, pour le simple motif qu'elle tendrait à s'incriminer; mais ses réponses ne sauraient être admises comme preuve contre elle dans les procédures criminelles autres que celles qui sont intentées pour parjure.

La loi déclare que la "concurrence déloyale" signifie la concurrence qui est déloyale dans les circonstances, et la concurrence est censée être déloyale, à moins que le contraire ne soit établi, dans les circonstances suivantes:

- (a) Si le défendeur est un trust commercial;
- (b) Si, de la concurrence, résulte, ou résulterait probablement, une rémunération trop faible versée à la main-d'œuvre;
- (c) Si, de la concurrence, résulte la création d'une désorganisation importante de l'industrie australienne, ou le chômage;
- (d) Si le défendeur accorde ou offre des rabais, escomptes ou autres avantages pour s'assurer l'exclusivité de l'affaire.

En établissant que la concurrence est déloyale, il faut se rendre compte si, oui ou non, la gestion et l'outillage de l'industrie affectée par la concurrence sont raisonnablement efficaces et modernes.

Cette loi n'a guère été appliquée, et son efficacité est en grande partie nullifiée par les restrictions constitutionnelles du gouvernement fédéral.

En plus de la loi précitée, il y a les dispositions du Tarif douanier (préservation des industries) 1922, qui ont trait aux coalitions et aux trusts et sont destinées à empêcher le dumping.

L'Australie possède une longue histoire sur l'exploitation fédérale ou exercée par l'Etat dans diverses catégories d'entreprises commerciales, y compris les banques, les assurances, les conserveries; et, règle générale, en Australie les salaires ont été maintenus pendant nombre d'années à des niveaux relativement élevés, grâce à des règlements du gouvernement. Par ces mesures et d'autres similaires, les gouvernements de l'Australie se sont efforcés principalement de protéger les employés et les consommateurs contre la politique des prix élevés des coalitions et des monopoles.

AUTRICHE

Le régime juridique des cartels en Autriche repose sur la *Loi concernant les coalitions*, du 7 octobre 1870. L'article 4 de cette loi déclare que les "ententes d'industriels ou de commerçants en vue de majorer le prix d'une marchandise au détriment du public" sont inopérantes au point de vue juridique. En vertu du Code civil, lequel est indépendant de la Loi sur les coalitions, les cartels peuvent être déclarés nuls et de nul effet lorsque leurs activités sont contraires à la morale ou à l'ordre public. Les seuls cartels expressément interdits par la loi sont les coalitions relatives aux demandes de soumissions. La loi du 9 mars 1921, sur la hausse illicite des prix, qui frappe de sanctions les ententes au moyen desquelles on tente d'obtenir une rémunération exagérée pour les articles de première nécessité, les prestations ou les courtages, a été dirigée contre les profits illicites au cours de la période d'inflation et n'a pas été appliquée, du moins récemment, aux cartels. L'opportunité d'exercer une pression sur ceux qui ne sont pas membres ou d'appliquer des dispositions pénales contre les membres de coalitions est très restreinte.

En dépit de ces obstacles de la loi, les cartels ont atteint une situation d'importance relative dans le pays. Cette importance de l'organisation des cartels, un collaborateur de la revue publiée par la Société des Nations en 1930 sur laquelle s'appuie le présent sommaire, l'attribue au très haut développement de la discipline au sein des sociétés industrielles et à la politique prudente des cartels, laquelle a diminué les différends qui se règlent généralement devant les tribunaux. Le même auteur inclut ce qui suit dans une liste de conclusions générales à tirer de décisions des cours suprêmes pour illustrer la position juridique des coalitions industrielles en Autriche:

"Les cartels ne sont point privés de tout effet de droit lorsqu'ils ont pour objet de protéger les intérêts économiques légitimes des producteurs contre les intermédiaires et contre une baisse injustifiée des prix (Décision du 4 février 1903)."

"Peu importe de savoir si le cartel a réellement pour effet de relever les prix payés par le public, il suffit que le consommateur soit placé dans une situation plus défavorable. (Décisions du 20 janvier 1898, du 6 avril 1899 et du 4 septembre 1914).

"Le contingentement de la production constitue un cartel s'il est un moyen de provoquer artificiellement un relèvement des prix (Décision du 9 septembre 1914).

"Un contrat relatif à la fermeture d'une fabrique en raison d'un accord conclu avec les concurrents constitue une restriction de la concurrence et est, par conséquent, nuisible à la collectivité (Décision du 20 mars 1923).

"...Décision du 23 novembre 1927, il est déclaré contraire à la morale (pour infraction à l'article 1 de la Loi sur la concurrence déloyale) un contrat d'exclusivité, passé entre les brasseries et la corporation des embouteilleurs de bière, aux termes duquel les brasseries empêchaient la création de nouvelles entreprises de mise en bouteilles, en refusant de leur effectuer des livraisons; en outre, le Tribunal a déclaré incompatibles avec la liberté commerciale les raisons invoquées par les intéressés, qui voulaient remédier ainsi à une crise provoquée par l'encombrement de la profession."

Les lois du pays sont donc distinctement opposées à un exercice étendu du contrôle commercial par les coalitions industrielles. Une organisation composée principalement de petits industriels et marchands fait des affaires en Autriche à titre de corps défensif particulier contre les cartels.

BELGIQUE

En Belgique, il n'existe aucune loi particulière régissant les trusts et les coalitions. Ils sont assujettis aux principes ordinaires de la loi belge. Jusqu'en 1867, le Code pénal français était en vigueur en Belgique et l'article 311 du Code belge, tel que modifié le 18 juillet 1924, est encore à peu près semblable à l'article 419 du Code français actuel.

L'article 311 du Code pénal de Belgique prescrit que lorsque des moyens frauduleux sont employés pour opérer la hausse ou la baisse du prix des denrées ou marchandises, ou des papiers et effets publics, un crime a été commis, et que ce dernier est punissable d'un emprisonnement de quinze jours à cinq ans et d'une amende de 300 à 5,000 francs. De plus, même si des moyens frauduleux ne sont pas employés, les personnes qui provoquent des fluctuations anormales dans les prix du marché domestique, "soit par des interdictions ou des conventions ayant pour objet la détermination de prix minima ou maxima de vente, soit par des restrictions à la production et à la libre circulation des produits", sont également considérées comme coupables. Une autre disposition déclare que "le tribunal pourra ordonner que le jugement soit inséré en entier ou par extrait dans un ou plusieurs journaux de l'arrondissement, aux frais du condamné". L'interprétation de l'article 311 est très limitée. Ce n'est que quand l'intention de nuire peut être démontrée que l'article est appliqué, et ceci n'est pas considéré comme existant lorsqu'une convention entre producteurs est destinée simplement à restreindre la production de manière à l'empêcher de dépasser la capacité d'absorption des consommateurs.

L'article 1131 du Code civil belge déclare invalide toute convention fondée sur les motifs illicites ou contraire à l'ordre public.

L'article 1382 du Code civil permet à un individu d'obtenir des dommages-intérêts lorsqu'il a été lésé par des conventions qui constituent des actes de concurrence déloyale préjudiciables à la liberté du commerce ou de l'industrie.

La jurisprudence belge n'est pas défavorable aux coalitions d'une manière générale, mais elle favorise plutôt la concentration dans l'industrie et le commerce. Par conséquent, les trusts ou les cartels qui ne visent pas à produire des hausses ou des baisses anormales de prix sont licites en Belgique.

CANADA

Le premier acte législatif concernant les trusts et les coalitions fut accompli au Canada en 1889, comme résultat de l'acceptation de la "Politique nationale" de protection tarifaire, et à cause des développements industriels et commerciaux qui se manifestaient alors. En 1888, la Chambre des communes nomma un comité pour enquêter sur les activités des coalitions industrielles au sujet de certaines denrées spécifiques. Le comité rapporta ses décisions la même année, mais il ne fit aucune recommandation générale. L'année suivante, une loi fut adoptée intitulée: "Acte à l'effet de prévenir et supprimer les coalitions formées pour gêner le commerce". En 1892, cet acte fut incorporé dans le Code criminel. Tel que modifié, il constitue maintenant les articles 496, 497 et 498 du *Code criminel* canadien, S.R.C. 1927, c. 36, qui se lisent comme suit:

"496. Un complot pour restreindre le commerce est une convention entre deux personnes ou plus de faire ou de faire faire une chose illégale dans le but de restreindre le commerce. S.R., c. 146, art. 496.

497. Les objets d'une union ouvrière ne sont pas, pour la seule raison qu'ils restreignent le commerce, illégaux dans le sens de l'article qui précède. S.R., c. 146, art. 497.

498. Est coupable d'un acte criminel et passible d'une amende de deux cents à quatre mille dollars, ou d'un emprisonnement de deux ans, ou, si c'est une corporation, d'une amende de mille à dix mille dollars,

toute personne ou corporation qui conspire, se coalise, se concerte ou s'entend avec une autre, ou avec une compagnie de chemin de fer, de steamers, de bateaux à vapeur ou de transport,

- (a) Pour limiter indûment les facilités de transport, de production, de fabrication, d'approvisionnement, d'emmagasinage ou de commerce de tout article ou denrée qui peut faire l'objet d'une industrie ou d'un commerce; ou
- (b) Pour restreindre l'industrie ou le commerce de cet article ou denrée, ou pour lui nuire; ou
- (c) Pour empêcher, limiter ou diminuer indûment la fabrication ou la production de cet article ou denrée, ou pour en élever déraisonnablement le prix; ou
- (d) Pour prévenir ou diminuer indûment la concurrence dans la production, la fabrication, l'achat, le troc, la vente, le transport ou la fourniture de cet article ou denrée, ou dans les tarifs d'assurance sur les personnes ou les biens.

2. Aucune disposition du présent article n'est censée s'appliquer aux associations d'ouvriers ou d'employés formées par eux comme tels pour leur propre et raisonnable protection. S.R., c. 146, art. 498."

En 1897 et en 1907, la *Tarif des douanes* fut modifié de manière à prescrire la réduction ou l'annulation par arrêté en conseil des droits sur les articles susceptibles d'être exploités sous le couvert de la protection tarifaire par les coalitions et les trusts des manufacturiers au détriment du public. Un article d'un effet général est incorporé dans la *Loi des douanes* actuelle.

En 1904, l'*Acte du Revenu de l'intérieur* fut modifié de manière à prescrire l'annulation du permis de tout fabricant qui enfreignait certaines conditions de vente.

La *Loi des brevets* contient des dispositions pour la révocation de brevets, lorsque les exigences raisonnables du public ne sont pas satisfaites.

La première *Loi des enquêtes sur les coalitions* fut adoptée en 1910. Elle prévoyait les investigations sur les coalitions, le mécanisme de ces enquêtes et les mesures à établir pour combattre les coalitions industrielles qui faisaient des opérations au détriment du public.

En 1919, la *Loi des enquêtes sur les coalitions*, de 1910, fut abrogée par la *Loi des coalitions et des prix raisonnables*. Cette nouvelle loi, ainsi que la *Loi des chambres de commerce*, adoptée également en 1919, et prescrivant l'établissement d'une commission gouvernementale de surveillance, établit une procédure nouvelle et élaborée sur les trusts, les coalitions, etc.; mais, une décision de la Chambre de commerce ayant été déferée au Conseil privé, la loi fut déclarée hors du ressort du parlement canadien.

En 1923, une seconde *Loi des enquêtes sur les coalitions* fut adoptée; elle abrogeait les deux lois de 1919. Cette loi, révisée en 1927, est en vigueur sous le titre de *Loi des enquêtes sur les coalitions*, S.R.C. 1927, c. 26. Le titre au long est le suivant: *Loi portant institution d'enquêtes sur les coalitions, monopoles, trusts et syndicats (mergers)*. Avec les articles du Code criminel, cités ci-dessus, elle représente aujourd'hui la régime juridique du Canada sur les coalitions.

Les coalitions sont définies comme suit à l'article 2 de la loi:

"2. Dans la présente loi, à moins que le contexte ne s'y oppose,

(1) les coalitions qui ont opéré ou sont de nature à opérer au détriment ou à l'encontre de l'intérêt du public, soit des consommateurs, soit des producteurs ou d'autres, et qui sont

- (a) des syndicats (mergers), des trusts ou des monopoles proprement dits; ou

- (b) résultent de l'achat, du louage ou autre acquisition par une personne du contrôle ou d'un intérêt dans la totalité ou une partie du commerce de quelque autre personne; ou
- (c) résultent de tout contrat, traité, entente ou combinaison véritable ou tacite, qui ont ou sont destinés à avoir pour effet de
 - (i) limiter les moyens de transport, de production, de fabrication, d'approvisionnement, d'emmagasinage ou de négoce, ou
 - (ii) d'empêcher, limiter ou diminuer la fabrication ou la production, ou
 - (iii) de fixer un prix commun ou un prix de revente, ou un loyer commun, ou un coût commun d'emmagasinage ou de transport; ou
 - (iv) de hausser le prix, le loyer ou le coût d'un article, le loyer l'emmagasinage ou le transport, ou
 - (v) d'empêcher ou diminuer la concurrence dans la production, la fabrication, l'achat, l'échange, la vente, l'emmagasinage, le transport, l'assurance ou l'approvisionnement, ou d'en exercer un contrôle important, dans une région ou district particulier ou en général; ou
 - (vi) autrement restreindre ou léser l'industrie ou le commerce, sont décrites par l'expression "coalition";"

L'article 4 stipule que "Rien dans la présente loi ne doit être interprété comme s'appliquant aux coalitions d'ouvriers ou employés pour leur propre protection raisonnable à titre d'ouvriers ou employés".

L'administration générale de la loi est confiée au ministre du Travail. Un registraire est nommé dont les fonctions sont de recevoir et d'enregistrer les demandes d'enquêtes sur les prétendues coalitions, et de s'en occuper; de réclamer les rapports et de faire les recherches qu'il juge nécessaires afin de pouvoir examiner les prétendues coalitions; de faire rapport au ministre; de tenir un registre des demandes, des enquêtes et des rapports; de garder tous les dossiers d'enquêtes pour les transmettre au ministre à sa demande; de fournir des renseignements touchant la loi ou l'un quelconque de ses règlements d'exécution; et de faire toutes les choses qui peuvent être requises dans l'accomplissement de ses fonctions prévues par la présente loi. Le Gouverneur en conseil peut aussi, au besoin, nommer des commissaires sous le régime de la loi, pour diriger des enquêtes, et un avocat peut être désigné pour conduire les enquêtes en présence du registraire ou de tout commissaire. Sur réception d'une demande de six personnes, ou lorsque le registraire a raison de croire à l'existence d'une coalition ou qu'une coalition est en voie de formation, ou lorsqu'il en est enjoint par le ministre, le registraire "fait tenir une enquête". Si, après l'enquête qu'il croit justifiée par les circonstances, le registraire est d'avis que la demande n'a pas sa raison d'être, il en fait part au ministre.

Le registraire est autorisé à requérir toute personne ou corporation de lui remettre des rapports écrits et attestés sous serment concernant une enquête, et il peut exiger une révélation complète de tous les contrats ou traités. S'il considère alors que les circonstances le justifient ou si un rapport n'est pas fait, le registraire peut pénétrer dans les bureaux pour les examiner ainsi que les livres, documents et archives des personnes qui font l'objet de l'enquête. Le registraire ou le commissaire est autorisé à assigner des témoins et à les interroger sous serment. Le ministre peut aussi décerner des commissions pour recueillir des témoignages dans un pays étranger. Nul n'est dispensé de comparaître et de rendre témoignage pour le motif que ce témoignage pourrait être de nature à l'incriminer; mais nul témoignage ainsi rendu ne peut être utilisé contre cette personne dans toutes poursuites criminelles intentées par suite contre elle, sauf dans une poursuite pour parjure. Les délibérations du registraire ou de tout

commissaire doivent avoir lieu à huis clos, mais le ministre peut ordonner qu'une partie des délibérations ait lieu publiquement. A la fin de chaque enquête, le registraire ou le commissaire doit faire un rapport écrit, et, au cours d'une enquête, le ministre peut demander un rapport provisoire. Il peut aussi exercer sa discrétion pour rendre un rapport public en totalité ou en partie; mais à moins que, de l'avis du commissaire, la publication de son rapport soit contraire à l'intérêt public, ce rapport doit être rendu public dans les quinze jours de sa réception.

Toutes les fois que, comme résultat d'une enquête, le Gouverneur en conseil est convaincu qu'il existe une coalition, au sens de la loi, qui soit facilitée par les droits de douane imposés sur l'article, le conseil peut prescrire que cet article soit admis en franchise ou que le droit soit abaissé de manière à procurer au public le bénéfice d'une concurrence raisonnable.

Lorsque le détenteur d'un brevet utilise ses droits exclusifs de façon à restreindre injustement ou à entraver les facilités de production, de fourniture ou de négoce de tout article, etc., ledit brevet est passible de révocation.

Ayant prévu les dispositions pour ces mesures, la loi en stipule d'autres à prendre contre les délinquants. Ainsi, est coupable d'un acte criminel et passible d'une amende d'au plus \$10,000 ou de deux années d'emprisonnement ou, s'il s'agit d'une corporation, d'une amende d'au plus \$25,000, quiconque participe personnellement ou sciemment aide à la formation ou exploitation d'une coalition telle que définie dans la loi.

Les poursuites sont généralement instituées par le procureur général. La loi prescrit que chaque fois que, de l'avis du ministre, une infraction a été commise, le ministre peut remettre au procureur général de toute province dans les limites de laquelle la prétendue infraction a été commise, en vue de l'action que ce procureur général peut juger bon d'instituer à cause des circonstances apparentes, tous les rapports faits au ministre pertinents à cette prétendue infraction, la preuve reçue au cours de l'enquête, et le rapport qui la couvre. Si, dans les trois mois de la remise de ces documents ou dans un délai plus court que le Gouverneur en conseil doit fixer, aucune action n'a été intentée dans la province ainsi que l'intérêt public semblait le justifier, le solliciteur général peut, sur le rapport de toute personne compétente à ce faire, permettre qu'une dénonciation soit reçue contre la personne ou les personnes qui, de l'avis du solliciteur général, se sont rendues coupables d'une infraction à la loi. Dès lors, le solliciteur général peut demander que des instructions soient données à un avocat d'exercer au nom du ministre de la Justice dans toutes les procédures qui résultent de la dénonciation.

Comme il y avait divergence d'opinions sur la validité constitutionnelle de la loi, un appel fut interjeté à la Cour suprême et au Conseil privé et, en 1931, la loi fut déclarée du ressort du parlement fédéral. A l'aide de l'interprétation judiciaire de la loi, on a édicté et l'on continue d'édicter tout un régime juridique.

TCHÉCOSLOVAQUIE

Jusqu'en 1933, aucune législation spéciale n'était en vigueur en Tchécoslovaquie au sujet de la situation juridique des cartels. En Bohême, en Moravie et en Silésie le droit autrichien, y compris la Loi des coalitions, de 1870, était en vigueur, et dans la Russie subcarpathique ainsi qu'en Slovaquie, le droit hongrois était appliqué. Certain régime juridique, applicable à tout le pays, prescrit, de la manière suivante, les moyens de réglementer les ententes commerciales:

(1) L'article 113 de la constitution stipule la dissolution des associations qui pourraient menacer la sécurité et l'ordre publics.

(2) Des dispositions établissant une certaine mesure de contrôle public furent édictées par les décrets du 26 février 1919 et du 15 avril 1920. Ces dispositions prévoient la possibilité d'associations particulières constituées par des

entreprises appartenant à la même branche d'industrie pour fixer les prix en collaboration avec l'administration centrale. Dix ans plus tard, il n'existait plus aucune association de cette nature sous ces dispositions.

(3) Un décret du 23 septembre 1919 donne au ministre des Travaux publics la possibilité d'introduire un régime d'administration forcée dans les exploitations soumises à son contrôle, au cas où elles porteraient atteinte aux intérêts de la nation.

(4) Le décret d'urgence (*inflation*) du 3 septembre 1920, impose certaines obligations d'avoir à fournir des renseignements et à déclarer les valeurs, et introduit un système de permis d'achat et de négoce. Ce décret ne se rattache qu'aux articles de première nécessité.

(5) La loi pénale du 12 août 1921, dirigée contre la contrainte en affaires, prévoit des restrictions dans l'exercice d'une pression induite sur l'organisation des cartels.

(6) Une loi du 15 juin 1927, contre la concurrence déloyale, qui est entrée en vigueur le 28 janvier 1928, prévoit des recours tant au point de vue criminel qu'au civil. Sur la foi de sa disposition générale, cette loi est considérée comme applicable aux relations entre coalitions et leurs membres ainsi qu'aux relations entre les coalitions et des tiers. Cette loi prévoit une disposition générale contre la concurrence déloyale et des articles additionnels sur des formes spécifiques, telles que annonces trompeuses, fausses indications de provenance, dépréciation, emploi de noms trompeurs, corruption commerciale, violations des secrets d'affaires et usage déloyal des services d'employés des concurrents. La loi prévoit que le demandeur peut instituer une action civile pour mettre fin et se désister, et aussi pour obtenir des dommages-intérêts. Les citoyens des pays étrangers sont aussi protégés. Les peines sont: emprisonnement pendant au plus six mois et amendes d'au plus 50,000 couronnes (\$1,500).

(7) Une loi du 28 mars 1928 déclare nulles et de nul effet toutes conventions cartellaires se rattachant aux matériaux de construction, et qui ont pour résultat la fixation de prix exagérément élevés.

Finalement, une loi fut passée le 12 juillet 1933, qui se rattache spécifiquement aux cartels et coalitions sur les prix. Cette loi était destinée principalement à protéger le public consommateur. Elle est entrée en vigueur le 1er septembre 1933. Cette loi prévoit l'enregistrement de tous les cartels sur les prix, des copies de leurs contrats, à l'Office National de la Statistique. Cet office est aussi tenu de surveiller les prix qui sont fixés sur la base de ces contrats. Si l'on redoute un danger pour l'intérêt public, le Ministère est enjoint d'instituer une enquête et si c'est nécessaire, d'entreprendre des pourparlers conciliatoires. Advenant une enquête, le cartel doit fournir des explications avec preuves à l'appui. Si ces explications ne sont pas satisfaisantes, le ministère est autorisé à examiner les livres et autres documents des parties contractantes. Les résultats de l'enquête doivent être rapportés au gouvernement. Lorsque l'enquête démontre que les prix sont injustifiés, le gouvernement peut empêcher les parties d'outrepasser un certain niveau de prix, et si cet empêchement n'est pas observé (1) les parties peuvent être appelées à déposer une somme d'au plus trois millions de couronnes (\$90,000); ou (2) le contrat peut être déclaré nul et non avenue; ou (3) l'organisation peut être dissoute. Le gouvernement est autorisé à déléguer le pouvoir de prendre ces mesures à un comité de représentants des ministères intéressés. Les parties contractantes ont le droit d'interjeter appel auprès d'un tribunal spécial, réservé aux cartels, et composé de magistrats et d'experts. Les dispositions de la loi s'appliquent également aux monopoles particuliers, aux prix des marchandises ou aux prestations de première nécessité, tout comme aux contrats cartellaires sur les prix, conclus à l'étranger et appliqués dans la République.

DANEMARK

Une loi se rapportant aux conventions sur les prix fut passée le 28 avril 1931, entra en vigueur le 1er janvier 1932 et le restera jusqu'au 21 décembre 1936. Cette loi prévoit la constitution d'un comité pour étudier les conventions sur les prix, consenties par les trusts et coalitions similaires d'un caractère monopoleur, en vue de déterminer s'ils établiront, ou s'ils ont l'intention d'établir ou de fixer des prix incontestablement exorbitants pour des marchandises de consommation générale, ou s'ils chercheront à maintenir ces prix au moyen de mesures injustifiables. Le comité est tenu d'agir lorsqu'il reçoit une requête écrite et raisonnée d'avoir à examiner toute pareille convention. Lorsque le comité découvre qu'une convention sur les prix est du caractère ci-dessus décrit, il doit soumettre la question aux tribunaux qui, s'ils ratifient les décisions du comité, déclareront invalide la convention sur les prix et pourront imposer des amendes.

Le comité se compose de trois membres, c'est-à-dire d'un juge de la Cour suprême, d'un juge de la cour de comté et d'un membre que doit nommer le Président du Tribunal commercial et maritime. Le comité peut exiger des fusions ou maisons d'affaires en question tous les renseignements relatifs à la convention et aux mesures prises pour la maintenir. Le refus de fournir ces renseignements est punissable d'une amende d'au moins 25K. par jour. Les firmes qui font l'objet de l'enquête peuvent, cependant, refuser de divulguer des secrets techniques. Au cas de pareil refus, le directeur de l'Ecole polytechnique est autorisé à recevoir privément ces renseignements, et s'il considère que le refus est justifié, il doit offrir de guider le comité. Aucun membre du comité et aucun expert ne doit être intéressé de quelque manière dans la branche de production ou de commerce faisant l'objet de l'investigation.

FRANCE

Le droit à la coalition ne constituait pas une partie du principe de la liberté de commerce, déclaré à la suite de la Révolution Française et exprimé dans les termes suivants de la loi du 2 mars 1791 :

"Tout individu est libre de négocier une affaire ou d'exercer une profession, un art ou un métier qui lui semble utile."

Les ententes industrielles furent opposées et interdites. Le droit à coalition qui s'est développé depuis par l'introduction de la machine et la fondation d'entreprises considérables, est encore confiné dans certaines limites.

La disposition principale du droit français relative aux coalitions dans le commerce et l'industrie est l'Article 419 du Code pénal. Le délit prévu par la loi qui date de 1811 et qui fut étendue et rendue plus sévère par des amendements en date du 3 décembre 1926, est l'encouragement d'une hausse ou d'une baisse artificielle du prix des denrées. D'après l'article 419, ce délit peut être commis par le fait d'associations ou d'individus qui exercent ou tentent d'exercer une influence sur les prix dans le but de se procurer un gain qui ne serait pas le résultat du jeu naturel de l'offre et de la demande. L'article 419 du Code pénal se lit comme suit :

"Tous ceux :

"1. Qui, par des faits faux ou calomnieux semés sciemment dans le public, par des offres jetés sur le marché à dessein de troubler les cours, par des suroffres faites aux prix que demandaient les vendeurs eux-mêmes, par des voies ou moyens frauduleux quelconques ;

"2. Ou qui, en exerçant ou tentant d'exercer, soit individuellement, soit par réunion ou coalition, une action sur le marché dans le but de se procurer un gain qui ne serait pas le résultat du jeu naturel de l'offre et de la demande ;

“Auront, directement ou par personne interposée, opéré ou tenté d'opérer la hausse ou la baisse artificielle du prix des denrées ou marchandises ou des effets publics ou privés,

“Seront punis d'un emprisonnement de deux mois à deux ans et d'une amende de 2,000 à 100,000 francs.

“Le tribunal pourra, de plus, prononcer contre les coupables la peine de l'interdiction de séjour pour deux ans au moins et cinq ans au plus.”

L'article 420 prévoit des peines plus sévères pour les coalitions portant atteinte à certaines nécessités de la vie, et déclare :

“La peine sera d'un emprisonnement d'un an à trois ans et d'une amende de 5,000 à 150,000 francs si la hausse ou la baisse ont été opérées ou tentées sur des grains, farines, substances farineuses, denrées alimentaires, boissons, combustibles ou engrais commerciaux.”

Les amendes réelles prévues par le droit français sont plus fortes que celles qui sont citées ici. La revision de l'article 419, faite en décembre 1926, est censée représenter la reconnaissance législative de la différence établie auparavant par les tribunaux entre “bonnes” et “mauvaises” coalitions. L'élément caractéristique de l'infraction consiste dans la tentative d'obtenir des gains considérés comme étant en excédent de ceux qui résultent des effets normaux de l'offre et de la demande.

Les poursuites judiciaires en vertu de cette loi depuis 1926 ont été rares et relativement peu importantes.

Une autre disposition du Code pénal français, l'article 412, a été exercée contre les coalitions commerciales en quelques rares occasions. Cet article a trait aux entraves apportées à la liberté des soumissions et des enchères, par la violence, les menaces ou la corruption.

Le système français est essentiellement pénal; aucune disposition ne prévoit l'interdiction.

Les tribunaux de commerce français jugent les actes de concurrence déloyale donnant droit à des dommages-intérêts, de même que certaines formes de boycottage commercial résultant de conventions entre manufacturiers et vendeurs.

ALLEMAGNE

L'Allemagne possède un certain nombre de lois et d'ordonnances ayant trait directement ou indirectement aux cartels et trusts. La disposition législative principale à ce sujet est l'Ordonnance sur les cartels, de 1923; mais il existe aussi des dispositions de droit ordinaire et public, ainsi qu'un nombre de décrets rendus depuis 1923, lesquels modifient l'Ordonnance sur les cartels de cette même année. Le droit allemand sur les coalitions est peut-être le plus compliqué qui soit et par conséquent le plus difficile à condenser dans un aperçu à la fois succinct et compréhensif. Il en est question ici sous trois articles principaux: (1) L'Ordonnance sur les cartels, de 1923; (2) le droit ordinaire et public, et (3) les ordonnances depuis 1923.

L'attitude d'après-guerre sur les cartels et autres problèmes économiques en Allemagne, tels que l'adoption de plans et de mesures sociales, a varié suivant les changements de pouvoirs politiques et suivant les changements de l'opinion publique. Les cartels sont tombés sous le coup de la critique populaire par suite de leur activité au cours de la période de dépression monétaire, alors qu'ils furent accusés d'avoir fait passer aux mains des distributeurs le risque monétaire. Telles sont les forces qui valurent la promulgation de l'Ordonnance sur les cartels, de 1923, qui ne devait être par nature, que purement provisoire. L'industrie avait déjà tenté de connaître de ses propres abus au moyen d'une commission spéciale sur les cartels, instituée dans la Fédération des Industries allemandes en 1920, et d'un conseil consultatif sur les cartels, institué dans le ministère des

Affaires économiques, en 1922. Il n'était pas question que l'Ordonnance sur les cartels, de 1923, détruise les cartels ou les coalitions, mais qu'elle empêche tout simplement les abus qu'ils avaient créés. Pour régler les différends entre les vendeurs et les coopératives ordinaires au sujet du commerce en gros et en détail, des conseils spéciaux de conciliation avaient été établis de concert avec le ministère de l'Économie publique, et des conseils similaires existaient afin de connaître des plaintes qui surgissaient au sein d'une industrie elle-même ou entre une industrie et un commerce. L'attitude des corps publics, cependant, ne fut pas uniforme. Dans certains cas, ils recommandaient la coalition forcée, alors que dans d'autres, ils la combattaient vigoureusement. L'exercice des pouvoirs de surveillance, accordés en vertu de l'Ordonnance sur les cartels, dépend de la situation monétaire, économique et politique dans son ensemble.

I—L'Ordonnance sur les cartels, de 1923

L'Ordonnance sur les cartels, du 2 novembre 1923, ou décret dirigé contre les abus de la puissance économique, accorde aux cartels une réglementation spéciale et fondamentale qui leur est propre. Elle n'interdit point aux cartels de conclure des contrats mais, tel qu'indiqué, elle n'est dirigée que contre les abus de la puissance économique. Il faut donc examiner dans chaque cas d'espèce si l'on se trouve en présence d'un abus de ce genre. L'Ordonnance prévoit les interventions d'ordre administratif lorsque l'économie du pays ou l'intérêt public est en danger. Les stipulations positives établissent que: (1) Les conventions cartellaires et les décisions du cartel doivent être rédigées; (2) il est interdit aux intéressés de sceller ces conventions et décisions en engageant leur parole d'honneur ou en émettant des affirmations solennelles; et (3) les intéressés sont tenus de demander l'autorisation du président du Tribunal des cartels avant de pouvoir procéder à la réalisation de garanties ou de prendre des mesures préjudiciables analogues. Le Tribunal du cartel fut établi, en vertu de l'Ordonnance, à titre de tribunal spécial auprès du Tribunal économique du Reich; les juges sont des conseillers près le Tribunal économique du Reich, et les assesseurs sont choisis dans les milieux économiques du pays.

Les dispositions de l'Ordonnance sur les cartels se divisent en quatre groupes, savoir:

1. Les dispositions d'ordre matériel (paragraphe 1 à 10, 16, 19);
2. Les dispositions concernant la procédure (paragraphe 11 à 15, 20);
3. Les dispositions concernant les sanctions (paragraphe 17, 18);
4. Les dispositions de transition (paragraphe 21).

1. *Les dispositions d'ordre matériel* ont un double but. Les paragraphes 1 à 9 sont dirigés contre certaines conventions ou décisions qui établissent des liens entre plusieurs entreprises; elles visent donc principalement les cartels. La forme définie que les cartels doivent observer est prescrite au paragraphe 1. Au paragraphe 2, il est prévu qu'aucun serment ou assurance solennelle ne doit constituer la base d'un cartel. Au paragraphe 3, il est prescrit que ces ententes sont nulles et de nul effet si elles excluent ou entravent le recours au Tribunal des cartels ou si elles sont destinées à gêner l'application de l'Ordonnance. Les paragraphes 4 à 7, et 16 prescrivent que si un cartel ou sa constitution est considérée comme un danger pour la situation économique et l'intérêt public, sa force obligatoire peut être atténuée ou annulée à la suite, soit d'une action publique exercée devant le Tribunal des cartels, soit d'une intervention administrative du ministre compétent. Il est permis d'instituer des procédures publiques pour obtenir une injonction contre certaines méthodes d'exécution de conventions cartellaires ou de décisions de cartel, et ces cartels peuvent être contraints par décret ministériel à soumettre régulièrement des copies de chaque convention et décision (paragraphe 4, 3, 5). Le paragraphe 8 stipule que des

conventions ou des décisions de ce genre peuvent, à tout moment, être dénoncées pour des motifs sérieux. Le paragraphe 9 exige le consentement du Tribunal des cartels pour la réalisation de garanties ou l'application de mesures de boycottage en vertu de conventions de ce genre. La disposition du paragraphe 10 intéresse non seulement les cartels, mais aussi les trusts, et elle a en vue toute forme de tyrannie économique. Le Tribunal des cartels est autorisé à contester toutes conventions de ce genre, conclues avec des tiers par une entreprise jouissant d'une situation économique prépondérante, et lorsque ces conventions menacent l'intérêt national ou l'intérêt public. Aux termes du paragraphe 19, aucune disposition de l'Ordonnance n'est applicable aux groupements obligatoires et aux conventions qui ont été conclues sur la base de conditions ou de prix approuvés par les autorités.

2. Les dispositions qui traitent de la *Procédure* fixent la composition, la compétence et le fonctionnement du Tribunal des cartels. C'est un corps juridique indépendant, mais il est rattaché au Tribunal économique, et les statuts généraux de ce dernier s'appliquent au premier. Le Tribunal des cartels a une compétence exclusive, et il est interdit aux autres tribunaux de statuer sur des questions qui relèvent de sa compétence, (paragraphe 12). Sur la demande du ministre compétent, le Tribunal des cartels formule des avis consultatifs (paragraphe 20). A la requête du ministre compétent, la procédure devant le Tribunal des cartels peut être précédée d'une procédure de conciliation devant des tribunaux institués à cet effet. (paragraphe 14.)

3. L'Ordonnance établit deux catégories de *sanctions*: Elle prévoit des peines disciplinaires pour les infractions légères; ces sanctions sont prises par le Tribunal des cartels sur la demande du ministre (paragraphe 17); Des peines criminelles sont prévues pour éviter que des mesures de contrainte économique ne soient employées pour empêcher les intéressés de faire usage des armes qui leur sont fournies par l'Ordonnance (paragraphe 18). Ces peines sont prononcées à la suite d'une procédure pénale ordinaire.

4. La *disposition de transition* du paragraphe 21 règle les modalités du maintien des conventions qui ont été conclues avant l'entrée en vigueur de l'Ordonnance et qui sont contraires au paragraphe 1 (obligation de rédiger un écrit relatif à la convention) ou au paragraphe 2 (interdiction de sceller des conventions en engageant la parole d'honneur).

II—Droit public et droit civil

1. *Droit public.*—La législation actuelle sur ces matières s'inspire des règlements légaux du Reich (1869) favorisant l'initiative privée par l'établissement de la liberté du commerce et l'abolition des privilèges dont jouissaient autrefois les organisations industrielles et commerciales, et conséquemment, l'abolition de l'organisation coercitive. Ce principe renferme celui de la libre concurrence. Aucune disposition législative ne prévenait les essais organisés pour établir des cartels, car on ne les prévoyait pas. Les autorités adoptèrent une attitude pleinement neutre. La constitution de 1919 ne devait pas modifier la situation. Toutefois, la liberté d'association est admise en principe, mais les autorités publiques se réservent le droit de prendre des mesures pour démunir de leur personnalité juridique ou dissoudre les corps incorporés dont les agissements sont contraires à la loi ou au bien-être public. L'article 100 (g) de la loi de 1869 défend aux associations professionnelles obligatoires de fixer les prix et de réglementer la concurrence d'une manière quelconque. L'article 253 du code pénal allemand (incrimination de l'extorsion) n'a été appliqué que dans des cas isolés à l'emploi de moyens de contrainte par les cartels pour recruter leurs membres.

2. *Droit privé.*—L'article 138, alinéa 1, du code civil établit une règle générale qui assure une protection contre tout acte juridique de droit civil contraire aux bonnes mœurs. Cet article assure aussi une protection contre les abus de pouvoir de la puissance d'organisation. Il protège non seulement contre les actes arbitraires à l'égard des membres individuels et les actes similaires contre les tiers pour les obliger à faire partie de l'organisation mais encore contre les répercussions qu'avait une politique de vente à des prix abusifs pour l'économie générale et l'intérêt public. Toutefois cette règle est demeurée sans effet en pratique parce que les organisations en question n'ont pas été considérées comme constituant un monopole *de fait*, c'est-à-dire un accord conclu en vue de supprimer la concurrence, même si l'on avait pu établir en l'espèce que les actes incriminés avaient porté gravement préjudice à la partie adverse. Une clause générale similaire a été introduite dans la Loi contre la concurrence déloyale, 1909. Elle est rédigée comme suit: "Quiconque se rendra coupable, dans une transaction commerciale, ou en vue de la concurrence, de pratiques contraires aux bonnes mœurs, pourra se voir interdire cette pratique et condamner à des dommages et intérêts." Selon l'interprétation des tribunaux allemands, cette mesure n'est pas destinée à protéger le public, mais la concurrence elle-même. L'article 826 du code civil assure une protection contre les dommages causés par l'emploi de moyens de contrainte, et en particulier à des tiers. Il se lit ainsi: "Quiconque intentionnellement cause dommage à un autre d'une manière qui porte atteinte à la morale, est obligé envers cet autre, à la réparation du dommage."

Outre les dispositions de droit public et privé, il existe une série d'importantes règles exceptionnelles restreignant dans certaines branches de l'activité économique les droits des organisations comme l'industrie du charbon, de la potasse, de l'électricité, du fer, des allumettes, etc.

III.—Règlements depuis 1923

Le règlement sur les cartels, de 1923, était provisoire. En 1926, les social-démocrates réussirent à adopter une résolution décrétant une surveillance plus étroite des ententes commerciales.

En 1928, un congrès de juristes recommanda une politique plus agressive de l'Etat et le rétablissement de la compétence des tribunaux civils pour les deux mesures les plus importantes du Règlement sur les cartels. Toutefois leur influence ne suffit pas à décider le gouvernement.

Durant la crise, le pouvoir détenu par les cartels de fixer les prix attira nécessairement l'attention publique, et on les accusa d'entraver l'ajustement des prix à la puissance nouvelle d'achat.

Le Règlement sur les cartels, de juillet 1930, faisait partie du règlement général d'urgence, portant la même date. Il devait prévenir la fixation non économique des prix et pourvoyait à une action plus directe. Il donnait au Gouvernement le pouvoir d'annuler des accords pour fixer ou hausser les prix lorsque ces accords nuisaient à la production ou à la distribution des marchandises ou qu'ils entravaient la liberté économique à un degré non justifié par la situation. Le gouvernement pouvait aussi, alors, émettre une ordonnance autorisant les membres de ces cartels à se retirer dans un délai spécifié. Il existait aussi une disposition pour réduire ou abolir les droits d'importation sur des marchandises contrôlées par les cartels. La portée de ce nouveau règlement atteignait les accords non intéressés par l'ordonnance de 1923 sur les cartels, comme les accords imposés par les firmes ou les trusts individuels. L'application du nouveau règlement fut remise entre les mains du ministre de l'Economie nationale sans l'intervention du tribunal des cartels. Les règles administratives stipulaient que le règlement devait aussi s'appliquer à tout essai de restreindre les prix de revente ou les prix des produits ou des services

d'une nature ou origine non spécifiée par le cartel. Elles visaient la pratique de certains cartels de fixer les prix de revente sur des produits obtenus, par leurs clients, de concurrents étrangers, tout comme elles atteignaient les prix pour des fournitures ou services relatifs à la distribution du produit visé par l'accord du cartel.

Le Conseil économique s'est prononcé contre la prohibition totale de la fixation des prix durant la crise, et il favorisait la réduction des prix sur les produits brevetés destinés à l'alimentation. Il s'occupait de réduire les prix au moyen de négociations avec les cartels sans recourir à une action plus rigoureuse. La politique de réduction des prix concernant les articles brevetés prit corps sous la forme du *Règlement du 17 janvier 1931*, lequel décrétait une réduction minimum de 10 pour cent sur les prix du 1er juillet 1930.

Un autre règlement d'urgence, plus énergique dans la réduction des prix, le *Décret du 8 décembre 1931*, décrétait une réduction générale de 10 pour cent sur tous les prix fixés au 30 juin 1931. Étaient exceptés les prix fixés par un accord international.

Aucun de ces règlements, sans excepter le *Décret de 1932* stipulant des changements de procédure devant les tribunaux des cartels, ne peut être considéré comme instituant une politique définie sur les cartels. Le gouvernement national-socialiste a montré une tendance plus prononcée à s'occuper des cartels comme faisant partie du nouveau régime économique.

Deux *Lois sur les cartels*, adoptées le 15 juillet 1933, introduisaient des changements radicaux et octroyaient à l'État, par l'entremise du ministre des affaires économiques, de plus grands pouvoirs d'intervention.

La première spécifiait mieux les pouvoirs du ministre pour dissoudre les cartels dans certaines circonstances sans recourir au tribunal des cartels et renforçait l'influence des cartels en décrétant que le tribunal des cartels pouvait approuver des mesures de boycottage prises par un cartel dans des cas où les entreprises lésées étaient gérées par des personnes moins dignes de confiance, y compris des personnes vendant des marchandises ou leurs services à des prix considérés comme injustes à la lumière de la situation de la firme, ou des conditions générales.

La seconde loi décrète la "cartélisation" obligatoire. Le ministre de l'Économie nationale a le pouvoir de fusionner des entreprises si cette action est jugée opportune dans l'intérêt de ces dernières ou selon le bien public. Il a le pouvoir de restreindre l'expansion ou l'utilisation des agents de production dans l'intérêt de la branche de production intéressée, compte tenu du bien public. La portée de cette loi explique que l'existence de la concurrence extérieure a joui d'une influence prépondérante dans la politique des cartels comme dans la jurisprudence, et qu'on y avait uniquement recours, avant ce règlement, dans les industries du charbon ou de la potasse. Les nouveaux pouvoirs accordés ne doivent servir que lorsque l'industrie privée ne peut résoudre ses propres problèmes d'organisation. En conformité de cette nouvelle loi, il y eut plusieurs appels de cartélisation coercitive, et le gouvernement y a même aidé dans un certain nombre d'industries. Les membres allemands d'un cartel international (soie rayon) ont été autorisés par le gouvernement à se retirer sans préavis sous prétexte que ce cartel avait négligé d'accomplir son but de diviser équitablement le marché de la viscosité ou d'égaliser les prix.

GRANDE-BRETAGNE

En Grande-Bretagne, les coalitions des fabricants et des négociants ne sont assujetties à aucun statut spécial. Elles relèvent du droit coutumier. Tout contrat ou accord comportant une restriction déraisonnable du commerce (e.g. tendant à créer un monopole par l'abolition de la libre concurrence dans le commerce et l'industrie) est déclaré nul et de nul effet comme contraire au bien public,

quoique non nécessairement illicite, sauf s'il découle d'un acte illicite. Un contrat qui restreint le commerce peut cependant être considéré valide et opérant s'il n'entraîne qu'une restriction particulière moindre que la protection dont a raisonnablement besoin la partie au contrat. Les tribunaux ne sanctionneront pas un contrat contraire au bien public et les cartels ne peuvent en conséquence recourir aux tribunaux pour forcer leurs membres récalcitrants à observer des stipulations qui restreignent illégalement leur liberté de commerce. Quant aux relations entre les cartels et les tiers, les tribunaux jugent illicite tout contrat, conclu entre deux ou plusieurs personnes, qui lèse une tierce-partie dans l'exercice de son commerce ou industrie. Par ailleurs, un accord devient licite si son objet principal n'est pas de léser une tierce-partie mais uniquement de pousser les affaires ou défendre les intérêts de ses membres. Il ne peut faire l'objet d'une poursuite au criminel même s'il préjudicie aux tierces-parties, sauf si les moyens employés sont eux-mêmes illégaux.

Les tribunaux considèrent comme nul tout accord qui prive sans raison et injustement une personne du droit de se lancer dans un commerce ou une occupation légitime, et là où elle juge opportun. Pour être valide, un tel contrat doit avoir pour unique objet la protection du signataire au contrat, sans nuire présentement au bien public, mais les restrictions imposées sur la liberté de la partie contractante ne doivent excéder ce que l'autre partie a raisonnablement droit de demander pour sa protection personnelle. Ces restrictions, cependant, doivent être rédigées en termes suffisamment précis, basées sur des raisons valides et ne pas être d'un caractère trop général.

Au cours des récentes années, il a existé une tendance à modifier la loi relative aux cartels. Dans plusieurs cas, les tribunaux ont maintenu la légalité des boycottages commerciaux et autres moyens par lesquels les associations commerciales cherchent à solidifier leur position contre les concurrents étrangers. Il reste admis, cependant, que l'interprétation donnée par les tribunaux à la doctrine du droit commun, au sujet des contrats restreignant le commerce, a pour effet de limiter la formation de puissants cartels, puisqu'il devient difficile pour ces derniers de rendre ces contrats exécutoires contre ses membres récalcitrants.

Nous pouvons remarquer que si la loi britannique concernant les cartels a une moindre efficacité parce qu'elle manque des organismes spéciaux d'enquêtes ou de surveillance, les tribunaux britanniques ont cependant le pouvoir, vu la nature du droit commun, d'adapter la pratique légale aux besoins nouveaux qui surgissent continuellement.

En 1919, fut adoptée une loi provisoire, connue comme la *Profiteering Act*. Elle décrète des amendes et l'emprisonnement pour la hausse illégale des prix. Cette loi a expiré en 1921.

En 1918, une commission royale, appelée le *Committee on Trusts*, avait été nommée pour "étudier le développement probable des ententes et combinaisons commerciales et pour suggérer les mesures propres à sauvegarder l'intérêt public". Au mois d'avril suivant, le comité fit rapport que dans toutes les branches de l'industrie britannique, il paraissait exister une tendance croissante vers la création d'associations ou d'ententes ayant pour objet la restriction de la concurrence et le contrôle des prix. Il énumérait quatre-vingt-treize associations industrielles, et concluait, que dans l'ensemble ces groupes étaient utiles et bienfaisants mais que s'ils étaient laissés à eux-mêmes, il y avait des dangers à craindre d'un système tendant au contrôle des prix et à la création de monopoles de fait. Elle recommandait la création de commissions d'enquêtes permanentes pour l'étude de l'exploitation des monopoles, trusts et combinaisons, telles que celles instituées à cette fin aux Etats-Unis et dans certains dominions britanniques. Les recommandations de ce comité sont restées sans suite, bien qu'en 1925, un projet ait été présenté à la Chambre des communes

“pour décréter la compilation de renseignements concernant les trusts et les ententes et pour en restreindre les abus”.

La situation actuelle en Grande-Bretagne, provoquée par les difficultés industrielles et le chômage, a eu l'effet de favoriser le mouvement de concentration, et quelques lois récentes l'ont encouragé. Le *Mining Industries Act, 1926*, a donné à la Commission des chemins de fer et canaux un droit de surveillance sur l'amalgamation ou la fusion des entreprises minières. Depuis, le Parlement a éliminé nombre d'empêchements retardant la concentration de l'industrie en général. La législation britannique, peut-on dire, sur les ententes industrielles, est donc en voie d'évolution. Sa tendance actuelle n'est pas hostile, en principe, à ces ententes si elles sont proprement réglementées ou contrôlées dans l'intérêt public.

HONGRIE

Jusqu'en 1931, la Hongrie n'avait aucune législation concernant spécifiquement les cartels et autres coalitions commerciales similaires. Depuis 1914, les cartels ont été considérés par les juristes hongrois comme légitimes tant que leur politique n'est pas contraire à la morale ou à l'ordre public, ce qui, au jugement des tribunaux, serait considéré comme tel si on tentait de créer un monopole des marchés ou limiter la concurrence au moyen d'accords influant anormalement sur les prix.

Le droit pénal défend la formation de coalitions pour présenter des soumissions pour les contrats publics. Il renferme aussi une ordonnance de 1920 contre le haussement artificiel des prix.

La *Loi hongroise sur les cartels*, entrée en vigueur le 5 octobre 1931, décrète une réglementation des cartels et des trusts et la suppression des combinaisons exploitant au détriment du public. Cette loi se calque sur le Décret allemand concernant les cartels, 1923.

L'article 1 de la loi hongroise prescrit, comme dans le décret allemand, que toutes les conventions fondamentales des coalitions commerciales doivent être rédigées par écrit. Ces conventions comprennent les “accords ou décisions visant à la limitation de la production, de la vente ou du prix de vente de tout produit, ou au contrôle de la concurrence commerciale”.

Toutes ces ententes doivent être soumises pour enregistrement au ministre de l'Economie nationale. L'article 6 décrète “Lorsque les ententes ou décisions visées à l'article premier, leur mode d'application ou tout acte ou attitude servant aux fins mentionnées à l'article premier—même en l'absence d'ententes ou de décisions constatées par écrit—mettent en péril l'économie nationale ou l'intérêt général, spécialement au cas où lesdites conventions ou décisions réglementeraient, d'une manière que la situation économique ne justifie pas, la production, la vente ou le prix d'une marchandise au détriment des consommateurs, des producteurs et des entrepreneurs de la branche primaire intéressée ou de toute autre branche, le ministre de l'Economie nationale peut instituer une enquête officielle, négocier, punir ou poursuivre les parties à l'accord. Il peut chercher à modifier les mesures incriminées au moyen de négociations conduites ou suggérées par lui ou par la nomination d'une commission d'arbitrage. Si ces négociations n'aboutissent à rien, il pourra présenter une proposition pour prendre des mesures contre les parties incriminées en leur retirant les avantages fiscaux, douaniers ou autres, en les excluant des fournitures publiques ainsi que par des mesures d'ordre industriel ou ferroviaire. Il peut aussi proposer au tribunal des cartels de prohiber l'exécution de mesures dangereuses au moyen d'une ordonnance provisoire sanctionnée par une amende. Enfin, l'article 6 l'autorise à instituer immédiatement une poursuite publique conformément à l'article 7. Si le Ministre juge non nécessaire d'intervenir immédiatement, il devra, en pratique, obtenir l'opinion de la Commission des cartels avant de se décider à toute action.

L'institution d'une poursuite publique est assujettie à certaines conditions.

Le tribunal des cartels peut ordonner la dissolution de l'organisation ou empêcher l'exécution, sous peine d'une amende, de toute convention conclue ou de toute décision adoptée par elle.

Une autorité quelconque ou une personne, avec preuves à l'appui, peut présenter au Ministre une requête pour instituer une poursuite publique. Le Ministre n'est pas tenu de l'accorder, mais si cette requête émane d'un corps public, il doit, règle générale, consulter la Commission des cartels avant de la rejeter.

Les actions instituées par des personnes privées doivent porter sur des questions étrangères aux intérêts purement privés. Les personnes lésées dans leurs intérêts privés ont leur recours devant les cours ordinaires.

Les articles 17 et 18 défendent les conventions influant sur les prix des produits agricoles au détriment des producteurs, et comprennent les dispositions suivantes:

Il est interdit d'influer artificiellement, au détriment des producteurs, par entente, coalition ou de toute autre manière sur le cours libre et naturel des prix des denrées agricoles sur le marché.

Lorsque l'acte incriminé ne constitue pas un délit punissable d'une peine plus forte, se rend coupable d'une contravention quiconque s'entend ou collabore avec autrui ou sème des bruits faux afin de troubler, au détriment des producteurs, le cours libre et naturel des denrées agricoles offertes sur le marché. Cette contravention est punie d'une amende.

Dispositions sur la procédure

La loi décrète la coopération des autorités suivantes:

1. Le ministre de l'Economie nationale.
2. La Commission des cartels.
3. Le représentant légal du Trésor.
4. Le tribunal des cartels.
5. La police des marchés locaux (articles 17 et 18).

1. Les fonctions du Ministre sont décrites en détail.

2. La Commission des cartels est un conseil consultatif composé de onze membres, à titre de membres honoraires, mais sur le même pied que les fonctionnaires publics, quant au secret, etc. Le Conseil des ministres les nomme. Une ordonnance décrète que les industries manufacturières, les artisans, le commerce, l'agriculture, le consommateur et l'ouvrier, seront représentés sur cette commission par au moins un membre chacun.

3. Le représentant légal du Trésor (Causarum regalium Direktorat) détient les pouvoirs d'un procureur public. Il est représenté par des procureurs officiels, lesquels touchent un salaire fixe pour représenter le Trésor dans les causes de droit commun. Il peut, à la requête du Ministre, instituer des procédures aux fins d'annuler une décision arbitrale qui enfreint la loi ou pour la mise en application des autres dispositions de la Loi des cartels.

4. Le tribunal des cartels est un tribunal spécial de cinq membres, institué auprès de la Cour suprême. Le président de cette dernière est aussi président du tribunal et il a le droit de déléguer ses pouvoirs. Il établit une liste des juges de la Cour Suprême parmi lesquels, pour chaque procédure, le président du tribunal des cartels choisit deux juges. Les deux assesseurs sont choisis sur une liste de dix experts établie par le ministre de la Justice. Toute procédure devant ce tribunal ne peut se dérouler qu'à la suite d'une "plainte dans l'intérêt public". La procédure se règle sur la procédure civile. La décision du tribunal des cartels lie les tribunaux de droit commun et le tribunal arbitral. Il peut imposer des sanctions pénales.

5. La police des marchés constitue la première instance. Elle a juridiction sur les matières locales du commerce des denrées agricoles. Si elle n'aboutit à aucun résultat dans les questions mineures, le comité administratif du district peut exercer des poursuites et imposer des amendes.

Avant l'adoption de la *Loi sur les cartels, 1931*, les tribunaux hongrois avaient déjà formulé l'opinion qu'une entente entre des personnes pour influencer sur les prix normaux de produits, tels qu'établis par le jeu de l'offre et de la demande, est contraire aux bonnes mœurs et une atteinte au bien public. Une telle entente est considérée comme une limitation de la concurrence qui doit exister pour sauvegarder l'intérêt public et comme un préjudice porté aux consommateurs. A cet effet, les tribunaux ont aussi refusé d'instruire une action basée sur cette entente. Selon un jugement hongrois des récentes années, une entente prohibant la mise sur le marché de produits à un prix inférieur au prix de revient n'est pas considérée illégale.

ITALIE

L'Etat fasciste a organisé, au cours de l'année dernière, le groupement de ses citoyens dans des corporations analogues aux associations commerciales. Ces associations se groupent par industrie et comprennent les unions ouvrières, les trusts et les cartels. Les associations sont sous la juridiction immédiate de l'Etat. Elles doivent s'occuper de régler par conciliation les questions d'ordre interne, mais si elles n'y réussissent pas, on peut interjeter appel à la Magistrature du travail. Par ailleurs, l'Etat ou ses corps politiques sont censés consulter les associations commerciales avant de rendre toute décision d'ordre économique ou social qui les intéresse. Les associations sont censées réglementer la production des diverses industries. Il est projeté que les associations commerciales, outre leurs attributions concernant les industries particulières, constituent une assemblée plénière pour régler les problèmes d'ordre général. Ce programme d'associations commerciales n'est pas encore complété. Il constitue une expérience pour résoudre les problèmes économiques modernes du point de vue national sans recourir au contrôle complet de l'Etat.

Les opérations des cartels ne font pas l'objet d'une législation spéciale, bien que le gouvernement ait souvent tenté de combattre le coût élevé de la vie par l'établissement d'un contrôle sur les prix, surtout sur les prix de détail. Au cours de 1934 le gouvernement a décrété une réduction générale et nouvelle des salaires et des prix.

Après la réglementation des prix de guerre, une loi du 30 septembre 1920 a institué des commissions provinciales d'arbitrage pour enquêter sur les prix des matières premières et sur les articles de consommation générale et rendre des décisions touchant les prix dans des conflits entre acheteurs et vendeurs. Des sanctions, y compris la fermeture des comptoirs des contrevenants, peuvent être imposées par ces commissions arbitrales. La Loi de 1920, restée inopérante, fut abrogée en janvier 1923. Un autre décret du 15 décembre 1926 instituant des commissions municipales de surveillance pour octroyer des permis de commerce, tentait de combattre le coût élevé de la vie. Ce décret s'avéra encore moins efficace et fut annulé l'année suivante.

Les dispositions du code civil et commercial offrent diverses mesures de protection contre les activités préjudiciables des cartels. L'article 165 du code pénal d'Italie prescrit:

"Quiconque restreint ou entrave, de quelque manière que ce soit, la liberté du commerce par la violence ou les menaces est passible d'un emprisonnement pouvant aller jusqu'à vingt mois et d'une amende de 100 à 3,000 livres.

"Ce texte permet de réprimer par des condamnations pénales les menaces de boycottage commercial faites à des concurrents dissidents qui refuseraient de se plier à la discipline d'un cartel de producteurs ou de négociants."

Si les objets d'une entente commerciale sont illégaux, les articles 1119 et 1122 du code civil, concernant les obligations illicites, s'appliquent. L'article 326 du code pénal classe parmi les délits le fait de causer par des moyens frauduleux la hausse des prix ou la pénurie des denrées alimentaires. Des ententes entre des compagnies de navigation pour hausser les prix sont déclarées illicites par l'article 32 de la loi de l'émigration. Les tribunaux ont toujours affirmé que les ententes industrielles ne constituent pas en principe des associations illicites, mais qu'il importe, dans l'étude de chaque cas, de rechercher le but de cette entente particulière.

Le gouvernement italien a encouragé récemment des ententes de cartels pour contrôler la production et les coûts ou prix inférieurs, mais il envisage avec une attitude franchement défavorable la participation aux cartels internationaux.

JAPON

Au Japon, il n'existe au sujet des trusts et des cartels aucune loi spéciale qui les interdise, et les tribunaux, jusqu'à tout récemment, ne s'étaient pas occupés de cette question.

Un décret du ministre de l'Agriculture et du Commerce, en date du 1er septembre 1917, établissait une sorte de contrôle en ce qui concerne l'achat et l'abstention de vente sur le marché de certaines marchandises comprenant grain, farine, fer, acier, charbon, textiles, papier, matières colorantes, produits pharmaceutiques, engrais, lorsque cet achat ou cette abstention a pour but de réaliser des bénéfices excessifs par la fixation arbitraire des prix.

Depuis 1931, le gouvernement japonais s'est beaucoup occupé de la rationalisation de l'industrie. Un Bureau de rationalisation industrielle fut institué pour aider en premier lieu les industries importantes à améliorer l'efficacité de leur administration, et pour organiser des associations commerciales. Une fonction importante de ce Bureau a pour objet de contrôler les ententes de cartels dans les industries importantes.

La *Loi du contrôle industriel, 1931* ne plaçait pas les industries sous le contrôle de l'Etat mais elle prescrivait une surveillance gouvernementale. Elle prescrit que si une moitié des compagnies adonnées à la même industrie en viennent à une entente pour limiter la production, le gouvernement devra la mettre en vigueur si les deux tiers des industries y consentent. La loi vise à la standardisation de la production, à l'amélioration de la qualité, et à la sauvegarde contre la concurrence déloyale et la guerre des prix. Les autorités ont le pouvoir, en vertu de cette loi, d'étudier les ententes des cartels, et elles peuvent les modifier ou annuler lorsque les intérêts de l'industrie ou du public sont lésés. Le Bureau de la rationalisation industrielle, qui tire ses pouvoirs de la loi, est aussi chargé d'encourager les associations commerciales parmi les fabricants non organisés. Les buts visés par l'encouragement donné à ces associations comprennent l'utilisation d'usines communes, l'ajustement des prix et des contingentements. Des associations ont groupé les fabricants de textiles, d'émail, de poteries, de superphosphates, d'automobiles, de fer et d'acier, etc. Divers projets de loi avaient pour objet d'assurer au gouvernement un contrôle plus sévère sur la situation industrielle, surtout pour le lancement et la protection des nouvelles industries. Les fabriques de bioxyde de carbone, du sucre raffiné, ainsi que celles s'occupant du raffinement et de la vente de la gazoline, figurent depuis peu sur la liste des industries désignées par la loi.

Le 31 octobre 1931, d'autres règlements entraient en vigueur:

1. Les associations de fabricants désireuses d'établir un prix commun doivent clairement indiquer dans les clauses de leur incorporation les moyens de rendre effective cette entente.

2. Ces ententes sur les prix sont assujetties à l'approbation formelle du gouvernement.

3. La manière de présenter cette requête pour approbation est déterminée.

4. La période durant laquelle une entente sur les prix doit rester en force est limitée de trois à six mois.

5. Une organisation composée de représentants de l'industrie et de fonctionnaires du gouvernement est instituée aux fins d'aviser le gouvernement que les niveaux des prix projetés dans ces ententes sont raisonnables ou non et s'ils doivent avoir un effet bon ou préjudiciable pour le public.

Au Japon, les lois et règlements qui, depuis trois années, accusent une tendance directe vers la concentration et la réglementation de l'industrie ne s'inspirent pas des mêmes considérations que dans la plupart des autres pays. La mobilisation de l'industrie japonaise a été amenée surtout, semble-t-il, par la tension des relations extérieures et la forte pression exercée pour l'agrandissement industriel et territorial.

PAYS-BAS

Un article général du code pénal hollandais parle d'un "acte illicite". Quiconque se croit lésé par la constitution ou les agissements d'une coalition peut donc soutenir qu'il est victime d'un acte illicite. Jusqu'à présent, aucune procédure contre les coalitions commerciales n'a, semble-t-il, été instituée.

La législation hollandaise ne renferme aucune disposition pour la réglementation par l'Etat des trusts ou autres coalitions commerciales.

En vertu d'une ordonnance du 11 mai 1920, il a été créé une Commission royale chargée de faire une enquête sur la question de savoir quelles mesures législatives sont nécessaires pour établir une concordance plus étroite entre l'intérêt public et celui de la production et des débouchés. Nous ne relevons aucune action concernant ce mouvement.

NOUVELLE-ZÉLANDE

La législation en Nouvelle-Zélande montre beaucoup de similitude avec celle de l'Australie avec cette importante différence, toutefois, que si le gouvernement fédéral de l'Australie s'est vu gravement entravé dans son action par le défaut de juridiction, le gouvernement de la Nouvelle-Zélande a toute sa liberté d'action sous ce rapport et il a toute latitude d'édicter la législation qui lui paraît nécessaire.

En 1905, 1908 et 1910, des lois furent votées pour combattre les abus résultant de la constitution de monopoles sur les marchés des produits alimentaires, du charbon, du pétrole et du tabac. Le *Monopoly Prevention Act of 1908* codifiait les lois qui traitaient du dumping des machines agricoles étrangères et de la monopolisation des approvisionnements de farine.

Le *Commercial Trust Act of 1910* se base sur la législation australienne et limite son application à certaines catégories de marchandises. Un trust commercial est défini ainsi: "Toute association ou combinaison en Nouvelle-Zélande ou ailleurs qui a pour objet de contrôler, de fixer ou d'influencer l'offre et la demande ou le prix des marchandises; la création ou le maintien d'un monopole, soit complet, soit partiel". Se rend coupable d'un délit

(1) Quiconque soit par lui-même, soit par l'entremise d'un agent, donne, offre ou convient de donner à un autre un rabais, une remise, un escompte ou autre considération pour s'assurer de son commerce exclusif ou de son refus de traiter, ou pour devenir membre d'un trust commercial, ou pour suivre les instructions d'un trust commercial.

(2) Quiconque refuse catégoriquement, ou convient seulement à des conditions désavantageuses, de vendre ou de fournir à un autre parce que ce dernier traite ou refusera de traiter avec toute personne ou catégorie de personnes, est, ou refuse d'être membre d'un trust commercial, ou agit ou n'agit pas en conformité des instructions d'un trust commercial.

(3) Quiconque conspire pour monopoliser en totalité ou en partie l'offre ou la demande ou pour contrôler le prix des denrées, si ce monopole ou contrôle est de nature contraire à l'intérêt public.

(4) Quiconque vend ou offre de vendre ou de fournir des marchandises à un prix excessif, si ce prix est de quelque manière influencé par un trust commercial dont cette personne ou son supérieur est membre.

Si un trust commercial vend ou fournit des marchandises ou offre de le faire à des prix excessifs, quiconque fait partie du trust a commis un délit et, dans le cas d'une corporation, elle est coupable elle-même sans exclusion et affecter la responsabilité de ses membres. Pour les fins de la Loi le prix est censé être excessif s'il produit un bénéfice commercial considéré comme plus que raisonnablement juste.

Une amende de 500 livres sterling est imposée à chaque personne reconnue coupable sous le régime de la Loi, et les amendes sont recouvrables par voie de poursuite civile intentée par le procureur-général. La Cour suprême peut aussi accorder une injonction pour arrêter la répétition d'un délit prévu par la Loi. Les quelques poursuites intentées en vertu de cette Loi comprenaient des poursuites d'un prétendu monopole du sucre (1913) et un supposé monopole des minoteries (1927).

Ces lois furent suivies du *Cost of Living Act, 1915*, qui accordait à un Board of Trade certains pouvoirs d'instituer une enquête au cas d'infraction de la Loi sur les Trusts commerciaux, et dans certaines questions concernant le coût de la vie et les prix. Le *Slaughtering and Inspection Amendment Act, 1918*, édicté pour combattre les activités du trust des viandes, prohibait l'exportation de viandes de la Nouvelle-Zélande sans un permis du ministre de l'Agriculture.

Le *Board of Trade Act, 1919* abrogeait le *Cost of Living Act, 1915* et autorisait le Board of Trade à instituer les enquêtes judiciaires qu'il jugerait opportunes, soit de son propre mouvement, soit sur demande du Gouverneur général ou sur une plainte d'un particulier, pour étudier toute question relative à une industrie "aux fins d'obtenir les renseignements qui peuvent être requis pour les justes contrôle, réglementation et maintien des industries de la Nouvelle-Zélande; pour les justes observance, application ou modification des lois qui s'y rapportent; pour la recherche des infractions auxdites lois; pour prévenir ou supprimer les monopoles, la concurrence déloyale et autres pratiques préjudiciables au bien public; pour la réglementation convenable, dans l'intérêt public, du prix des denrées et les taux des services; ou pour toutes autres fins concernant les industries de la Nouvelle-Zélande". La Loi définit la procédure de ces enquêtes, l'audition des témoignages, le dépôt de documents et la publication des décisions. Le Gouverneur en conseil peut, sur la recommandation du Board of Trade, édicter, sous le régime de la loi, les règlements qu'il juge nécessaires dans l'intérêt public pour les fins suivantes:

(1) Pour combattre ou supprimer les méthodes de concurrence de commerce ou d'affaires considérées déloyales ou préjudiciables aux industries indigènes ou à l'intérêt public;

(2) Pour combattre ou supprimer les monopoles et les combinaisons dans l'industrie, ou s'y rapportant, qui sont considérés préjudiciables à cette industrie ou à toute industrie de la Nouvelle-Zélande, ou au bien public;

(3) Pour établir un prix fixe, ou maximum, ou minimum sur toute catégorie de marchandises ou de services;

(4) Pour prohiber, réglementer ou contrôler les prix ou le traitement différentiels;

(5) Pour réglementer ou contrôler de toute autre manière les industries, sauf la rémunération des employés. Les infractions aux règlements du Board of Trade sont punissables d'une amende d'au plus 1,000 livres sterling ou de l'em-

prisonnement pour une période d'au plus trois mois. Les poursuites n'ont lieu que sur le consentement du Board of Trade. Si deux ou plusieurs personnes commettent le délit, chacune est responsable indépendamment des autres. Les peines sont recouvrables par une action civile intentée par le procureur général, et la Cour suprême peut émettre une injonction contre la continuation d'un délit. D'autres sanctions sont prescrites pour les personnes qui vendent ou offrent en vente des marchandises à des prix excessifs ("calculés comme produisant un bénéfice commercial considéré comme plus que raisonnablement juste") ou qui détruisent, accumulent ou refusent de vendre des marchandises et, en conséquence, haussent les prix de ces denrées pour le public.

Les quelques poursuites intentées en vertu de cette Loi comprennent des procédures contre des membres d'une coalition dans la distribution du sucre, lesquels furent trouvés coupables et une poursuite contre les membres d'un cartel de la farine. En ce dernier cas, la décision fut infirmée, en 1927, par le Conseil privé. En général on se fie sur les enquêtes et la publicité pour sauvegarder l'intérêt public contre les politiques préjudiciables des ententes commerciales.

NORVÈGE

La *Loi visant le contrôle des entraves au libre jeu de la concurrence, et celui des prix abusifs*, entrée en vigueur en Norvège, le 1er juillet 1926, prescrit l'établissement d'une réglementation des cartels. Le but principal de la loi est d'empêcher les prix et les profits exagérés en contrôlant les entraves à la concurrence.

En 1913, le Gouvernement proposa d'instituer un comité pour l'étude des mesures à adopter pour entraver les politiques dangereuses des cartels et des trusts. Par suite de la guerre, ce comité ne fut nommé qu'en 1916. Durant toute la guerre, le Gouvernement appliqua la réglementation des prix. Une loi du 6 août 1920 obligeait de porter à l'attention du "Directoire des prix" les monopoles, ententes commerciales et industrielles et autres limitations de la concurrence de toute nature. Ce Directoire avait été institué en 1917 pour la réglementation des prix des marchandises et des profits aux distributeurs. L'expansion des ententes commerciales se révèle par le fait que, outre l'ensemble de l'industrie, environ 470 associations furent assujetties au contrôle, de même que 58 entreprises ayant un caractère de monopole.

La *Loi sur les coalitions, 1926*, abrogeait les lois antérieures pour la réglementation des prix.

Un Bureau de contrôle et un Conseil de contrôle ont été institués en vue d'assurer l'exécution de la loi. Le Bureau de contrôle exerce une surveillance sur les cartels et sur la réglementation des prix prévue par la loi. Toutefois, dans des cas d'espèce, il peut en être appelé au Conseil de contrôle qui édicte, en outre, certaines prescriptions relatives aux travaux du Bureau de contrôle. Il est créé au Bureau de contrôle un registre qui, règle générale, n'est accessible qu'aux autorités chargées du contrôle. Certaines parties du registre peuvent cependant être publiées. Ce registre mentionne toutes les ententes commerciales intervenues entre les personnes exploitant des entreprises productives, lesquelles ententes ont pour but la réglementation des prix, de la production ou de la distribution. Les autorités chargées du contrôle ont le droit d'exiger tous les renseignements dont elles ont besoin pour l'accomplissement de leur tâche; elles peuvent examiner les livres et les papiers d'affaires de toute firme ou, le cas échéant, les saisir; elles peuvent obliger à fournir au Bureau de contrôle ou au Président du Conseil de contrôle les secrets ou procédés techniques. Le Conseil de contrôle et le Bureau de contrôle sont des organismes autonomes, mais le premier ne jouit d'aucune initiative propre. Si l'administration d'une commune le désire, les comités de contrôle communaux peuvent être choisis pour seconder le Conseil de contrôle dans ses fonctions, sous réserve de l'approbation de l'administration centrale.

La portée de la loi va jusqu'à des mesures pour empêcher les fixations arbitraires des prix et pour le contrôle des limitations de la concurrence. Elle s'applique aux entreprises d'affaires et aux entreprises municipales exploitées en concurrence avec les entreprises privées. Les termes de la loi exemptent les ententes pour réglementer les salaires et les conditions de travail.

Les organisations assujetties au rapport et à l'enregistrement obligatoire comprennent les cartels qui prennent des mesures ou désirent les prendre, pour réglementer les prix ou les conditions de la production et de la mise sur le marché, pour autant que ces cartels exercent une influence notable sur le marché national; les accords ou les ententes à cette fin ou produisant ces effets; et les entreprises privées dont l'influence est importante sur les prix des marchandises et des services.

Pour les entreprises de grande envergure, il est prescrit un régime spécial de contrôle sous la forme de sociétés par actions dont le capital ou l'actif atteint un million de couronnes au moins, sauf les banques et les compagnies d'assurance.

Les entreprises tenues de faire rapport de leur programme commercial et de s'enregistrer doivent, en outre, de leur propre mouvement, produire toute déclaration additionnelle implicitement exigée par la loi. Au cas de négligence à ce faire, le Bureau de contrôle voit à les enregister lui-même et peut infliger aux contrevenants des amendes élevées ou une peine d'emprisonnement prolongé, ou il peut les empêcher d'exploiter leur entreprise pendant cinq années ou de manière permanente. Si l'intérêt public l'exige, les renseignements fournis à l'enregistrement, sauf les secrets techniques, peuvent être divulgués.

Une clause générale prohibe en principe les prix exagérés. Il devient illicite non seulement d'adopter mais d'exiger des prix excessifs et des conditions exorbitantes. Sur l'initiative du Bureau de contrôle, il peut être défendu de fixer un prix minimum de revente. Les prix et les profits des membres des cartels ou d'autres entreprises qui "ne rencontrent aucune réglementation par la concurrence" peuvent être limités par une ordonnance du Conseil de contrôle.

Des dispositions spéciales ont trait à l'organisation actuelle des combinaisons et des ententes, et elles accordent au Conseil de contrôle le droit de statuer sur leur maintien ou sur l'exercice, par ces organisations, du droit de coercition. Une organisation ne peut pas imposer à ses membres des sanctions pour l'inobservance de leur accord et elle ne peut toucher des lettres de change, des débiteures, ou autres dépôts lorsque la clause inobservée par ce membre est "injuste" ou lorsque la sanction "est contraire à l'intérêt public". Le Conseil de contrôle, sur l'initiative du Bureau de contrôle, décide si des clauses ainsi prohibées sont exprimées dans toute entente particulière.

Les combinaisons pour réglementer la concurrence peuvent être dissoutes par le Conseil de contrôle, s'il est démontré qu'elles influent avec préjudice sur les prix, les conditions de la production et la vente sur le marché domestique, ou si leurs activités en général sont regardées comme injustes. Il peut être interjeté appel des décisions du Conseil de contrôle. L'appel est porté devant une Commission d'appel, composé d'un juge senior et de quatre assessseurs nommés par la Couronne. Cette Commission constitue une cour administrative d'appel pour toute procédure dérivant de la Loi.

Il existe des dispositions spéciales dans la loi relative au boycottage, aux ententes exclusives et à la fixation arbitraire des prix. Le boycottage est défini ainsi:

"Par boycottage commercial, on entend le fait qu'un ou plusieurs commerçants ou industriels refusent de conclure des affaires avec un autre commerçant ou industriel ou avec un consommateur, aux conditions habituelles. Il y aura lieu de considérer, par exemple, qu'on se trouve en présence d'un boycottage commercial lorsque ce procédé aura pour objet:

- (a) de limiter le nombre de commerçants ou industriels ou
- (b) de lutter

contre un groupement ou contre ses correspondants, et (c) de lutter contre des entreprises ne faisant pas partie du groupement ou contre leurs clients”.

Il est défendu d'inaugurer ou de faciliter de boycottage d'une entreprise commerciale si c'est contre l'intérêt public ou si c'est préjudiciable à la partie boycottée. Les ententes exclusives, en vertu desquelles un négociant transige exclusivement ou sous des conditions spécialement favorables avec une autre personne ou un nombre limité de personnes, peuvent aussi, aux termes de la Loi, être l'objet d'une défense par le Conseil de contrôle, et toute disparité injuste entre les clients ou les régions à l'égard des prix et des conditions de vente lorsque cette disparité tend à restreindre indûment la concurrence, ou si cette disparité ne provient pas de différences justifiables dans le coût de la distribution. La vente à des prix évidemment insuffisants et l'achat à des prix excessifs sont aussi défendus si leur effet est de limiter indûment la concurrence et lorsqu'ils ont pour objet de léser les concurrents.

Les sanctions pour infractions à la Loi consistent en amende, emprisonnement ou la suspension des opérations de l'entreprise. La procédure pénale a évidemment lieu devant les tribunaux ordinaires puisque la Loi ne contient aucune disposition spéciale à cet effet.

La loi norvégienne vise à une surveillance purement administrative des ententes commerciales; elle s'applique à un grand nombre d'entreprises commerciales du pays et sa mise en vigueur est entièrement assurée par des administrateurs nommés.

POLOGNE

Jusqu'en 1933, la Pologne ne possédait pas de législation uniforme au sujet des coalitions et son régime juridique était compliqué et divers. Les lois autrichiennes, allemandes et russes étaient en vigueur dans les différentes régions du pays en conformité de leur gouvernement d'avant-guerre. La région autrichienne avait les lois autrichiennes au moment de la guerre. Dans l'ancienne région allemande l'organisation des coalitions relevait des dispositions de règlements communaux. Quant à la partie russe, l'article 242 du code pénal de 1903 prévoyait des sanctions "contre toute combinaison tendant au relèvement du prix des marchandises et surtout de celui des articles de première nécessité".

Le 28 mars 1933, fut adoptée une nouvelle loi contre les "cartels" préjudiciables. La *Loi sur les cartels* vise toutes les ententes qui recherchent le contrôle ou la réglementation de la production des prix de vente et des conditions du commerce, de l'industrie minière, de l'industrie en général et du négoce. Ces ententes doivent être communiquées aux autorités de l'Etat dans les quinze jours de leur constitution. Elle prescrit aussi de leur notifier toute modification ou annulation de ces ententes. Le registre où sont consignées ces ententes est accessible au public et l'enregistrement de tout cartel est publié dans la Gazette officielle. S'il est jugé que l'entente ou ses activités peuvent être préjudiciables au public, ou qu'elle agit ou qu'elle a agi ainsi, ou si les prix sont haussés à un niveau économique injustifié et qu'on les maintient tels, le Gouvernement peut prescrire l'une ou plusieurs des mesures suivantes: terminaison de l'entente ou de l'une de ses dispositions; autorisation pour les membres de l'entente d'y mettre fin sans recours; ou exemption pour les membres de se conformer aux termes de cette entente. Toutes questions relatives aux cartels doivent être décidées, en conformité de cette Loi, par un tribunal établi à cette fin et composé de cinq membres, dont trois juges de la Cour suprême et deux assesseurs choisis sur une liste des personnes qualifiées pour agir en qualité de fonctionnaires d'arbitrage du commerce. Le tribunal siège sous l'autorité de la Cour suprême. Les membres du cartel visé par cette Loi doivent remettre au Ministre, sur des formules rédigées par lui, tous les livres, documents, etc., relatifs à l'entente et tout renseignement qu'il peut exiger.

L'Etat exploite de nombreuses entreprises intéressant plusieurs branches de la production et, en vertu de dispositions spéciales, contrôle et réglemente divers cartels et syndicats d'exportateurs. Une *Loi contre les profits illégitimes*, du 2 juillet 1920, prescrivait des sanctions contre les négociants ou les fabricants qui exigeaient sciemment des prix excessifs. Les dispositions de cette loi n'ont pas été appliquées aux cartels, bien que par une décision du mois de mars 1927 le tribunal ait statué que la fixation des prix par une entente des marchands, en vertu de laquelle chaque membre devait vendre le charbon sous peine d'exclusion, tombât sous les dispositions de la *Loi contre les profits illégitimes*.

D'autres ordonnances règlent les prix des diverses marchandises.

RUSSIE

(Union des républiques soviétiques socialistes)

Quatre-vingt-dix pour cent de la production industrielle de l'U.R.S.S. vient des cartels de l'Etat, responsables auprès du Conseil économique suprême de leur efficacité, de la qualité du produit, de l'exploitation rémunératrice, et qui, depuis 1927, jouissent d'un certain degré d'autonomie. En 1928, il existait 8,750 grandes entreprises exploitées par l'entremise de ces cartels d'Etat. En outre, plusieurs petits établissements étaient exploités par des coopératives comme entreprises privées et un certain nombre de concessions étaient dirigées par des compagnies étrangères, dont quarante s'occupaient de mines et de fabrication. Les cartels d'Etat s'organisent ordinairement sur le principe horizontal. L'administration agit pour le gouvernement et par le gouvernement: il y a donc moyen, par l'entremise de la Commission d'organisation d'Etat, de tenter la coordination de la production, de la distribution et de la consommation sur une échelle inouïe jusqu'alors. Quelques cartels d'Etat contrôlent l'industrie à eux assignée dans toute l'étendue du pays, et d'autres, pour certaines régions géographiques seulement.

ESPAGNE

La législation espagnole contient des dispositions générales visant les ententes ou les accords qui pourraient nuire à la consommation par la hausse artificielle des prix. Le principal but du gouvernement semble être de refréner la spéculation individuelle facilitée par l'organisation économique insuffisante du pays, laquelle a aussi empêché des ententes d'atteindre sur place une grande importance.

Aux termes d'un décret de 1921, concernant la surveillance des prix de gros et de détail, tous les producteurs et fabricants peuvent être contraints à divulguer leurs prix.

Un règlement, du 31 décembre 1923, prescrit que les produits de première nécessité et les provisions doivent être placés sous la surveillance de comités. Ces derniers sont autorisés à régler les prix des matières brutes de ces denrées, à surveiller et à restreindre leur distribution. Au cas d'intervention frauduleuse concernant les prix, il peut être imposé des sanctions pécuniaires.

Une ordonnance royale, du 5 mai 1926, a institué un "Comité de contrôle pour l'industrie" sans l'autorisation duquel il est interdit soit de fonder de nouvelles industries, soit de développer des installations ou de transférer le siège d'industries existantes. Les ordonnances et les décrets-lois de 1926 et 1929 tempèrent considérablement la sévérité apparente de l'ordonnance de 1926.

Bien que les règlements en vigueur en Espagne ne visent pas spécifiquement les trusts et les cartels, ils s'occupent de surveiller et de contingerer, par l'administration, la production de diverses industries.

SUÈDE

En 1920, le gouvernement a institué une commission chargée de présenter un projet de loi qui devait prévoir le contrôle de l'Etat sur toutes les ententes ayant un caractère de monopole. Le projet est devenu loi après avoir subi de nombreuses modifications. Cette *Loi sur l'enquête relative aux entreprises et ententes ayant un caractère de monopole*, en date du 18 juin 1925, autorise le gouvernement à charger de l'enquête des fonctionnaires ou des experts spécialement nommés à cet effet sur la gestion d'usines, d'établissements de commerce, de banque et d'assurances, ou d'entreprises de transport ayant un caractère de monopole, afin d'établir dans quelle mesure les entreprises en question influencent la situation des prix ou des débouchés en Suède". Ces personnes sont autorisées à exiger tous renseignements et ils ont libre accès aux livres et papiers d'affaires.

Par application de cette loi, le Gouvernement a chargé un expert au début de 1926, de procéder à une enquête sur l'influence exercée par le "Trust des moulins suédois" sur la situation des prix et des transactions en ce qui concerne les céréales panifiables et autres produits des céréales.

Nous n'avons aucun renseignement sur les lois suédoises adoptées depuis 1927.

SUISSE

Jusqu'en 1927, la Suisse n'avait aucune législation spéciale concernant les coalitions commerciales.

Les abus de ces dernières font l'objet d'instructions devant les tribunaux ordinaires et chaque cas d'espèce est étudié sur le fond. En principe les cartels ne sont pas considérés comme nuisibles à l'intérêt public. Les tribunaux regardent comme illicite l'exploitation du public au moyen de profit exagéré fixé par des entreprises ayant un caractère de monopole. Il en est ainsi de la limitation excessive de la liberté économique des membres des cartels.

Nous n'avons obtenu aucun renseignement sur la législation concernant les coalitions commerciales, que la Suisse aurait adoptée depuis 1927.

UNION SUD-AFRICAINE

En conformité du *South Africa Act*, le *Cape of Good Hope Meat Trade Monopoly Act* adopté avant l'Union continua d'être appliqué. Il prescrit la concession de permis aux bouchers et "tout acte, contrat, entente commerciale, ou conspiration pour restreindre déraisonnablement le commerce de la boucherie" est illicite. La peine maximum est une amende de 500 livres sterling ou un an d'emprisonnement.

Le *Union Post Office Administration and Shipping Combinations Discouragement Act, 1911*, prescrit qu'aucun contrat postal ne doit être conclu avec quiconque est intéressé dans tout cartel de navigation ou autre ou quiconque donne, offre ou promet un rabais, etc., pour expédier des marchandises par des navires d'une ligne particulière, à l'exclusion de toute autre.

Le *Profiteering Act, 1926*, fut une loi provisoire. Le *Speculation in Food-stuffs Prevention Act, 1920*, prescrit l'octroi de permis aux négociants et courtiers en provisions.

Le *Board of Trade and Industries Act, 1921*, institua une commission possédant des pouvoirs d'enquêtes étendus. Plus tard, en 1923, le ministre de l'Industrie fut autorisé à prendre des mesures contre les ententes commerciales ayant un caractère de monopole.

Une loi (numéro 24) de 1931 visait la vente de la gazoline. Elle défend aux marchands de gros de gazoline de forcer les détaillants de revendre à un

prix fixé, ou de les empêcher d'acheter ailleurs d'une source particulière, ou de restreindre leurs ventes. Elle oblige en outre les vendeurs de gros à vendre de la gazoline aux conditions les plus favorables à tout marchand capable de la payer. Les dispositions de cette loi peuvent être mises en application par le gouverneur en conseil à tout dispositif utilisé dans la distribution de la gazoline, aux accessoires d'automobiles, au pain, à la viande, au poisson et au charbon, ainsi qu'à tout autre produit s'il y est autorisé par une résolution de l'assemblée législative.

ETATS-UNIS D'AMÉRIQUE

Les Etats-Unis d'Amérique ont voulu sauvegarder la liberté de la concurrence dans tous les domaines. Jusqu'à l'adoption du *National Industrial Recovery Act*, dont la présente revue ne traite pas, cette politique du peuple américain a constitué le premier article du credo économique national. Cette loi est la résultante du désir de maintenir l'unité des principes constitutionnels sur lesquels se base sa législation. Jusqu'en 1890, cependant, le droit commun gouvernait la question des ententes industrielles. Il interdisait toute restriction à la liberté du commerce. Le droit commun n'empêchait pas la formation de cartels et de trusts, mais, à la lumière de la révélation des moyens déloyaux employés par les ententes industrielles, le gouvernement des Etats-Unis est entré en 1890, dans le domaine de la législation contre les cartels.

La *Sherman Anti-Trust Law, 1890*, contient huit articles. Les trois premiers définissent les infractions et les sanctions. La loi interdit toute restriction non équitable du commerce entre les divers Etats et avec l'étranger. Elle déclare illégal "tout contrat, tout groupement revêtant la forme d'un trust ou une autre forme quelconque, ou toute machination (conspiracy) tendant à restreindre le commerce entre les divers Etats ou avec des nations étrangères". Le tribunal peut imposer des amendes jusqu'à concurrence de \$5,000 ou un emprisonnement d'au plus un an, ou les deux peines à la fois. Aux termes de la loi, le gouvernement dispose de deux armes qu'il peut employer soit séparément, soit simultanément. Il peut

- (a) Intenter des poursuites pénales aux personnes qui participent à des groupements illégaux;
- (b) Ordonner des poursuites en vue d'empêcher et de réprimer les infractions à la loi.

Il n'est pas nécessaire de produire des preuves écrites de l'illégalité de groupements de ce genre, car l'existence d'une action combinée peut être déduite, soit des circonstances, soit des pratiques commerciales générales des défendeurs.

La seconde prohibition édictée par la loi Sherman vise l'action individuelle et déclare illégale toute constitution d'un monopole ou toute tentative de monopoliser une partie du commerce entre les divers Etats ou avec l'étranger.

Les articles 4 à 7 inclusivement ont pour objet la juridiction et la procédure. Les cours de circuit eurent, au début, juridiction en la matière, mais elles ont fait place aux cours de districts. Les procureurs du district fédéral sont chargés des poursuites pour infractions. Les tribunaux ont le pouvoir d'assigner des témoins, de confisquer certaines propriétés appartenant aux corporations poursuivies et de prescrire le recouvrement de triples dommages libéraux par toute personne qui peut établir des dommages à elle infligés par une entente illicite. Le dernier article définit le mot "personne" pour y inclure les corporations comme les individus.

Les tribunaux en sont arrivés à une conception définie de la "restriction illicite" du commerce. Les considérations étudiées par les tribunaux dans l'instruction des cas d'espèce portent sur les effets, l'étendue, le caractère, les moyens de réalisation et l'intention des participants. La loi est brève, directe,

et d'une application étendue. L'interprétation des tribunaux, cependant, apporta graduellement une distinction entre les "bons et les mauvais trusts" et parvint à introduire une base pratique pour l'étude des circonstances particulières de chaque cas d'espèce. Cette règle d'interprétation est connue sous le nom de "Règle de raison".

La loi Sherman étendait son application aux monopoles et aux restrictions du commerce dues aux ententes ouvrières. Une modification, introduite pendant l'étude du projet de loi, destinée à rayer la clause relative au travail, fut présentée en vain, et ce ne fut que vingt-cinq ans plus tard, que la loi Clayton y pourvut.

De 1890 à 1903, plusieurs projets de lois concernant les cartels furent proposés, mais aucun ne fut adopté, sauf les articles contre les trusts du *Wilson Tariff Act, 1894*. Ces articles déclarent illégale toute entente commerciale s'occupant de l'importation de marchandises aux Etats-Unis, lorsque cette entente vise à restreindre le commerce ou la concurrence, ou à augmenter les prix des marchandises importées ou des matériaux servant à les fabriquer.

Il devint manifeste, dès les premières tentatives d'exécution de la Loi Sherman, qu'elle accusait la même faiblesse que le droit coutumier en ce qu'elle n'instituait aucun organisme administratif possédant la faculté d'examiner les circonstances et de recueillir des renseignements relatifs aux grandes corporations pour ensuite rendre publiques leurs méthodes d'affaires. On a réclamé en 1893, 1902 et 1903 la création d'une commission administrative fédérale de ce genre, et, au mois de février 1903, le Congrès établit le département du Commerce et du Travail, au sein duquel fut placé un Office des Sociétés. Les principales fonctions de cet Office portaient sur les enquêtes et la publicité. Il était surtout chargé d'effectuer des investigations sur les trusts et coalitions destinés à restreindre la liberté du commerce et de donner des avis consultatifs au département de la Justice lorsqu'il s'agissait d'appliquer des lois contre les trusts. Ledit Office fut investi du pouvoir d'instituer des recherches et de faire rapport au Président sur l'organisation, le fonctionnement et l'administration de corporations et associations se livrant au commerce entre les divers Etats ou avec les pays étrangers, à l'exclusion des services de transports publics. En 1915, l'Office des Sociétés fut absorbé par la Commission fédérale du commerce.

La Loi sur le canal de Panama fut adoptée en 1913. Elle renferme un alinéa qui interdit l'utilisation du canal aux personnes exerçant des opérations contraires aux lois contre les trusts. En 1913, une modification de la loi tarifaire Wilson interdit toutes associations, ententes et machinations entre des personnes dont l'une quelconque se livrait à l'importation de marchandises d'un pays étranger et avait l'intention d'exercer des opérations de manière à restreindre le commerce légitime ou la libre concurrence, ou bien de manière à augmenter le prix marchand d'articles importés.

En 1914, les Etats-Unis franchirent une seconde étape distincte dans le domaine de la législation contre les trusts en édictant la Loi Clayton et la Loi sur la Commission fédérale du Commerce.

La Loi Clayton est intitulée: "Loi supplémentaire contre les restrictions et monopoles illicites, et pour d'autres objets". Cette loi interdit à toute personne d'établir une disparité injuste de prix entre les divers acheteurs de denrées sauf lorsqu'une telle disparité ne comporte que des différences de qualité ou quantité vendue, ou de frais de vente ou de transport, ou encore lorsqu'elle est établie de bonne foi pour faire face à la concurrence. La loi défend en outre à une corporation d'acquérir la totalité ou une partie des actions ou autre capital social de quelque autre corporation "lorsque l'effet de cette acquisition pourrait être de diminuer sensiblement la concurrence" entre elles "ou de restreindre ce commerce dans quelque section ou collectivité" ou de tendre à créer un monopole. Aux termes de ladite loi, cette défense n'était pas destinée à empêcher les corporations de détenir des actions aux fins de placement seulement lorsque son

pouvoir de votation n'est pas utilisé pour diminuer la concurrence; elle n'a pas pour objet, non plus, de les empêcher de former des filiales légitimes. La loi disposait qu'après les deux ans de sa passation nul ne devrait être en même temps administrateur ou employé de plus d'une banque ou société fiduciaire dont les dépôts, le capital, le surplus et les bénéfices indivis dépassent un montant global de cinq millions de dollars et que nul ne devrait être simultanément administrateur de deux ou plus de deux corporations commerciales dont l'une a un capital, etc., se totalisant à plus d'un million de dollars. Elle prescrivait qu'après deux ans nul voiturier ne devrait faire le commerce des valeurs mobilières, approvisionnements, etc., de quelque autre corporation, au montant de cinquante mille dollars en une même année, lorsque le voiturier a, pour membre du haut personnel ou pour agent dans l'opération particulière visée, toute personne qui faisait partie du haut personnel ou était agent de la corporation avec laquelle l'opération avait été effectuée ou possédait un intérêt important dans cette dernière corporation, à moins que le contrat n'ait été adjugé, par voie d'offres, sous le régime des règles établies par l'*Interstate Commerce Commission*.

La loi déclare, en outre, que toute personne lésée dans son commerce ou ses biens en raison d'une chose interdite dans la législation contre les trusts pourrait intenter des poursuites devant un tribunal régional des Etats-Unis pour un montant représentant trois fois les dommages-intérêts et les frais. Un décret rendu contre un défendeur dans une poursuite intentée par les Etats-Unis en exécution des lois contre les trusts doit être considérée comme preuve *prima facie* dans toute action prise par toute autre partie contre le défendeur, et la prescription ne doit pas courir contre un droit d'action privé découlant des lois contre les trusts durant la litispendance d'une poursuite fédérale. Aux termes de la loi, lorsqu'une corporation viole l'une quelconque des dispositions pénales des lois contre les trusts, cette violation sera également tenue pour celle des administrateurs, membres du haut personnel ou agents individuellement qui avaient autorisé ou accompli les infractions sous peine d'une amende de \$5,000 ou d'un emprisonnement d'au plus un an, ou des deux à la fois. Toute personne a le droit de réclamer devant les tribunaux fédéraux un redressement injonctif des pertes ou dommages imminents, immédiats et irréparables par suite d'une violation des lois contre les trusts. Les injonctions à accorder par un juge fédéral dans quelque différend de travail sont limitées. Cette dernière disposition (article 20), de même que l'article 6, renfermait l'exemption ouvrière qui avait déjà été refusée sous le régime des interprétations judiciaires de la Loi Sherman.

Une stricte interprétation de la loi Clayton (article 7) aurait empêché la plupart des fusions futures aux Etats-Unis sans la réserve que "nulle disposition du présent article ne doit être considérée comme portant atteinte à un droit jusqu'ici légalement acquis".

La Loi sur la Commission fédérale du Commerce (26 septembre 1914) a institué une commission fédérale pour empêcher les personnes, les sociétés ou associations, à l'exception des banques et des entreprises de transport en commun assujetties aux lois réglementant le commerce, d'employer des méthodes déloyales de concurrence dans le commerce entre les divers Etats ou avec les pays étrangers. Cette commission, appelée "Commission fédérale du Commerce", comprend cinq membres désignés par le Président et peut siéger dans n'importe quelle ville des Etats-Unis. Si l'on établit qu'il existe des méthodes déloyales de concurrence, la Commission est autorisée à ordonner aux délinquants de s'en désister, et elle peut s'adresser à la Cour d'appel des Etats-Unis pour faire exécuter ses arrêts. La Commission a aussi la faculté d'imposer l'observation de certains articles de la loi Clayton, de poursuivre des recherches sur les méthodes et gestion d'affaires, d'étudier l'application des décrets établis sous le régime de la loi Sherman, ainsi que d'effectuer une enquête et de faire rapport au Congrès sur les coalitions de commerce extérieur. Tout refus de rendre témoignage devant la Commission, toute falsification de preuve, toute omission de soumettre les rapports requis rend

passible d'un emprisonnement maximum de six mois ou d'une amende de \$1,000 au plus, ou des deux peines à la fois. La Commission fédérale du Commerce fut investie des pouvoirs antérieurement conférés à l'Office des Sociétés; elle fut dotée également de certains pouvoirs additionnels d'ordre quasi judiciaire. En voici les plus importants:

- (a) Autorisation d'enjoindre aux corporations de présenter des rapports annuels ou spéciaux en la forme que peut prescrire la Commission fédérale du Commerce;
- (b) Pouvoir général de faire enquête sur les corporations;
- (c) Autorisation, sous la direction du Président ou de l'une des Chambres du Congrès, de poursuivre des recherches et de faire rapport sur des prétendues infractions, par une corporation, aux lois contre les trusts;
- (d) Autorisation de procéder à des enquêtes sur les conditions du commerce dans d'autres pays, sous le rapport des combinaisons ou autres conditions influant sur le commerce extérieur des Etats-Unis;
- (e) Qualité pour formuler des recommandations au Procureur général en vue du rajustement de toute corporation jugée coupable de quelque infraction aux lois contre les trusts;
- (f) Autorisation d'examiner la manière dont sont appliquées les ordonnances judiciaires empêchant une corporation de violer les lois contre les trusts;
- (g) Qualité pour rendre publics tels éléments de l'information obtenue dans les enquêtes qui seront jugés opportuns, à l'exception des secrets de commerce et des noms de clients.

Quant aux attributions quasi judiciaires de la Commission fédérale du Commerce, cet organisme est autorisé à faire exécuter les dispositions de la loi relatives à la concurrence déloyale et les dispositions de la loi Clayton sur la disparité injuste des prix, les contrats, les sociétés de portefeuille et l'interdépendance des conseils d'administration dans le cas de toutes les corporations y ressortissant.

La *Loi sur le commerce d'exportation* de 1918 (Loi Webb-Pomerene) constitue la première dérogation au principe et à l'objet de la législation contre les trusts, telle que précédemment connue aux Etats-Unis. Cette loi permet aux entreprises américaines de participer à des associations à la seule fin de pratiquer le commerce d'exportation, vu qu'elles seraient illicites dans le commerce intérieur. La loi dispose que les associations se livrant exclusivement au commerce extérieur sont tenues de s'inscrire sur les registres de la Commission fédérale du Commerce et de déposer des exemplaires de toutes les ententes relatives à sa constitution, une déclaration indiquant son siège principal, ainsi que le nom et l'adresse des membres de son haut personnel et des membres participants. Il est procédé à l'examen de ces détails pour s'assurer

- (a) Que l'association a été constituée dans le seul but de se livrer au commerce d'exportation des Etats-Unis et qu'elle continue de consacrer toute son activité à l'exportation;
- (b) Qu'elle ne provoque artificiellement aucune hausse ou baisse des prix intérieurs;
- (c) Qu'elle s'abstient de toute concurrence déloyale contre d'autres commerçants des Etats-Unis;
- (d) Qu'elle n'entreprend rien qui soit destiné à réduire effectivement la libre concurrence aux Etats-Unis.

A la demande de la Commission fédérale du Commerce, chaque association enregistrée est tenue de fournir tous renseignements sur son organisation, son fonctionnement, ses méthodes d'affaires, son administration et sur ses relations avec d'autres associations ou personnes. Si la Commission a raison de supposer qu'il a été commis une infraction à la loi, il lui appartient d'effectuer des inves-

tigations sur l'association intéressée, et, lorsqu'une infraction est découverte, la Commission est appelée à formuler des propositions déterminées à l'association sur la manière de remédier à cette violation. Si l'association n'adopte pas alors ses propositions, la commission est chargée d'adresser ses conclusions et propositions au Procureur général, qui peut prendre les mesures lui semblant nécessaires.

Le *Packers and Stockyards Act* du 15 août 1921 s'ajouta à la législation sur les trusts et coalitions. Cette nouvelle loi tendait à assurer la réglementation du commerce intérieur et étranger de bétail, produits d'animaux de ferme, produits laitiers, volaille, produits de volaille et œufs.

C'est le *Capper-Volstead Act* du 18 février 1922 qui marque le dernier stade franchi antérieurement au *National Recovery Act*. Cette mesure déclare que "les personnes qui s'occupent de la production des denrées agricoles en qualité de fermiers, planteurs, éleveurs, laitiers, producteurs de fruits de toute sorte, peuvent se grouper en associations, en corporations ou autrement, avec ou sans capital social, pour produire, préparer pour la vente, transporter et vendre en commun dans le commerce entre les Etats et le commerce extérieur les produits des personnes en question. Ces associations peuvent posséder en commun des agences de vente; ces associations et leurs membres peuvent conclure, à cet effet, les contrats et ententes nécessaires." Ici encore le principe de la libre concurrence est sauvegardé par une disposition déterminée stipulant que "si le Secrétaire pour l'Agriculture a des raisons de croire qu'une telle association monopolise ou entrave les échanges du commerce entre les Etats ou du commerce extérieur au point de provoquer une hausse indue des prix d'un produit agricole quelconque", il doit recueillir des témoignages, entendre les intéressés, déterminer les faits et, s'il conclut que l'association monopolise ou entrave effectivement les échanges dans le commerce et provoque une hausse indue des prix, il doit prendre un arrêté ordonnant à l'association de cesser ces pratiques et de s'en désister.¹

¹ SOURCES

- Curtis (R. E.)—The Trusts and Economic Control; McGraw-Hill Book Company, N.-Y. et Londres, 1931.
- Euler (L.-J.)—Manual of Monopolies and Federal Anti-Trust Laws, Callaghan and Company, Chicago, 1929.
- Législation étrangère—Les ententes commerciales aux Etats-Unis, en France, en Allemagne et en Pologne; Paris, 1932.
- Jenks (J. W.) et Clark (W. E.)—The Trust Problem; Doubleday, Doran Company, N.-Y., 1929.
- Société des Nations (Section économique et financière)—Etude relative à la législation sur les cartels et les trusts; Lammers (C.); Genève, 1927.
- Société des Nations (Section économique et financière)—Etude sur le régime juridique des ententes industrielles; Decugis (H.), Olds (R. E.), Tschierschky (S.); Genève, 1930.
- Société des Nations (Section économique et financière)—Etude sur le nouveau régime juridique des ententes économiques (cartels, etc.) en Allemagne et en Hongrie; Tschierschky (S.); Genève, 1932.
- National Industrial Conference Board—Rationalization of German Industry; N.-Y., 1931.
- Sanderson (W. A.)—Restraint of Trade in English Law; Sweet and Maxwell, Limited; Londres, 1926.
- Seager (H. R.) et Gulick (C. A.)—Trust and Corporation Problems; Harper and Brothers; N.-Y. et Londres, 1929.
- Office des Sociétés, département du Commerce, aux Etats-Unis—Trust Laws and Unfair Competition, Davis (J. E.); Imprimerie fédérale, Washington, 1916.
- Office du Commerce extérieur et intérieur, aux Etats-Unis—Circulaire spéciale N° 285: New German Cartel Policy; Domeratzky (L.); Washington, 28 octobre 1933.

APPENDICE VIII

Supplément du chapitre LX

LOI DES ENQUÊTES SUR LES COALITIONS

PARTIE I — MODIFICATIONS PROPOSÉES PAR L'ASSOCIATION DES MANUFACTURIERS CANADIENS (CONSTITUÉE EN CORPORATION)

Il est proposé que les modifications suivantes de la loi soient prises en considération:

1. Le transfèrement de l'exécution de la loi du ministère du Travail au ministère du Commerce.

La raison de ce transfèrement est jugée manifeste. La loi traite en premier lieu de l'organisation du commerce et, de la sorte, ressortit naturellement au ministère du Commerce plutôt qu'au ministère du Travail. De fait, l'application en a été confiée au ministère du Travail par accident, et tout justifierait un transfèrement au ministère du Commerce, auquel elle ressortit effectivement, ainsi qu'on l'a donné à entendre.

2. Le retranchement des mots "ou sont de nature à opérer" après l'expression "ont opéré", à la troisième ligne de l'article 2 de la loi.

Une fois ces mots retranchés, le premier paragraphe se lirait ainsi qu'il suit:

"L'expression "coalition" est censée se rapporter aux coalitions ci-après décrites qui ont opéré au détriment ou à l'encontre de l'intérêt du public, soit des consommateurs, soit des producteurs ou d'autres, etc., etc."

Cette proposition repose principalement sur le fait que, malgré qu'il soit tout à fait possible et pertinent pour un juge ou jury de décider qu'une certaine coalition a fonctionné au détriment du public, il est assez irrégulier de demander ou de permettre à quelque juge ou jury de deviner la manière dont le public sera plus tard atteint par une certaine coalition, ce qui résulte précisément du texte actuel de la loi. Le plus qu'on puisse demander, c'est que le juge ou jury décide, en présence des faits établis, si l'entente commerciale particulière a réellement fonctionné au détriment du public.

3. L'addition des mots suivants à l'article 4:

"Ni aux coalitions d'employeurs, producteurs, distributeurs ou autres personnes pour l'empêchement raisonnable de méthodes déloyales."

Voici le texte de l'article, une fois modifié:

"Rien dans la présente loi ne doit être interprété comme s'appliquant aux coalitions d'ouvriers ou employés pour leur propre protection raisonnable à titre d'ouvriers ou employés, ni aux coalitions d'employeurs, producteurs, distributeurs ou autres personnes pour l'empêchement raisonnable de méthodes déloyales."

4. Il ne devrait être permis au registraire de procéder à une enquête que moyennant une autorisation par arrêté en conseil, sur la recommandation du Ministre.

A l'heure actuelle, le registraire peut poursuivre des investigations avec ou sans l'approbation du Ministre. Pour une question si importante, aucune procédure ne devrait être entamée sans l'approbation du Gouvernement.

5. Comme équivalent de la seule procédure actuellement prévue par la présente loi lorsque les méthodes dont on se plaint sont jugées répréhensibles, c'est-à-dire au moyen de poursuite, il est proposé de faire insérer un article à l'effet suivant:

Si le Ministre décide, sur le rapport du registraire communiqué après une enquête, qu'il peut être dans l'intérêt public d'émettre une ordonnance aux parties contre lesquelles la plainte a été formulée, leur enjoignant de se désister de la pratique qui fait l'objet de la plainte et de présenter un rapport dans un délai de trois mois indiquant la manière dont a été observée l'injonction de s'en désister, le Ministre aura la faculté de rendre cette ordonnance, ainsi que de la modifier, annuler ou révoquer.

Aux termes actuels de la loi, lorsqu'une enquête a révélé ce que le registraire tient pour une infraction à la loi, la seule procédure prévue réside dans les poursuites; mais il arrive que le degré de culpabilité et l'étendue du tort causé au public ne sont pas assez importants pour légitimer des poursuites. Il s'agit alors, tout simplement, de discontinuer la pratique en question. En cette occurrence, la disposition législative proposée ci-dessus assurerait un mode de procédure pertinent et, à ce qu'on croit, suffisant.

Au cas où l'on objecterait qu'une telle procédure reviendrait à "déclarer coupable" sans un procès en bonne et due forme, il est permis de répondre que si les parties visées par la plainte préféreraient la tenue d'une enquête, on pourrait adopter cette manière d'agir.

Le rapport précité a été soumis à une assemblée commune du comité législatif et du comité des relations industrielles de l'Association des manufacturiers canadiens (constituée en corporation), régulièrement autorisée le 9 février 1934, et il a été unanimement adopté.

L'ASSOCIATION DES MANUFACTURIERS CANADIENS

(constituée en corporation)

Le président, L. L. ANTHES;

Le gérant général, J. E. WALSH.

TORONTO, le 9 février 1934.

PARTIE 2—REMARQUES SUR LES MODIFICATIONS PROPOSÉES PAR L'ASSOCIATION DES MANUFACTURIERS CANADIENS

Le mémorandum suivant a été dressé pour répondre à une demande de commentaires sur certaines propositions soumises par le président et le gérant général de l'Association des manufacturiers canadiens, le 20 février 1934, à l'honorable H. H. Stevens, alors ministre du Commerce.

La lettre de l'Association mentionne la façon rigoureuse dont la Loi des enquêtes sur les coalitions "restreint le droit de former une coalition dans le domaine du commerce" et exprime l'opinion qu'il est "dans le meilleur intérêt national d'annuler intégralement la Loi des enquêtes sur les coalitions".

Ce mémorandum ne renferme aucune observation sur la proposition d'abroger la loi, vu que l'Association des manufacturiers canadiens ne semble pas envisager sérieusement la possibilité de ladite abrogation et que, selon moi, la Commission n'a pas l'intention d'en recommander l'abrogation. Cependant, on y commente la déclaration que la loi restreint rigoureusement le droit de former une coalition.

L'Association des manufacturiers canadiens propose, comme équivalent de l'abrogation de la Loi des enquêtes sur les coalitions, "si ceci n'est pas jugé

pratiquement réalisable”, le dépôt de certaines modifications “requisés d’une manière pressante, d’après nous, dans l’intérêt du public en général comme dans celui des industriels”. Chacune des propositions est ci-dessous l’objet de commentaires détaillés.

L’Association des manufacturiers canadiens ne s’oppose aucunement à l’article 498 du Code criminel. La lettre réaffirme l’argument avancé par l’Association lors de l’adoption de la Loi sur les coalitions en 1923. En cette circonstance, l’Association exprimait l’avis que “le Code criminel procure une sauvegarde suffisante en ce qui concerne le public”. Bien que ces deux dispositions législatives se ressemblent beaucoup par les infractions qu’elles établissent, il est à noter qu’elles diffèrent sous un aspect important: la loi prescrit des mesures gouvernementales spéciales pour veiller à son application, tandis qu’il n’est édicté aucune pareille disposition pour l’exécution de l’article 498 du Code criminel.

Droit de former une coalition. — Quoique la législation canadienne sur les coalitions ne renferme aucune énonciation affirmative des usages et méthodes que peuvent suivre les coalitions commerciales et industrielles, il existe un droit incontestable de former des coalitions et, sous le régime desdites coalitions, d’adopter toute manière d’agir qui ne porte atteinte au public. La présente Loi des enquêtes sur les coalitions pose nettement ce principe, en établissant, dans son article d’interprétation, des dispositions contre les coalitions seules

“qui ont opéré ou sont de nature à opérer au détriment ou à l’encontre de l’intérêt du public, soit des consommateurs, soit des producteurs ou d’autres.”

L’article porte en outre sur les monopoles, fusions et ententes qui ont pour effet de limiter la production, de fixer un prix commun ou un prix de vente, de hausser les prix ou d’amoinrir la concurrence; mais il n’existe une infraction, — et la loi ne saurait être plus claire à cet égard, — que si la coalition ou le monopole a opéré ou est de nature à opérer à l’encontre de l’intérêt public. La clause pénale (article 32) est ainsi conçue:

“Quiconque participe personnellement ou sciemment aide à la formation ou exploitation d’une coalition telle que définie dans la présente loi est coupable”

En se reportant aux débats parlementaires de 1923, lors de l’adoption de la présente loi, on constatera que le premier ministre de l’époque a appuyé sur l’absence de toute restriction à la liberté d’association. Il faisait remarquer que

“La législation ne cherche aucunement à restreindre les coalitions ou ententes équitables entre des établissements commerciaux et industriels; elle s’efforce plutôt de protéger le public contre les effets néfastes que peuvent avoir ces coalitions.”

(Débats, 7 mai 1923, p. 2513).

L’honorable H. H. Stevens a insisté sur la même distinction dans une réponse qu’il faisait, sur le parquet de la Chambre, le 19 mai 1933:

“Je signalerai que la loi donne une interprétation juridique déterminée du terme “coalition” Dans la Loi des enquêtes sur les coalitions, il y a coalition quand il s’agit d’un groupement de commerçants en vue de restreindre le commerce au détriment de la collectivité ou à l’encontre des intérêts d’autres personnes.”

(Débats, p. 5188).

La distinction entre les coalitions qui sont socialement désirables et celles qui ne le sont pas se rencontre dans toute notre législation canadienne sur ce sujet. La loi de 1889, qui forme aujourd’hui l’article 498 du Code criminel, n’interdit pas toutes les coalitions et ententes commerciales, mais seulement les ententes tendant à diminuer indûment la production, à hausser les prix déraison-

nablement ou à empêcher ou amoindrir indûment la concurrence. Pareillement, la Loi des enquêtes sur les coalitions de 1910 ne s'appliquait qu'aux ententes ou coalitions conclues "au détriment des consommateurs ou producteurs de ces articles de commerce".

La Loi des coalitions et des prix raisonnables (1919) fut destinée à empêcher les seules coalitions qui,

"de l'avis de la Commission de commerce du Canada (ou d'un seul membre de cette Commission agissant sous l'autorité et pour les fins de l'article huit de la présente loi), ont fait des opérations ou doivent vraisemblablement faire des opérations au détriment ou à l'encontre des intérêts du public, des consommateurs, des producteurs ou autres".

De plus, en décidant les causes relatives à cette loi, les tribunaux canadiens l'ont interprétée comme étant destinée à empêcher les coalitions seules qui sont publiquement préjudiciables ou dangereuses. Les commentaires de M. le juge Mignault, dans la cause *Stinson-Reeb* (1929), sont caractéristiques:

" Cette cour a établi le véritable principe d'interprétation dans la cause *Weidman-Shrage* susmentionnée. Le tort causé au public par l'empêchement ou la suppression d'une libre concurrence, nonobstant tout avantage que peuvent retirer les membres de la coalition, est bien ce qui place une entente ou une coalition sous le coup de l'article 498 du Code criminel."

1929 Can. C.S. 280.

Dans l'affaire *Famous Players* (1932), le juge Garrow a déclaré ce qui suit:

" Les termes de notre loi sur les coalitions sont assez larges, mais il est essentiel, pour toutes les coalitions interdites par la loi, qu'elles fonctionnent ou tendent à fonctionner au détriment du public, soit des consommateurs, soit des producteurs ou autres."

1932, O.R. 344.

On n'a jamais songé à condamner la coalition *per se* dans l'exécution de la Loi des enquêtes sur les coalitions. Le ministère s'est abstenu d'intervenir à moins que l'intérêt public n'ait semblé lésé ou menacé. En matière d'investigations, il s'agissait essentiellement de savoir, non pas s'il existait une coalition ou entente (ce renseignement est d'ordinaire facile à obtenir), mais bien si le public a été lésé ou menacé par la coalition au moyen de certaines méthodes telles que la restriction de la production, la fixation ou la hausse des prix ou la diminution de la concurrence.

Les membres de certaines coalitions feraient probablement leur profit de l'impression que la Loi des enquêtes sur les coalitions s'oppose à toute idée de coalition ou qu'elle est appliquée de manière à empêcher les hommes d'affaires de se grouper pour des objets normaux et licites dans l'intérêt du public et de l'industrie à la fois. Il suffit, pour répondre à cette fausse impression, de signaler qu'il existe au Canada des centaines d'associations et ententes commerciales qui n'ont jamais été assujetties à des investigations sous le régime de la Loi des enquêtes sur les coalitions. On a voulu veiller à ce qu'il ne soit effectué aucune enquête sans motif raisonnable de croire qu'il est porté atteinte à l'intérêt public. Les investigations entreprises sont habituellement poursuivies en secret et, lorsqu'elles sont terminées, nul rapport défavorable n'est présenté à moins que l'intérêt public ne soit tenu pour lésé ou menacé. Les condamnations résultant de ces enquêtes ont été rares. Sur les seize enquêtes principales instituées depuis 1923, onze ont amené des conclusions sur l'existence d'une coalition. Dans les cas qui ont été déferés aux tribunaux, les conclusions des enquêtes initiales ont été confirmées avec une seule exception.

1. *Transfèrement proposé de l'exécution de la loi sur les coalitions au ministère du Commerce.*

Cette suggestion a été formulée par un certain nombre de groupes n'appartenant pas à l'Association des manufacturiers canadiens, notamment par la *Retail Merchants' Association*, le *Canadian Plumbing and Heating Institute*, la *Canadian Pharmaceutical Association*, et par des membres d'autres coalitions qui ont été examinées sous le régime de la Loi des enquêtes sur les coalitions. La proposition semble avoir été conçue dans l'espoir que les groupes commerçants obtiendraient un traitement plus favorable d'un ministère institué, dans le principe, pour servir généralement le commerce et l'industrie.

Lorsqu'il s'agit de décider si des groupes particuliers ont injustement encaissé des bénéfices aux dépens d'autres membres de la collectivité,—ce qu'on pourrait reprocher en vertu de la loi sur les coalitions,—la décision ne devrait pas être confiée aux départements mêmes qui ont été établis pour veiller aux intérêts généraux de ces groupes. Il conviendrait de maintenir une coopération bienveillante entre lesdits départements et ces groupes, dans l'intérêt national. Il ne serait pas équitable pour le département ni pour les tiers, tels que les consommateurs ou les producteurs primitifs, de faire rendre les décisions relatives à cette loi par un ministère si étroitement associé au groupe dont on se plaint.

C'est sans doute ce qu'on avait à l'esprit en instituant en 1914 la Commission fédérale du Commerce aux Etats-Unis, comme entièrement distincte du département du Commerce et en ne confiant pas l'exécution de la loi Sherman contre les trusts à ce dernier département. Lors de l'adoption de la Loi des enquêtes sur les coalitions en 1910 et de la passation de la loi actuelle en 1923, l'application générale de la législation fut assignée au ministre du Travail. Pour ce qui concerne la Loi des coalitions et des prix raisonnables, adoptée en 1919, l'exécution n'en fut confiée à aucun ministère existant; elle fut placée sous la juridiction d'un corps indépendant,—la Commission de commerce,—qui faisait rapport au Gouverneur en conseil par l'entremise du premier ministre. Il semblerait que cette manière d'agir ait été appropriée puisqu'il s'agissait de fonctions quasi judiciaires à remplir par un tribunal administratif.

2. *Retranchement proposé des mots "de nature à opérer" de la définition des coalitions.*

La Loi des enquêtes sur les coalitions interdit les coalitions qui sont *de nature à opérer* au détriment du public, de même que celles qui ont ainsi opéré effectivement. L'Association des manufacturiers canadiens demande l'élimination des mots "de nature à opérer".

En supposant que la loi fût ainsi modifiée, une entente pour hausser les prix d'une manière déraisonnable ne serait condamnée que si elle avait pleinement atteint ce but. Si l'on tentait la même chose ou si une organisation était établie d'une manière indiquant clairement un préjudice imminent pour le public, il faudrait qu'il ait été causé un tort réel et que la preuve en ait été obtenue avant de prendre les mesures prévues par la loi sur les coalitions. Les investigations de cet ordre jusqu'ici poursuivies démontrent combien il est difficile de traiter cette preuve de façon satisfaisante et quel temps il y faut consacrer. Dans les cas où il faudrait déterminer si les prix sont raisonnables ou non, le Gouvernement serait tenu de vérifier le coût des articles visés, ce qui est une tâche difficile, longue et très dispendieuse. Si l'enquête porte sur plusieurs compagnies, il faudrait déterminer les frais de chacune d'entre elles, et l'on découvrirait souvent une vaste différence entre les frais des exploitants les moins qualifiés et ceux des plus capables. On soulèverait pertinemment des questions sur les qualités relatives. Si l'entente ne renfermait que certains articles, il faudrait étudier le problème de la répartition appropriée des frais généraux par élément de compte. Il s'ensuivrait une discussion interminable sur la signification du coût;

il faudrait savoir s'il doit reposer sur les frais initiaux ou sur les frais de remplacement, quels articles de dépense devraient être logiquement inclus, quels montants il serait nécessaire de réserver pour la dépréciation et la vétusté, pour les salaires et les gratifications. A la fin, les opinions des comptables de l'Etat et des compagnies pourraient accuser une vaste divergence quant aux frais réels. Même s'il existait une entente, les seuls frais connus ne se rattacherait qu'à une époque déterminée, et, vu les fluctuations constantes de prix que doivent subir plusieurs industries, il serait difficile ou impossible d'en venir à des conclusions satisfaisantes sur le caractère équitable ou inéquitable des prix de vente convenus.

En supposant, en outre, que les frais puissent être déterminés d'une manière satisfaisante et qu'on puisse définir des profits raisonnables, on ne saurait concéder que les frais réels plus les profits raisonnables égalent les justes prix. Les frais peuvent comprendre plusieurs éléments de dépense, superflus ou excessifs, qui seraient éliminés ou réduits si l'on maintenait la pression de la concurrence des prix. Faute de concurrence des prix, il naît d'autres genres de concurrence, comme celle des services et des efforts de vente, qui tendent à augmenter les frais et les prix plutôt qu'à les réduire.

On a proposé que la Loi des enquêtes sur les coalitions fût appliquée plus largement pour empêcher l'établissement de fusions et aussi pour parer à certaines méthodes commerciales indésirables de fusions et de quasi-monopoles après leur création. Au cas du retranchement de l'expression "de nature à opérer", on ne pourrait prendre aucune mesure avant qu'une fusion ait été effectivement complétée et qu'elle ait causé un préjudice pouvant être prouvé devant les tribunaux.

Une étude faite aux Etats-Unis par le *National Industrial Conference Board* contient les observations suivantes sur cet aspect du problème:

"La protection que la loi contre les trusts était destinée à accorder contre l'oppression économique n'aurait guère de valeur pratique si les peines prescrites par la loi ne pouvaient être invoquées avant la suppression complète de la concurrence sur le marché. Toutefois, il ne serait pas possible, en employant un de ces moyens (attaques dirigées contre des concurrents possibles, ententes entre concurrents, assimilation de concurrents dans des fusions), d'assurer plus qu'un contrôle temporaire du marché. Mais l'applicabilité de la loi contre les trusts ne dépend même pas d'une condition temporaire de domination du marché. Il suffit que soit adopté un projet qui, lors de sa mise à exécution, accuserait une *tendance nécessaire* dans ce sens-là. On peut compter que la loi économique finira par libérer la société de tout moyen prémédité de dépression économique. Mais la véritable raison d'être de cette règle statutaire consiste à fournir un avertissement plus évident et un recours plus rapide contre la violation des droits privés et de l'intérêt public dans le domaine des affaires."¹

La législation criminelle renferme souvent des dispositions contre les probabilités dangereuses et même contre les possibilités dangereuses. Aux termes de l'article 499 du Code criminel, est coupable d'une infraction quiconque viole un contrat, sachant ou ayant juste raison de croire que les *conséquences probables* de son acte seront de causer des dommages à d'autres personnes ou à des biens. Le port d'une arme dissimulée peut constituer un délit. Il en est ainsi lorsqu'on dirige une arme à feu ou un fusil à vent contre quelqu'un, que cette arme ou ce fusil soit chargé ou non. Viennent ensuite l'adultération des aliments même si le tort causé à la santé n'est pas prouvé, la tentative de commettre une infraction, qu'il en résulte des dommages ou non, l'état d'ivresse lorsqu'on a charge d'une voiture automobile, qu'elle soit en mouvement ou non et qu'une personne ait subi ou non des lésions corporelles. Et, dans le domaine de la restriction du com-

¹ National Industrial Conference Board, New-York, "Mergers and the Law" (1929), p. 134.

merce, l'article 498 du Code criminel, approuvé par l'Association des manufacturiers canadiens, légifère pareillement contre des possibilités dangereuses. Il ne fait aucune allusion au tort que peuvent causer au public les ententes d'une certaine catégorie; il condamne les ententes elles-mêmes, qu'il en résulte ou non des dommages. Voici ce qu'il déclare:

" Est coupable d'un acte criminel quiconque conspire, se coalise, se concerte ou s'entend avec une autre personne...

(a) Pour limiter indûment les facilités...

(c) Pour diminuer indûment la fabrication,... ou pour élever déraisonnablement les prix,

(d) Pour diminuer indûment la concurrence," etc.

La législation de 1910 et de 1919 contient des dispositions au même effet. La Loi des enquêtes sur les coalitions (1910) interdit toute entente

" ayant, ou dont l'objet est d'avoir, l'effet d'augmenter ou de fixer le prix ... ou de restreindre la concurrence... au détriment des consommateurs ou producteurs "

La Loi des coalitions et des prix raisonnables (1919) définit ainsi l'expression " coalition ":

"L'expression " coalition "... est censée n'avoir trait qu'aux coalitions... qui... de l'avis de la Commission de commerce du Canada,... ont fait des opérations ou doivent vraisemblablement faire des opérations au détriment ou à l'encontre des intérêts du public, des consommateurs, des producteurs ou autres, et, en son sens limité comme susdit, ladite expression, employée en la présente loi, est censée comprendre (a) les *mergers*," etc.

Répondant à une question qu'on venait de lui poser, M. Meighen fit au Parlement le seul commentaire relatif à cet alinéa pendant l'examen du projet de loi de 1919:

" Il peut y avoir des indices d'un dessein d'exercer des opérations à l'encontre de l'intérêt public, ou encore ce peut être le projet d'une telle coalition. Ces indices se découvriraient, par exemple, dans des communications échangées entre divers groupes qui se préparent à une coalition et, même en l'absence de tout préjudice causé, il peut y avoir des preuves d'une intention de nuire. En ce cas, la commission est autorisée à prendre les devants et à prévenir ce mal."¹

Ainsi donc, il fallait viser à prendre les devants et à prévenir le tort qui pourrait être causé au public.

Il n'y eut guère de discussion sur ce point lorsque le projet de loi de 1923 fut présenté au Parlement. La substitution des mots " sur le point d'opérer " fut proposée, mais elle fut rejetée parce qu'ils avaient essentiellement la même signification.

L'interprétation judiciaire de l'expression " de nature à opérer ", telle qu'employée dans la Loi des enquêtes sur les coalitions, n'a pas été traitée dans une très large mesure, d'après les rapports disponibles. Dans l'affaire White, M. le juge Sedgewick déclarait, le 1er avril 1932, au cours de son allocution au jury:

" Il me semble que... les mots " ont opéré " s'appliquent à une personne mentionnée dans l'article 32 comme ayant participé ou aidé au *fonctionnement* d'une coalition, tandis que l'expression " sont de nature à opérer ", — pour les coalitions qui sont de nature à opérer au détriment ou à l'encontre de l'intérêt public, — s'applique à une personne qui a participé ou aidé à la formation d'une coalition."

¹ *Débats* du 4 juillet 1919, p. 4730.

Dans la cause entre Sa Majesté le Roi et la *Canadian Import Company*, M. le juge Laliberté rendait, le 12 décembre 1933, un jugement renfermant les observations suivantes sur le même sujet:

“ Aux termes de ces deux lois (la Loi des enquêtes sur les coalitions et le Code criminel), les résultats nuisibles *atteints* semblent remplacer l'intention. Lorsque les coalitions ou ententes n'étaient pas mises en application pour produire, et qu'elles ne produisent pas les résultats spécifiés, il est essentiel de prouver qu'elles avaient le *dessein* d'atteindre cet effet et de fonctionner à l'encontre de l'intérêt public. De fait, elles atteignent cet effet lorsque les ententes elles-mêmes sont d'une telle nature et d'une telle teneur qu'elles doivent amener inévitablement et nécessairement la suppression ou diminution indue du commerce, etc., au sens des statuts.”

Il est permis de croire, en ce qui concerne les tribunaux canadiens, qu'il ne sera enregistré aucune condamnation en vertu de la disposition “ de nature à opérer” à moins d'une preuve solide qu'il sera probablement porté préjudice au public. L'extrait suivant du jugement rendu par un tribunal des Etats-Unis, dans une cause relevant de la loi Clayton, exprime ce qu'on peut considérer, en l'espèce, comme l'attitude certaine des cours de justice canadiennes:

“ En appliquant le statut, il faut déterminer juridiquement quel peut en être l'effet. Ce jugement doit être plus qu'un simple sentiment de “ possibilité ” résultant de l'ignorance de faits qui, s'ils étaient connus, détruiraient cette opinion. Il doit reposer sur la connaissance et sur la croyance raisonnable que, vu les faits existants, il y a une “ probabilité dange-reuse ”.”¹

Nous estimons qu'on n'a pas plausiblement démontré pourquoi la Loi des enquêtes sur les coalitions devrait être affaiblie à cet égard, pourquoi son influence préventive devrait être diminuée, ni pourquoi la loi devrait devenir moins rigoureuse que l'article 498 du Code criminel. La disposition n'a pas fonctionné d'une manière inéquitable, et, pourrait-on ajouter, elle n'est pas de nature à fonctionner d'une manière inéquitable envers les groupes visés par la législation.

3. *Exemption spécifique proposée des coalitions d'employeurs, de producteurs, distributeurs ou autres pour l'empêchement raisonnable des méthodes déloyales.*

L'article 4 de la Loi des enquêtes sur les coalitions déclare, relativement aux unions ouvrières:

“ Rien dans la présente loi ne doit être interprété comme s'appliquant aux coalitions d'ouvriers ou employés pour leur propre protection raisonnable à titre d'ouvriers ou employés.”

Depuis 1900, l'article 498 du Code criminel renferme une disposition identique. Il a été inséré une clause au même effet dans la Loi des coalitions et des prix raisonnables (1919). Il n'existait aucune semblable disposition dans la Loi des enquêtes sur les coalitions de 1910, mais on y déclarait que la protection accordée par la Loi des unions ouvrières aux unions enregistrées ne subirait aucune atteinte.

L'Association des manufacturiers canadiens propose maintenant l'addition des mots suivants à la fin de l'article 4 de la Loi sur les coalitions:

“ ni aux coalitions d'employeurs, de producteurs, distributeurs ou autres pour l'empêchement raisonnable des méthodes déloyales.”

Pour saisir la signification de cette adjonction proposée, il convient de se rappeler l'objet général de la Loi sur les coalitions, ainsi que le motif de

¹ *Standard Fashion Co. v. Magrane Houston Co.*, Statuts et décisions de la Commission fédérale du Commerce, 1914-1929, p. 851.

l'insertion de l'article 4, tel qu'il est actuellement conçu. La loi fut destinée à empêcher les commerçants adonnés à la fabrication ou à l'achat et à la vente de marchandises de s'approprier, moyennant une coalition, tel contrôle de production et de prix qui réduirait ou éliminerait indûment la puissance de marchandage d'autres membres de la collectivité. Elle portait, dans le principe, sur les relations entre acheteurs et vendeurs. Elle ne fut pas conçue pour régler les relations entre employeurs et employés, relations qui font l'objet d'autres lois. Ceci semble ressortir nettement de la définition du terme "coalition", mais, pour s'en assurer doublement, le Parlement a inséré une disposition déclarant spécifiquement que "rien dans la présente loi ne doit être interprété comme s'appliquant aux coalitions d'ouvriers ou employés pour leur propre protection raisonnable à titre d'ouvriers ou employés." Eût-il été nécessaire de rendre cette disposition applicable aux employeurs, en leur qualité d'employeurs, le Parlement y aurait sans doute consenti. Si quelque avantage injuste semblait être accordé aux employés contre les employeurs et qu'il parût nécessaire de faire l'équilibre des intérêts, en conférant aux employeurs toute exemption décernée aux employés par l'article 4, l'adjonction pertinente aurait visé à l'effet suivant:

"ni aux coalitions d'employeurs pour leur propre protection raisonnable à titre d'employeurs."

Ce n'est pas, naturellement, ce que comporte la modification proposée. Elle mentionne les employeurs, mais non les employeurs agissant seulement en leur qualité d'embaucheurs; elle comprend les producteurs, distributeurs et autres personnes, mais elle ne fait aucune allusion à leurs relations avec les employés. Elle traite plutôt de l'empêchement des méthodes déloyales, telle qu'il en pourrait surgir entre divers négociants ou divers industriels. Sous le régime de la Loi des enquêtes sur les coalitions, rien ne s'oppose à l'empêchement raisonnable des méthodes déloyales. Ce n'est pas dans l'article qui concerne les relations entre employeurs et employés qu'il faut en parler, mais bien dans l'article principal qui décrit les catégories de coalition contre lesquelles la loi est dirigée. Et c'est là qu'il en est question. En vérité, il n'énonce pas ce qui peut être accompli; ce n'est pas la fonction ni la méthode du droit criminel. Si le statut devait inclure toutes les choses qui peuvent être faites, la liste en serait longue, et, à la fin, le résultat ne serait guère satisfaisant pour les auteurs du présent amendement. La loi déclare que seules les coalitions ayant fonctionné ou étant de nature à fonctionner à l'encontre de l'intérêt public devraient être supprimées.

Il existe fréquemment un désaccord important sur la justice ou l'injustice d'une méthode particulière, entre les établissements eux-mêmes et entre les membres d'une coalition et d'autres groupes de la collectivité. Il put arriver que certaines méthodes tenues pour déloyales par une coalition ne devraient pas être empêchées, dans l'intérêt public, par une coalition de la majorité des fabricants ou commerçants intéressés. La rupture d'une entente pour maintenir les prix à des niveaux élevés pourrait être considérée comme injuste par les membres d'une coalition, mais les tribunaux, considérant les intérêts d'autres personnes en dehors de l'industrie ou du négoce particulier, pourraient conclure que l'entente lésait le public. Lorsque l'empêchement de certaines méthodes déloyales sauvegarde l'intérêt public, une coalition formée pour les empêcher ne pourrait pas être condamnée de ce fait, en vertu du texte actuel de la Loi des enquêtes sur les coalitions.

4. *Proposition portant qu'il ne devrait être permis au registraire de procéder à une enquête que moyennant une autorisation par arrêté en conseil, sur la recommandation du Ministre.*

Aux termes de l'article 12 de la loi, chaque fois que six personnes présentent une demande conforme aux prescriptions de la loi, le registraire doit faire tenir une enquête suivant qu'il le juge nécessaire. Il fait également tenir une enquête chaque fois qu'il "a raison de croire à l'existence ou à la formation d'une coalition, ou chaque fois que le ministre le lui ordonne".

Cette disposition avait principalement pour objet d'assurer que des investigations seraient poursuivies si des citoyens dignes de confiance se plaignaient de l'existence d'une coalition. Il n'est pas prescrit que toutes les investigations doivent être étendues ou formelles: le registraire est chargé de tenir l'enquête que justifie, selon lui, les circonstances. De fait, sur les quelque quatre cents cas qui ont été décidés sous le régime de la loi, il s'en est trouvé dont l'importance était relativement mince et qui ont été vite tranchés. Il a ordinairement suffi d'une enquête préliminaire restreinte pour décider qu'on n'avait pas violé la loi. Si l'on limitait le droit de prendre l'initiative de ces enquêtes ou si l'on retardait les investigations, ce qui se produirait inévitablement si l'enquête ne pouvait être poursuivie sans une autorisation par arrêté en conseil, le public pourrait facilement soupçonner quelque intervention politique injustifiée.

5. *Proposition en vue de faire autoriser le Ministre à émettre des injonctions de cessation et désistement, comme équivalent des poursuites.*

L'Association des manufacturiers canadiens sollicite, en l'espèce, l'adjonction d'un article à la Loi sur les coalitions à l'effet suivant:

"Si le Ministre décide, sur le rapport du registraire communiqué après une enquête, qu'il peut être dans l'intérêt public d'émettre une ordonnance aux parties contre lesquelles la plainte a été formulée, leur enjoignant de se désister de la pratique qui fait l'objet de la plainte et de présenter un rapport dans un délai de trois mois indiquant la manière dont a été observée l'injonction de s'en désister, le Ministre aura la faculté de rendre cette ordonnance, ainsi que de la modifier, annuler ou révoquer."

La Loi des coalitions et des prix raisonnables (1919) renfermait une disposition à cette fin, et il semblerait que cette disposition ait constitué un des principaux motifs pour lesquels la mesure a été jugée *ultra vires*. Sir Lyman Duff a insisté sur la différence entre la loi de 1919 et la loi des coalitions actuelle, dans l'extrait suivant des raisons qui ont inspiré son jugement sur la *Loi des enquêtes sur les coalitions* et sur l'article 498 du Code criminel:

"On a voulu, au cours de l'audition, assujettir ce statut (la Loi des enquêtes sur les coalitions) à la décision du Conseil privé à l'égard de la Loi des coalitions et des prix raisonnables (1919). Il n'est pas douteux que certaines parties du présent statut proviennent de la loi antérieure, mais les dispositions de la loi antérieure qui donnaient de la valeur à ladite loi sont disparues.

"Le statut précédent, dans ses prescriptions sur les coalitions, conférerait à la Commission de commerce, créée par une loi fédérale et composée de personnes désignées par le Gouvernement fédéral, l'autorisation et le devoir d'effectuer une enquête sur l'existence de coalitions et de projets de formation de coalitions, ainsi que de supprimer, par ordonnance de la Commission, les coalitions elles-mêmes et les méthodes afférentes aux coalitions, dans la mesure où la Commission pourrait le juger opportun et conforme à l'intérêt public. La loi actuelle ne décerne aucun semblable pouvoir de réglementation." (1929) 2 D.L.R. 802 à 809-810.

Le seul moyen pour le Dominion d'exercer ce pouvoir consisterait, semble-t-il, à faire modifier l'Acte de l'Amérique britannique du Nord ou à obtenir des provinces une loi d'autorisation appropriée.

Toutefois, en supposant la suppression de l'obstacle constitutionnel, il reste à savoir si l'adoption de la modification proposée serait conforme à l'intérêt public. Si la législation ne portait que sur certains genres de concurrence déloyale ne lésant ni menaçant gravement l'intérêt public, une telle méthode d'assurer l'observation de la loi serait beaucoup plus avantageuse que le recours aux poursuites. En outre, dans certains cas exceptionnels de coalition contraire à la présente loi, on pourrait obtenir des résultats plus rapides, et, tant que cette méthode ne serait pas adoptée dans la pratique générale, on pourrait sauvegarder l'intérêt public d'une façon suffisante. Le danger résiderait, cependant dans l'éventualité suivante: quoique le cas particulier soit plus vite réglé, le nombre des infractions à la loi augmenterait certainement dans une mesure alarmante. C'est bien ce qui se produirait si l'on permettait aux membres des coalitions de croire que, dans le cas de la découverte d'une coalition illégale, on se contenterait d'émettre une injonction de s'en désister. L'effet restrictif ou préventif de la loi, telle qu'elle existe actuellement, serait gravement affaibli.

Pour pourvoir au cas exceptionnel où la méthode de cessation et de désistement pourrait être employée à l'avantage du public, il n'y a pas lieu de modifier la législation. Conformément à l'article 31 de la loi, c'est le ministre qui décide si une affaire doit être déférée ou non au procureur général de la province en vue des poursuites. Dans le cas de la *Proprietary Articles Trade Association*, un commissaire fit un rapport contre la coalition, et cette dernière cessa ses opérations sur-le-champ. Le ministre décida de ne pas prendre d'autres mesures avant que les tribunaux aient statué sur la validité de la loi. Lorsque la loi fut déclarée *intra vires*, l'Association se désorganisa et le ministre décida qu'il n'était pas nécessaire de la poursuivre dans l'intérêt public. On aurait certainement intenté des poursuites si l'Association eût continué ses opérations. Quelques autres cas beaucoup moins importants ont été tranchés de la même façon, mais cette méthode, qui n'est pas spécifiquement prévue par la loi, n'a été mise en application que dans cette circonstance exceptionnelle. Si on l'insérait dans la loi comme alternative, elle pourrait vite devenir la méthode généralement usitée, avec les résultats fâcheux signalés ci-dessus.

APPENDICE IX

Supplément des chapitres VII et IX

MÉMOIRE SUR L'IMPÔT COMME MÉTHODE DE RÉGLEMENTATION

par l'hon. H. H. Stevens

PARTIE I—*Effet de l'impôt global des compagnies sur :*

- (a) le fisc,
- (b) les concurrents,
- (c) les droits du contribuable.

1. Dans d'autres parties du présent rapport, on a procédé à un examen assez complet de l'effet de l'"achat en masse" sur les marchands indépendants, les industriels et les ouvriers. On a aussi démontré que le système des achats en masse s'est en grande partie développé à mesure que s'affermissait la concentration du capital dans l'industrie et on a amplement déterminé l'influence qu'exercent les achats en masse des grandes compagnies sur les industriels et les marchands indépendants. Toutefois, on n'a fait aucune mention de la diminution du montant de taxes versées par ces compagnies, à cause de leur méthode de faire compenser les pertes dans certaines unités par les gains dans d'autres unités, ne payant l'impôt que sur le résultat net, et de l'effet de ces opérations sur les intérêts du contribuable. En d'autres termes, on permet à la compagnie qui exploite un certain nombre d'unités d'annuler les pertes subies dans les branches moins profitables de son commerce par les gains des unités plus heureuses en affaires, évitant ainsi le paiement de l'impôt que son concurrent indépendant qui n'a qu'un seul établissement est obligé de verser. Ce système est injuste envers le marchand indépendant qui lutte contre la compagnie à succursales multiples.

Par conséquent, nous avons l'intention d'analyser cet aspect de la question dans le présent Appendice.

2. Certaines grandes compagnies à succursales multiples ont recours à deux moyens pour éluder l'impôt fédéral, savoir :

- (a) Sous le régime de la Loi de l'impôt sur le revenu, en défalquant les pertes d'une succursale des gains d'autres succursales, et
- (b) Par la réduction du montant légitime de la taxe de vente qui devrait être payée, en versant le pourcentage de la taxe de vente sur les prix facturés, réduits par des escomptes excessifs.

3. Afin de mieux comprendre les points soulevés dans les deux paragraphes précédents, il ne faut pas perdre de vue que les compagnies qui obtiennent cet avantage relativement à l'impôt sont celles qui exploitent des établissements multiples, telles que les trois grands magasins à rayons :—

- (a) *The T. Eaton Company*
- (b) *Simpsons Limited*
- (c) *The Hudson Bay Company,*

et les magasins à succursales multiples avec leurs nombreuses unités (ceci comprendra virtuellement la liste complète des magasins à succursales). On remarque le plus cette situation dans les magasins à succursales les plus importants, tels que *The Atlantic and Pacific Tea Company* et les *Dominion Stores*, mais elle

n'est pas nécessairement restreinte à ces deux organisations. Il faudrait aussi comprendre les minoteries, les boulangeries à succursales, les compagnies de conserves et les fabriques de salaisons.

4. *Magasins à rayons.*—Prenons tout d'abord *The T. Eaton Company*. Cette maison, de modestes origines, a pris un essor qui lui a donné les proportions énormes actuelles. Il suffira, pour nos besoins immédiats, d'indiquer ses principales ramifications, telles que données à la page 3059 des témoignages rendus devant le Comité ainsi qu'il suit:

L'organisation Eaton fait affaires aux endroits ci-contre:

Treize grands magasins à rayons établis à:

Halifax	Hamilton	Moose-Jaw
Moncton	Winnipeg	Edmonton
Montréal	Régina	Calgary
Toronto (3)	Saskatoon	

Cinq divisions de distribution de commandes par la poste à:

Moncton	Winnipeg	Edmonton
Toronto	Régina	

Trente-deux magasins à rayons de moindre importance, débitant toutes sortes de marchandises et connus sous les vocables de *Canadian Department Stores* et de magasins *Teco*:

Nouvelle-Ecosse ...	4	Manitoba	1
Nouveau-Brunswick.	1	Alberta	3
Québec	1	Ontario	22

Cinquante-sept groceterias, à l'exclusion des 15 annexées à d'autres magasins.

Ile du P.-Edouard..	2	Ontario	25
Nouvelle-Ecosse	15	Manitoba	3
Nouveau-Brunswick.	7	Saskatchewan	3
Québec	2		

Quarante bureaux distincts de commandes par la poste, 39 dans l'Ontario et 1 dans le Québec, à l'exclusion des 72 annexés à d'autres magasins ou groceterias.

Sept fabriques situées à:

Saint-Jean	Toronto (2)	Hamilton
Montréal	Guelph	Winnipeg

Trois beurreries:

Manitoba (2)	Saskatchewan
--------------	--------------

Quatre entrepôts:

Toronto	Halifax
Manchester, Angl.	Ontario (C.D.S.)

Neuf bureaux d'achat:

Montréal	Berlin,	Irlande
Angleterre (3)	Allemagne	Paris,
Suisse	New-York	France

Il y a également dix compagnies qui ne se livrent pas à la vente. L'organisation compte 170 sièges distincts d'affaires, y compris les bureaux de commandes par la poste, les entrepôts et les bureaux d'achat. Elle possède des

succursales dans chaque province du Canada, hors la Colombie-Britannique, où l'on ne sollicite que des commandes postales par l'entremise de succursales d'autres provinces.

5. Il y a pour étude, dans les témoignages déposés devant la Commission et le Comité d'enquête, une analyse détaillée de cet immense et multiple organisme. Toutefois, on peut faire remarquer d'une façon générale, qu'au cours des dernières années la compagnie a subi des pertes à ses magasins de Régina, Saskatoon, Moose-Jaw, Calgary et Edmonton, dans sa mésaventure de la rue College, à son système de Canadian Department Stores et aux magasins Teco (32 établissements), à ses 31 grocerias de l'Ontario et à ses 7 fabriques. Dans quelques cas, les pertes ont été très régulières durant les dernières années. Toutefois, elles ont été, en certaines années, contre-balancées par les profits de quelques grands établissements. Un examen en est fait ci-après.

6. Le tableau de la page 520 indique les profits et pertes de la *T. Eaton Company, Limited*, pour les neuf années de la période 1926-1934. Nous y faisons figurer séparément les profits des quatre plus fortes unités exploitantes: le bureau de commandes par la poste de Toronto, les magasins de Toronto, le magasin de Winnipeg et le bureau de commandes par la poste de Winnipeg. Le deuxième item de ce tableau, c'est-à-dire les profits de ces quatre plus fortes unités, est déduit des profits de la *T. Eaton Company, Limited*, et le reste donne les profits ou pertes nets des autres unités constituant la compagnie (qui comprend 98 bureaux de commandes). Toutefois, ces unités restantes, au nombre de 156, en comprennent plusieurs dont l'exploitation n'est pas rémunératrice et qui se perdent dans la section de cette vaste organisation appelée la *T. Eaton Company, Limited*. Il faut cependant se rappeler qu'en plus des précédentes il y a onze compagnies distinctes, non comprises dans la *T. Eaton Company*, mais qui figurent à son Bilan consolidé, établi en vue des impôts.

L'étude du tableau suivant indiquera que les profits globaux de la *T. Eaton Company, Limited*, étaient pour les neuf années de \$39,326,000, à l'exclusion de ceux des filiales. Toutefois, les profits totaux des quatre plus fortes unités exploitantes se chiffraient à \$34,698,000, les \$4,628,000 restants des profits nets pour les neuf années se répartissant entre les 58 unités comprises dans la *T. Eaton Company, Limited*. Parmi ces dernières, un grand nombre firent des pertes, telles que les fabriques de Toronto qui accusent un déficit de \$354,000 pour les années 1930 à 1933 inclusivement, et les Grocerias de l'Ontario dont les pertes se chiffraient à \$375,000 pour les années 1927 à 1933 inclusivement. Les pertes de ces deux organisations et d'autres unités (y compris les magasins de Toronto, \$2,640,000), qui s'établissaient à \$5,297,000, ont été, comme nous l'avons dit, contre-balancées par le chiffre global cité plus haut.

Par conséquent, si l'on se rend compte que les profits nets, tels qu'établis par les livres de la compagnie d'après lesquels l'impôt sur le revenu a sans doute été payé durant la période de neuf années et qui ne s'élevaient qu'à \$27,360,000 pour l'organisation tout entière, on constatera que la compagnie a grand avantage à payer son impôt sur le revenu d'après son "Bilan consolidé" plutôt que d'après les revenus par unité d'exploitation.

Cela devient encore plus frappant si l'on constate que, parmi les unités à exploitation improfitable dont les pertes ont été contre-balancées, figurent les magasins de Régina, de Saskatoon, de Moose-Jaw, de Calgary et d'Edmonton; c'est-à-dire que, dans chacune de ces villes, les magasins à rayons de la *T. Eaton Company* faisaient concurrence à d'autres entreprises privées qui n'exploitaient qu'un seul établissement chacune et payaient le plein impôt sur tout profit qu'elles pouvaient réaliser. Et cependant, cette vaste corporation était en mesure de poursuivre son exploitation dans ces villes avec des pertes qui, déduites des profits du magasin principal de Toronto, avaient pour résultat la réduction de l'impôt payable sur le revenu.

Le tableau suivant établit la situation:

PROFITS ET PERTES DE LA T. EATON CO., LIMITED

(En milliers de dollars)

	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	Total
(a) T. Eaton Co. Ltd., total annuel.....	7,451	8,331	9,160	8,650	4,524	1,714	-464	-812	772	39,326
(b) A déduire les bénéfices des 4 plus grandes unités. C.P.										
Toronto.....	1,430	1,319	1,326	767	405	238	73	281	491	—
Magasin de Toronto (non compris la <i>Drug Company</i>).....	1,291	2,110	2,704	2,549	1,749	607	-768	-1,297	-569	—
Magasin de Winnipeg.....	886	772	591	740	724	655	429	47	136	—
Winnipeg, C.P.....	2,785	2,671	2,652	2,601	1,817	594	378	591	923	—
TOTAUX.....	6,392	6,872	7,273	6,657	4,695	2,094	112	-378	981	34,698
(c) Profits et pertes pour le restant des unités de la T. Eaton Co. Ltd.....	1,059	1,459	1,887	1,993	-171	-380	-576	-434	-209	4,628

Le restant des unités comprend:

Toronto.....	Fabrique	Port-Arthur.....	Magasin
	Entrepôt	Autres unités de l'ouest.....	4 magasins Teco
Hamilton.....	Magasin		10 <i>Western Groceries</i>
Ontario.....	31 <i>Groceries</i>		2 Beurreries
Winnipeg.....	Fabrique	Manchester, Angleterre.....	Entrepôt
Regina.....	Magasin	Bureaux des achats.....	1 Montréal
	Commandes post.		1 New-York
	Beurrerie		3 Angleterre
Saskatoon.....	Magasin		1 Irlande
Edmonton.....	Magasin		1 Suisse
	Commandes post.		
Calgary.....	Magasin	Total des unités (moins les 4 plus importantes) 68.	
Moose Jaw.....	Magasin	Commandes postales.....	88

Pour illustrer les bénéfices que retire une corporation du fait qu'il lui est permis de composer les recettes et les pertes de ses diverses unités et de payer l'impôt sur le résultat net de cette opération, nous donnons les exemples suivants:

- (a) Au cours de l'année finissant le 30 janvier 1930, l'établissement T. Eaton accusait un bénéfice net de \$3,647,000. En arrivant à ce résultat, on avait défalqué les pertes au chapitre de l'exploitation des *Groceries* de l'Ontario, des magasins *Teco* de l'Ontario, des magasins de Saskatoon, d'Edmonton, de Calgary, de Moose-Jaw, des magasins *Teco* de l'Ouest, des *Groceries* de l'Ouest, et de l'établissement et du service des commandes par la poste de Moncton, soit une perte totale de \$808,000.
- (b) Au cours de l'année finissant le 30 janvier 1931, l'établissement T. Eaton avait réalisé dans l'ensemble un bénéfice net de \$3,202,000. Cependant, en arrivant à ce résultat on avait défalqué les pertes subies à la fabrique de Toronto, celles des *Groceries* de l'Ontario, des magasins *Teco* de l'Ontario, de la fabrique de Montréal, celles des magasins de Régina, de Saskatoon, Calgary et Moose-Jaw et des magasins *Teco* de l'Ouest, soit un total de \$707,000.
- (c) Au cours de l'année finissant le 14 janvier 1932, l'établissement T. Eaton avait réalisé dans l'ensemble un bénéfice net de \$1,112,000. Cependant, en arrivant à ce résultat on avait défalqué les pertes d'exploitation des magasins de Toronto, de la fabrique de Toronto,

des *Groceterias* de l'Ontario, de la fabrique de Montréal, et des magasins de Régina, Saskatoon, Edmonton, Calgary et Moose-Jaw, soit un total de \$1,536,000.

- (d) Au cours de l'année finissant le 12 janvier 1933, l'établissement T. Eaton avait réalisé un bénéfice net de \$737,000. Cependant, en arrivant à ce résultat on avait défalqué les pertes des magasins de Toronto, de la fabrique de Toronto, du magasin d'Hamilton, des *Groceterias* de l'Ontario, des magasins *Teco*, de la fabrique de Montréal et des magasins de Régina, Saskatoon, Edmonton, Calgary et Moose-Jaw, soit un total de \$1,884,000.
- (e) Au cours de l'année finissant le 11 janvier 1934, l'établissement T. Eaton avait réalisé dans l'ensemble un bénéfice net de \$1,103,000. Cependant, en arrivant à ce résultat on avait défalqué les pertes des magasins de Toronto, de la fabrique de Toronto, du magasin d'Hamilton, des *Groceterias* de l'Ontario, des magasins de Régina, Saskatoon, Edmonton, Calgary et Moose-Jaw, soit un total de \$987,000.

Ces exemples servent à démontrer clairement que si cet important établissement à succursales multiples avait été taxé d'après le nombre de ses unités, le trésor national en aurait bénéficié largement et les marchands indépendants des divers centres au Canada auraient été placés dans une situation plus favorable au point de vue concurrence. Cependant, nous ferons remarquer que, jusqu'à présent, il n'y a rien dans la loi qui prescrive l'imposition d'une taxe sur les profits émanant de chaque unité d'une grande compagnie et sous l'empire des règlements du département de l'Impôt sur le revenu, il est loisible à un certain groupe de compagnies associées (appartenant aux mêmes propriétaires) de consolider les résultats de l'ensemble de leurs opérations pour les fins de l'impôt sur le revenu:

- (1) quand les compagnies diverses se livrent à un même genre de commerce,
- (2) quand le capital-actions des compagnies filiales est *complètement* entre les mains de la compagnie mère.

Les profits et pertes ci-dessus des différentes unités de la *T. Eaton Co., Limited*, sont indiqués après le prélèvement des frais d'intérêts par le siège social. Pendant les neuf années de 1925 à 1933, les intérêts ainsi imputés s'élevèrent à environ \$20,000,000. Cependant, le siège social avait des dépenses supplémentaires, etc., qui n'avaient pas été imputées au *pro rata* des unités individuelles et qui, au cours de la période en question, s'élevaient à environ \$40,000,000. Par conséquent, il n'est pas possible d'affirmer catégoriquement quel résultat d'exploitation aurait pu être indiqué pour une unité en particulier si la compagnie avait eu à payer l'impôt sur les unités accusant des bénéfices, sans la compensation des pertes du côté des unités exploitées à perte. Sans aucun doute, dans les circonstances, toutes les dépenses supplémentaires seraient imputées directement aux unités exploitantes et comme la répartition de ces frais est en grande mesure à la discrétion de l'administration, il est fort possible que les unités réellement productives seraient appelées à supporter la plus forte partie de ces frais et les pertes des unités moins productives seraient probablement réduites au moyen de l'annulation des frais d'intérêts qui contribuent à former le total des pertes figurant maintenant dans les états financiers.

7. Le tableau suivant contient une analyse du compte général des profits et pertes, tel qu'on le voit à la page 3092 des délibérations du Comité. Nous avons cherché, dans cet état, à démontrer comment le service de l'impôt sur le revenu a perdu du fait que l'on a permis de défalquer les salaires exorbitants de quarante directeurs avant de calculer le payement à effectuer pour les fins de l'impôt sur le revenu. Le montant exact payé à chacun de ces quarante directeurs n'a pas été mentionné au cours des témoignages, grâce à la courtoisie de la Commission, mais il est entendu que quelques-uns de ces directeurs reçoivent moins

Même ce chiffre de \$16,546,000 est encore une sous-estimation des faits réels vu que certaines pertes sont dissimulées dans les chiffres présentés pour la *T. Eaton Company, Limited*, telles que les suivantes:

- (1) Fabriques de Toronto, accusant des pertes s'élevant à \$354,000 de 1930 à 1933 inclusivement.
- (2) Les Groceterias de l'Ontario, accusant des pertes de \$375,000 de 1927 à 1933 inclusivement.
- (3) Pertes des magasins de Toronto (principalement de la succursale de la rue College) s'élevant à \$2,634,000 au cours des années 1932, 1933 et 1934.
- (4) Pertes des magasins de Saskatoon, Régina, Moose-Jaw, Calgary et Edmonton, au cours des années 1926 à 1934, s'élevant à \$1,828,000.
- (5) Pertes de diverses autres unités telles que les magasins Teco, le magasin de Moncton, les fabriques, etc., s'élevant à \$835,000.

Par conséquent, si les pertes de ces unités étaient ajoutées aux chiffres ci-dessus, nous aurions une meilleure idée des bénéfices réalisés par les unités productives.

Dans le compte consolidé principal des profits et pertes (état C-5) nous relevons la mention suivante:

"A déduire: frais supplémentaires, allocations, crédits divers, etc." Le montant total à ce chapitre pour la période de neuf ans, 1926 à 1934, se chiffra à \$40,175,000. La décomposition de ce montant indiquée à l'état C-7 met en relief certains articles qui ne manquent pas d'intérêt; par exemple, on relève "frais d'organisation," \$2,584,000, aussi "affectation pour organisation commerciale," \$2,282,000. Il est difficile de croire qu'une maison si ancienne et si bien établie aurait besoin au cours des neuf dernières années d'une somme de \$4,866,000 pour ses "frais d'organisation et de promotion," étant donné particulièrement qu'un autre article comporte une affectation de \$686,000 destinée à "publicité spéciale pour organisation commerciale." Pourtant, tous ces montants ont été déduits des gains de la compagnie avant que le revenu soit calculé pour les fins de l'impôt sur le revenu.

On prétend que la *T. Eaton Company* au lieu d'être taxée pour les fins de l'impôt sur le revenu à titre de corporation unique aurait dû être taxée distinctement d'après les opérations de chacune de ses unités, car chacune d'elles constitue une concurrente à d'autres marchands indépendants. Le nombre d'unités engagées dans cette concentration gigantesque s'établissait à 170, tel qu'indiqué au paragraphe 4.

8. *Robert Simpson Company, Limited*.—Il a été question de la structure financière de la *Robert Simpson Company Limited* dans une autre partie de ce rapport. On pourrait signaler pour les fins de cette analyse que cette organisation à succursales multiples comprend le magasin de détail et le comptoir des commandes par la poste de Toronto, le magasin de détail et le comptoir des commandes par la poste de Halifax, le magasin de détail et le comptoir des commandes par la poste de Régina, le magasin de détail de Montréal, *Keen's Manufacturing Company Limited*, *Thompson Manufacturing Company Limited*, Les Représentants de Robert Simpson, the *Robert Simpson Company (London) Limited*, la *Robert Simpson Drug Company Limited*, et la *Central Indoor Parking Garage Limited*. Il ressort de cette liste qu'il y a, en plus de *Simpson's Limited*, la société de portefeuille, dix compagnies distinctes dont chacune constitue par elle-même une entité légale.

On notera également que la plupart de ces compagnies accusèrent des pertes pendant une bonne partie de la période à l'étude. Cependant, les jolis bénéfices que réalisa l'organisation centrale effacèrent toutes ces pertes.

9. Le retrait de \$5,000,000 en 1925 et de \$10,000,000 en 1929, soit un montant global de \$15,000,000 par les intéressés primitifs, constitue le trait saillant

des opérations de cette compagnie. On réalisa cet objectif, en partie, par la majoration de l'actif de \$8,720,700 pendant ces deux périodes, et par d'autres opérations de remaniement financier.

Une analyse du compte des profits et pertes aux pages 2756 et 2757 des témoignages du Comité constitue un moyen bien simple de reconnaître l'effet exact de ce remaniement financier. Sous la rubrique "Affectation pour impôt sur les bénéfiques", on notera que la compagnie a affecté une somme de \$208,000 en 1926, une somme de \$227,000 pour l'année close en janvier 1930, et des sommes à peu près égales pendant les années intermédiaires. Au milieu de l'année close en janvier 1930, le groupe Flavelle, Fulger, Cox reçut \$10,000,000 qui furent payés à même une émission d'obligations de \$10,000,000 et une émission d'actions privilégiées cumulatives 6½ p. 100 au montant de \$10,000,000, opération qui eut pour résultat d'accroître le passif de la compagnie.

On notera qu'il n'y eut pas d'affectation au chapitre de l'impôt sur le revenu pendant les années 1931 et 1932, mais on notera de plus que les intérêts sur les obligations augmentèrent soudainement d'une moyenne d'environ \$350,000 pendant une période d'années à \$630,000 en 1930, de sorte que ce régime de remaniement financier eut pour effet de faire disparaître virtuellement le montant de l'impôt sur le revenu payable au fisc et de doubler à peu près le chiffre des intérêts sur les obligations. En fait, l'heureux groupe qui retira \$10,000,000 à cette époque bénéficia du produit de l'émission d'obligations, mais le passif accru qui en résulta fit disparaître virtuellement le revenu sur lequel l'État percevait des impôts. En d'autres termes, les obligataires se substituèrent à l'État en ce qui concerne les gains de cette compagnie. A ce sujet, il convient de noter, tel que signalé à la page 2802 des témoignages que la compagnie paya des dividendes à compter de 1903 à 1916 (à l'exception d'une année alors qu'on versa 2 p. 100), à des taux annuels variant de 5 à 9 p. 100; et de 1917 à 1924 (à l'exception de 1921 alors qu'on versa 7½ p. 100), à des taux variant de 10 à 11½ p. 100. Il y eut aussi un dividende d'actions en plus des dividendes payés en espèces, indépendamment des \$15,000,000 que le groupe primitif retira en 1925 et 1929. M. Ilsley fit une excellente analyse de la situation, ainsi qu'on le constatera par les remarques suivantes inscrites à la page 2802 des témoignages du Comité:

D. Monsieur Adamson, supposons le cas d'un homme qui aurait acheté une action en 1902 en payant \$100?—R. Oui.

D. Supposons que ce monsieur ait gardé cette action jusqu'en 1925, alors qu'il en a touché le montant en argent; il avait alors 5 actions?—R. Oui.

D. En 1925?—R. Oui.

D. Il a alors reçu \$150 l'action, ce qui fait \$750?—R. Oui.

D. Et il a reçu aussi 5 autres actions qu'il a échangées pour 15 actions?—R. Oui.

D. Et en 1929, il a vendu ces 15 actions à \$150 l'une, ce qui lui faisait \$2,250; cette somme avec les \$750 forment un total de \$3,000 qu'il se trouvait à avoir encaissé en 1929 pour son placement original de \$100, à part les dividendes en espèces qu'il a reçus chaque année dans l'intervalle?—R. Oui.

D. C'est là toute l'histoire, n'est-ce pas?—R. Oui.

M. Sommerville:

D. C'est alors l'équivalent de 30 pour 1?—R. Oui.

D. Au pair, plus les dividendes?—R. Oui.

D. Maintenant, quels sont les dividendes reçus?—R. Les dividendes reçus furent: (on a inséré ici une liste de dividendes payés de 1903 à 1934, dividendes qui varient de 6 p. 100 à 11½ p. 100, à une seule exception).

D. Ces dividendes sont pour chaque action. Si le nombre des actions en 1917 était de 5 pour 1, les dividendes de 10 p. 100 équivalent à 50 p. 100

sur le placement original?—R. Oui. En sus de cela, il y avait les obligations et les actions privilégiées.

D. Oui, et ces actions privilégiées ont été émises comme actions de bonification en faveur du même groupe?—R. Comme dividendes en actions.

D. Je vous demande pardon, comme dividendes en actions?—R. Oui.

Il convient de se demander ici si un juste compte a été tenu du retrait de ces \$15,000,000 quand on taxa les actionnaires pour fins d'impôt sur le revenu. Une analyse du capital de la compagnie indique que moins de \$1,000,000 du montant reçu représentait un rapport du capital engagé et le solde qu'encaissa ce groupe représente les bénéfices réalisés dans le commerce et un bénéfice de quelque \$5,000,000 découlant de la majoration des capitaux fixes et de leur vente sur la base d'une estimation. Bien que les lois régissant les impôts aient été modifiées depuis de façon à rendre imposable le retrait de bénéfices tel qu'indiqué, il ne fait guère de doute que les méthodes suivies ont permis au groupe de toucher ce montant virtuellement franc d'impôts.

Tout comme dans le cas de la *T. Eaton Company*, on prétend que chacune des unités de cette compagnie devrait être taxée distinctement pour les fins de l'impôt sur le revenu.

10. *The Hudson Bay Company*.—La *Hudson Bay Company* constitue le troisième établissement important à succursales multiples dirigeant des magasins à rayons. Cette compagnie exploite 11 unités. Les états qui s'y rapportent ne sont pas aussi complets que dans le cas des deux autres gros établissements de détail. Cependant, le compte des profits et pertes de l'année close le 31 janvier 1934 met bien en relief une situation semblable en ce qui concerne cette organisation. Un tableau publié ci-après fait voir les profits et pertes des divers magasins. Cet état indique que six magasins réalisèrent un bénéfice pendant l'année à l'étude et cinq subirent une perte. Le total des bénéfices des six magasins se chiffra à \$237,330; les pertes totales des cinq magasins s'établirent à \$243,717, laissant une perte nette de \$6,387.

HUDSON BAY COMPANY (P. 3517)

PROFITS ET PERTES PAR MAGASINS POUR L'ANNÉE CLOSE LE 31 JANVIER 1934

	Ventes	Bénéfice	Perte
		\$	\$
Winnipeg.....	6,998,316		160,954
Vancouver.....	6,048,877	177,709	
Calgary.....	2,646,898	45,558	
Edmonton.....	1,864,989	7,858	
Victoria.....	1,890,375		38,429
Saskatoon.....	1,121,373		43,653
Kamloops.....	276,788	1,186	
Nelson.....	237,642	3,898	
Vernon.....	218,709	1,121	
Yorkton.....	171,168		681
Total des magasins.....	21,475,135		243,717
Total des bénéfices de 6 magasins.....		237,330	
Pertes totales de 5 magasins.....		243,717	
Perte totale nette sur les opérations de 11 magasins.....		6,387	

11. La thèse formulée quant à cette compagnie est celle qui s'applique aux deux compagnies antécédentes. Il s'agit aussi d'un établissement à succursales multiples de détail qui dirige des magasins dans onze des principaux centres de l'Ouest canadien, magasins qui font concurrence au marchand exploitant un établissement unique. Six sur onze magasins réalisèrent des bénéfices pendant l'année close le 31 janvier 1934, mais les onze magasins pris dans l'ensemble subirent une perte. Au chapitre du paiement de l'impôt sur le revenu, cette perte a servi à réduire le montant des bénéfices imposables réalisés dans d'autres

services de la compagnie au Canada, tels que ceux du commerce de fourrures et du département des terres. Ainsi, bien que les magasins qui réalisaient des bénéfices constituaient de forts concurrents à d'autres marchands prospères qui payaient l'impôt sur le revenu à compte d'unités particulières, il en résulta que ces six magasins ne payèrent pas d'impôt sur le revenu parce que leurs bénéfices furent contre-balancés de la manière indiquée.

12. *Magasins en série.*—Le régime des magasins en série diffère quelque peu de celui des magasins à rayons, mais ces magasins posent un problème plus simple en ce qui concerne l'analyse contenue dans cet Appendice. Les organisations de magasins en série exploitent des unités de commerce distinctes sous forme de magasins de détail qui font directement concurrence aux marchands locaux moins importants. En conséquence, il est raisonnable de s'attendre à ce qu'ils payent l'impôt sur la même base que leurs concurrents immédiats. Nous allons prendre comme exemple les *Dominion Stores*, *Atlantic and Pacific Tea Company* et les *Thrift Stores*.

Les *Dominion Stores* dirigèrent 513 débouchés en 1933. Sur ce nombre, 221 subirent une perte et 292 réalisèrent des bénéfices. *Canada Packers* est le plus gros actionnaire de cette série et on pourrait signaler de plus que 71 p. 100 des actions sont détenues par des particuliers établis aux États-Unis.

Le compte des profits et pertes de cette compagnie fait voir pour la période de dix ans, des bénéfices nets de \$4,195,000, déduction faite de l'affectation pour l'impôt sur le revenu. Cependant, ces bénéfices nets tiennent compte de toutes les pertes que 221 magasins subirent pendant l'année 1933.

13. *The Atlantic and Pacific Tea Company.*—Dans le cas de *Atlantic and Pacific*, il convient de signaler que la division de Montréal prise dans l'ensemble subit des pertes et la division de Toronto réalisa en général des bénéfices. Il y avait 34 magasins sur 114, dans la division de Montréal, encaissant des bénéfices en 1934, et 82 dans la division de Toronto sur 167 encaissant des bénéfices en 1933.

Le tableau suivant indique le résultat de cette organisation en six ans :

NOMBRE DE MAGASINS, PROFITS ET PERTES

Année	Bénéfices	Pertes
<i>Division de Montréal—</i>		
1930.....	10	128
1931.....	34	116
1932.....	43	100
1933.....	33	89
1934.....	34	80
	154	513
<i>Division de Toronto—</i>		
1929.....	43	63
1930.....	96	44
1931.....	117	41
1932.....	86	76
1933.....	82	85
	424	309

On notera dans ce tableau que les magasins exploités à perte dans l'ensemble, dépassent en nombre ceux qui accusent un bénéfice. Rien ne nous renseigne sur les résultats isolés des établissements, mais à la page 871 des témoignages de la Commission l'on trouve un tableau comportant des états sur les exploitations de magasins pour l'année expirée en février 1934; on y voit clairement comment les magasins opérant à perte annihilent les bénéfices des magasins encaissant des bénéfices.

14. *Thrift Stores.*—Les Thrift Stores nous en offrent un autre exemple. Cette compagnie a exploité à perte 33 magasins sur 75 en 1934.

Bien que ces exemples tirés des magasins à succursales et d'autres organisations multiples soient très incomplets parce que les états de ces organisations comportaient un ensemble d'opérations et non celles de chaque magasin en particulier, il n'en est pas moins évident que là où une puissante compagnie possède un grand nombre de magasins et peut pour acquitter l'impôt éliminer les pertes subies par les magasins fonctionnant à perte, elle possède un gros avantage sur ses concurrents qui n'exploitent qu'un unique magasin.

Pour cette raison, il est à souhaiter que la Loi de l'impôt sur le revenu et les règlements y afférents soient modifiés de façon à ce que les corporations exploitant plus d'un magasin acquittent l'impôt sur le revenu de chaque magasin et ne puissent légalement déduire les déficits des magasins fonctionnant à perte.

Il existe nombre d'autres maisons à succursales multiples qui ont fait l'objet d'une enquête et qu'il conviendrait de citer.

15. *Fabriques de conserves.*—Dans le cas présent, la *Canadian Cannery* est la plus grande organisation multiple de conserves. Cette maison possède 80 établissements dont 42 furent fermés en 1933. Pour cette raison, les 38 établissements exploitants dûrent porter le fardeau des frais généraux, d'entretien, de maintien et autres, des établissements inactifs. Voilà un autre exemple d'injustice à faire disparaître.

Passons à l'*Associated Quality Cannery*; cette compagnie possède 12 établissements dont 3 ont fonctionné en 1933. Mêmes commentaires que pour la compagnie précédente.

16. *Etablissements de salaisons.*—La *Canada Packers* est la plus puissante compagnie de salaisons au Canada; elle possède 12 établissements dont six sont fermés. Les frais de capital, les frais généraux, l'entretien et maintien de ces établissements fermés sont supportés par les profits des établissements en exploitation; et de cette façon le montant imposable se trouve diminué.

17. *Minoteries.*—Plusieurs des grandes minoteries possèdent des établissements un peu partout au Canada. Chacun d'eux fonctionne séparément et fait par tout le pays une lutte directe aux compagnies possédant un unique établissement; et cependant lorsque certains établissements subissent des pertes, ces dernières sont déduites des recettes des établissements plus prospères, et par là encore on se trouve en face d'une situation injuste à l'endroit des entreprises à établissement unique.

PARTIE 2.—LE PRINCIPE DE LA VALEUR MARCHANDE ÉQUITABLE APPLIQUÉ À LA TAXE DE VENTE.

Au cours de l'enquête, on a beaucoup insisté sur la différence de prix qui existe entre le gros et le petit distributeur; on considérait cette situation comme constituant un aspect important du problème de la distribution et comme comportant des effets étendus sur la structure économique et sociale du pays.

Le favoritisme quant aux prix semblerait à première vue constituer un simple problème à régler entre deux catégories de distributeurs. Mais c'est là une erreur; en effet la preuve a établi que cette pratique est fort répandue et que les effets qui en résultent sont très dangereux. Au chapitre VII du rapport, on a exposé comment la pression exercée sur l'acheteur en masse des grands distributeurs détaillants les a forcés à obtenir du manufacturier le plus d'avantages possibles et à exiger de ce dernier le plus possible en escomptes quant à la quantité et au volume, en rabais, et en allocations de publicité et autres. Or ces

avantages injustes font surgir tout un enchaînement de situations qui, si elles vont jusqu'à leur aboutissement logique, finissent par devenir un fardeau pour l'État, et ce de la façon suivante. D'abord le manufacturier doit réduire ses bénéfices. Puis s'il veut pouvoir accepter les conditions imposées, il lui faut réduire ses frais dont les plus flexibles sont les salaires de la main-d'œuvre. Et nous arrivons ainsi à la réduction des salaires. Or cette réduction s'impose en même temps aux concurrents, d'où un affaiblissement général du pouvoir d'achat au sein de la population et, par voie de conséquence, augmentation du nombre des sans-travail qui a pour effet de grossir les sommes affectées aux secours directs que l'État doit supporter malgré une diminution de revenus.

Deuxièmement, cette situation privilégiée du gros distributeur au détriment du marchand indépendant moins important, place ce dernier dans une situation désavantageuse et le rend souvent incapable de lutter.

Troisièmement, cette pratique de favoritisme quant aux prix a rendu possible, dans une large part, la multiplication rapide des magasins en série, des maisons de commandes par la poste et des grands magasins à succursales dont les activités dans les petites villes et cités a donné naissance à tout un ensemble de conditions identiques à celles décrites ci-haut et aboutissant au même résultat final. Le marchand indépendant s'est trouvé acculé à une situation où il lui est bien difficile de lutter; les perspectives d'emploi pour les jeunes gens du Canada se sont trouvées diminuées; les marchands locaux et l'industrie locale n'ont plus les moyens d'acquitter les impôts et de contribuer à l'entretien et au bien-être des petites villes et cités au Canada et comme résultat, bon nombre de ces villes et cités sont sur le bord de la banqueroute et incapables de tenir leurs engagements.

Enfin, et ce qui n'est pas le moindre mal, le revenu provenant de la taxe de vente a diminué au pays par suite de ce favoritisme quant aux prix. Nous discuterons un peu plus loin cette question plus à fond.

Il devient donc évident que ce problème est très complexe et constitue l'une des causes essentielles du manque de pouvoir d'achat et du chômage général au Canada. En face de cette constatation, nous sommes d'avis que cette situation ne peut être améliorée que par l'adoption et l'application de quelque principe large et universellement admis.

Personne ne nie que l'acheteur en masse pour le compte des grandes compagnies a pu bénéficier d'escomptes et d'allocations exceptionnellement avantageux. Ces rabais ne s'appuient nullement sur un principe reconnu mais semblent, au contraire, indiquer en grande partie le pouvoir qu'ont les grandes compagnies d'imposer leur volonté au vendeur de la marchandise. A notre avis, cet usage est entaché d'injustice et faux du point de vue économique. L'octroi à un détaillant d'avantages spéciaux sur les prix au détriment de tout autre détaillant amène inévitablement une plus grande concentration et conduit au monopole. S'il faut admettre ces rabais, il conviendrait, dans toute la mesure du possible, de les faire reposer sur un principe admis. Ainsi, nul acheteur en masse ne devrait bénéficier d'un escompte plus considérable que l'économie obtenue dans les frais de distribution basés sur un principe économique justifiable; de même, la cote prétendument plus avantageuse d'une grande compagnie ne devrait jamais lui assurer un rabais plus considérable que celui reconnu justifiable par l'expérience, savoir, 1 p. 100; on reconnaît que les frais de ventes en grandes quantités sont quelque peu moindres que ceux des ventes en petites quantités, mais il est extrêmement douteux que jamais cette constatation puisse justifier un escompte plus élevé que 2½ p. 100; advenant le paiement au comptant, qui est d'ordinaire le cas pour le gros acheteur, cette pratique maintenue pendant une certaine période justifierait un escompte au vendeur égal à la valeur de son argent et estimé d'ordinaire à 1 ou 2 p. 100.

Il semblerait donc raisonnable de dire que dans le cours ordinaire des transactions commerciales, on pourrait considérer comme équitable un escompte maximum de 5 p. 100. Cependant dans la pratique il a été nettement établi qu'une grande variété d'escomptes dépassant de beaucoup 5 p. 100 sont octroyés aux grandes compagnies et, de plus, que ces faveurs ne reposent sur aucun principe économique sain. Le fait a été pleinement démontré par l'échelle d'escomptes dans l'industrie des pneus en caoutchouc, l'industrie de la chaussure de caoutchouc, dans l'industrie des conserves en faveur de certains distributeurs, de même que dans l'industrie du meuble et beaucoup d'autres cas soumis au cours des témoignages. Ces faveurs empruntaient toute sortes de formes telles que des prix spéciaux, des escomptes quantitatifs, des allocations de publicité, des articles gratuits, des allocations pour fins d'étalage, etc., mais dans la réalité le tout se résumait à l'octroi d'escomptes appréciables.

Il est clair que la correction de ces abus comporte de grandes difficultés; or nous proposons au présent appendice une méthode qui, à notre avis, tranchera la difficulté effectivement et équitablement. Il convient de se rappeler aussi que, advenant des escomptes excessifs, les revenus du pays en souffrent. Si l'on autorise un escompte de 30 p. 100 (ce qui n'est pas rare) à un client pour l'achat d'une grosse quantité de marchandises, la taxe de vente se trouve évitée dans la mesure où cet escompte devient excessif et dans la mesure où le revenu du pays s'en trouve diminué; en effet, le fardeau imposé aux autres contribuables s'en trouve augmenté d'autant.

Comme nous venons de le dire, il a été reconnu qu'il conviendrait de recourir à quelque principe vaste et général. Or un tel principe, à notre sens, se trouvera dans la Loi du tarif des douanes et dans la Loi des douanes énoncées plus au long dans les paragraphes suivants. On pourrait l'appeler "L'Application du principe de la valeur marchande équitable" déjà reconnu définitivement, sous l'une ou l'autre forme dans les lois statutaires du pays depuis 1905. On le trouva tout d'abord dans la Loi du tarif des douanes, article 6, et plus tard il fut incorporé dans la Loi des douanes, articles 35, 37, 38. Nous proposons d'adapter ce principe à la Loi spéciale des revenus de guerre, chapitre 179, et nous ajoutons que si ce principe est sain quand il s'applique aux marchandises étrangères au Canada, il est certainement raisonnable de l'appliquer aux transactions commerciales survenues entre personnes domiciliées au Canada et faisant le commerce domestique.

Ci-suit un résumé succinct du principe tel qu'il apparaît dans la Loi des douanes, au chapitre 42, et dans la Loi du tarif des douanes, chapitre 44.

La Loi des douanes

La Loi des douanes, chapitre 42, article 35, prévoit la méthode d'évaluation aux fins de la douane sur les marchandises importées.

L'article 35, paragraphe 1, porte:

"Lorsqu'un droit est perçu à la valeur sur des effets importés au Canada, leur valeur imposable est la juste valeur marchande de ces effets, lorsqu'ils sont vendus pour la consommation locale sur les principaux marchés du pays d'où ils ont été exportés directement et à l'époque de leur exportation directe au Canada."

Aux termes de l'article 37, s'il s'élève une contestation au sujet de la détermination de la juste valeur de marchandises dont les prix sont publiés par le manufacturier ou le producteur, le Gouverneur en conseil peut fixer un certain taux d'escompte qui peut être appliqué à ces prix publiés.

L'article 38 (1) porte que les estimateurs des douanes doivent, par tous les moyens raisonnables en leur pouvoir, déterminer et estimer la valeur marchande réelle et équitable des marchandises dans les principaux marchés du pays d'origine, et les justes poids, mesures ou autres quantités, et leur juste valeur marchande.

L'article 6 de la Loi du tarif des douanes, chapitre 44, porte ce qui suit en cas de sous-évaluation des marchandises à l'importation:

(6) "Dans le cas d'articles exportés au Canada qui sont d'une catégorie ou d'une sorte qui se fabrique ou se produit en Canada, si le prix d'exportation ou le prix réel de la vente faite à un importateur en Canada est inférieur à la valeur marchande raisonnable du même article lorsqu'il se vend pour la consommation locale dans le cours ordinaire et usuel dans le pays de son exportation au Canada lors de cette exportation....il doit être, en sus des droits autrement établis, prélevé, perçu et payé sur lesdits articles à leur importation au Canada, un droit spécial (ou droit dit *dumping duty*) égal à la différence entre ledit prix de vente de l'article pour l'exportation et ladite valeur marchande raisonnable du même article pour la consommation locale; et ledit droit spécial doit être prélevé, perçu et payé sur l'article lors même que ce dernier ne serait pas autrement imposable."

On se propose maintenant de démontrer que ce principe peut être adapté à la disposition concernant la taxe de vente de la Loi spéciale des revenus de guerre.

Dans la Loi spéciale des revenus de guerre, chapitre 179, article 85, le prix de vente aux fins de calculer le montant de la taxe de vente signifie "le prix avant qu'il y soit ajouté une somme payable relativement à la taxe sur la consommation ou la vente"... "et à l'égard des marchandises importées, le prix de vente est censé la valeur à l'acquitté de ces marchandises." "Valeur à l'acquitté signifie la valeur de l'article telle qu'elle serait déterminée pour les fins de calcul d'un droit *ad valorem* sur ledit article."

(1) Il est imposé, prélevé et perçu une taxe de consommation ou de vente de six pour cent sur le prix de vente de toutes les marchandises

- (a) Produites ou fabriquées au Canada, exigible du producteur ou du fabricant à l'époque de leur vente par lui; ou
- (b) Importées au Canada, exigible de l'importateur ou du cessionnaire qui prend les marchandises en entrepôt pour la consommation, à l'époque où les marchandises sont importées ou sorties d'entrepôt pour la consommation; ou
- (c) Vendues par un marchand en gros patenté à un autre qu'un fabricant patenté, et (si les marchandises ont été fabriquées ou produites au Canada) la taxe est calculée sur le prix auquel les marchandises sont vendues par le fabricant patenté audit marchand en gros patenté, et ledit prix doit comprendre le montant des droits d'accise sur les marchandises vendues en entrepôt.

Il semblerait que la modalité de fixation du prix de vente sur lequel la taxe de vente pourrait être prélevée pût suivre les grandes lignes de la modalité de détermination de la valeur des marchandises importées aux fins du droit.

Il convient de modifier la définition du prix de vente dans la Loi spéciale des revenus de guerre de façon à porter que le prix de vente sur lequel la taxe pourra être prélevée, adoptera le libellé de la Loi des douanes, et sera défini de façon à porter que la taxe de vente sera prélevée sur la "juste valeur marchande" de ces marchandises au sens commercial ordinaire et usuel du mot et telles que vendues dans le cours ordinaire du commerce. Toutefois, toute distinction injuste par voie de bonification pour volume, escompte au comptant ou de quantité, ou allocations de publicité, ou par tout autre moyen quelconque, ne devra pas dépasser dans l'ensemble 5 p. 100 ou tel autre taux qu'arrêtera la Commission fédérale du commerce et de l'industrie. Cet escompte, ce rabais, etc., ne devra pas être accordé à moins qu'il n'ait été effectivement accordé et soustrait de la facture par le vendeur desdites marchandises.

En vue d'empêcher les échappatoires par voie d'allocations faites après la vente ou à un autre moment qu'à celui de la vente, ou par voie de reversement de ces allocations à la compagnie, comme l'a fait un magasin à succursales, et d'inscription à titre de revenu spécial, et afin de faciliter la tâche des inspecteurs sous le régime de la Loi spéciale des revenus de guerre, il conviendrait d'insérer dans la partie 13 de la Loi spéciale des revenus de guerre, à la suite de l'article 90, une clause à l'effet suivant:

Lorsque des marchandises sont vendues par un manufacturier patenté ou un marchand de gros patenté ou par un marchand de gros ou de demi-gros non patenté sous le régime de cette loi, à un distributeur au public, l'acheteur devra recevoir une facture écrite des marchandises vendues, laquelle énoncera en termes clairs la désignation correcte des marchandises et l'allocation ou les allocations: bonifications pour volume, escompte de quantité, escompte de caisse, ou allocation de publicité, ou escompte de toute espèce ou catégorie ou à toute fin que ce soit. Nul autre escompte ni allocation que celui ou celle figurant sur la facture ne devra être accordé à l'acheteur, et si l'on découvre dans la suite qu'une telle allocation ou un tel escompte a été accordé, le fait sera considéré délictueux et frappé des sanctions énoncées à l'article 111 de la loi. Toutefois, en nul cas la distinction injuste permise, y compris toutes les catégories ou formes d'allocation ou d'escompte, ne devra dépasser dans l'ensemble 5 p. 100 ou tel autre taux que peut fixer la Commission fédérale du commerce et de l'industrie.

Afin d'assurer que la pratique indiquée dans les paragraphes qui précèdent soit suivie par le vendeur des marchandises, il faudrait ajouter aux articles sus-nommés un nouveau paragraphe pareil quant aux termes et au principe à l'article 6, rédigé comme ceci, par exemple:

Si le prix de vente effectif à tout acheteur au Canada est inférieur à la juste valeur marchande dudit article, tel que défini, il sera prélevé, perçu et versé sur ledit article, lors de la vente, outre la taxe de vente autrement établie, une taxe de vente spéciale égale à la différence entre ledit prix de vente dudit article et ladite juste valeur marchande dudit article, tel que prévu ci-dessus.

En formulant cette proposition, on reconnaît que certaines difficultés peuvent surgir, comme des différences entre les escomptes applicables à différentes marchandises, ou dans des circonstances différentes. Ces variations, à notre avis, ne constituent pas des difficultés insurmontables, et la Commission fédérale du commerce et de l'industrie dont on projette la création, suffirait amplement à y parer.

PARTIE 3.—TAXE SUR LES BÉNÉFICES EXCÉDENTAIRES.

Dans les deux paragraphes précédents du présent appendice, des modifications aux lois existantes ont été suggérées, l'adoption desquelles, affirme-t-on, contribuerait beaucoup à supprimer les pratiques de concurrence déloyale. Cependant, il reste le problème le plus ardu de tous: la découverte de quelque méthode capable d'assurer une distribution plus équitable de la richesse afin d'augmenter le pouvoir d'achat d'une plus forte proportion du peuple. Les paragraphes qui suivent renferment une proposition capable de faire atteindre effectivement ce but.

Deux moyens d'exécution s'offrent:

- (1) *Le contrôle sévère et effectif du prix.*—Moyen très difficile, avoue-t-on, étant donné la complexité du régime économique actuel, et d'un résultat douteux.
- (2) *Le contrôle des profits.*—C'est-à-dire, la réglementation ou le contrôle des profits en sus d'un maximum permis, au moyen d'impôts sur une échelle fortement graduée, et la répartition du solde de la façon mentionnée ci-dessous.

On soutient que la méthode indiquée à (1) serait extrêmement difficile à administrer, prêterait fort à la controverse et aboutirait à des résultats effectifs très douteux. L'adoption de la méthode indiquée à (2), savoir, la réglementation et le contrôle des profits, est donc recommandée.

Si nous disions que toute richesse véritable est créée par le producteur primaire et augmentée par le travail de ceux qui sont engagés dans les industries secondaires, nous ne ferions que répéter un axiome. Bien que ceci puisse sembler un lieu commun, c'est quelque chose que ne reconnaissent pas apparemment ceux qui ont le quasi-contrôle du régime économique des temps. S'il en était autrement, nous ne verrions pas au Canada le paradoxe de la pauvreté au milieu de l'abondance; ou un million et quart de secourus et le reste de la population recevant, de l'aveu de tous, bien moins que leur juste part pour les produits de leur travail, tandis que simultanément une partie considérable de la population est à même d'encaisser des bénéfices inusités, voir parfois fabuleux, contre une très maigre dépense d'énergie et d'effort. Nous avons le sentiment que cette disparité découle, dans une large mesure, de l'inégalité dans la répartition de la valeur ultime des produits du producteur primaire.

Pendant toute la durée de cette enquête, la Commission a eu constamment à faire face au fait que le producteur—le producteur primaire dans l'agriculture aussi bien que le travailleur industriel dans les industries secondaires—a dû accepter ce qui restait du dollar du consommateur après que les agences de distribution et les capitalistes eurent reçu leur quote-part, qui, dans une large mesure, était une quantité fixe. Ceci a été amplement démontré dans une autre partie de ce rapport, particulièrement dans le chapitre traitant des producteurs primaires.

Un problème ardu et quasi-paradoxal s'offre à tous ceux qui ont à cœur de redresser une situation du genre de celle qui est indiquée ci-dessus. A cet égard, bien qu'il soit désirable d'aiguillonner par quelque moyen les gens à faire de leur mieux, il n'en reste pas moins qu'il faut en même temps assurer une juste répartition des profits de l'effort déployé en commun par le capital et le travail dans la production des marchandises. Les profits ont constitué pour les gens dans le passé et continueront vraiment à constituer dans l'avenir l'un des plus puissants motifs de fournir le maximum d'effort. Cependant, les résultats de la course aux bénéfices ont été très largement réservés à ceux qui contrôlent le capital, tandis que le travailleur ou le premier producteur primaire, selon le cas, n'a reçu que le minimum qui reste après la soustraction d'un maximum de profit. En temps de crise, comme aujourd'hui, il saute aux yeux que les gains sur le capital diminueront et diminuent en réalité, mais le fait le plus triste que la Commission a affronté au cours de l'année dernière, c'est que les gains de l'agriculteur et de l'ouvrier ont diminué dans une proportion encore plus forte. D'autre part, en temps de grande prospérité, si la main-d'œuvre est rare, les travailleurs peuvent réussir à obtenir un plus fort salaire et les agriculteurs un prix plus élevé, mais le meilleur des gains ou l'excédent des profits est acquis au capital.

Nous suggérerions donc l'adoption d'une loi ne différant pas quant à ses termes de la Loi de la taxe sur les profits excédentaires du temps de la guerre, mais en différant quant à ses motifs. La Loi de la taxe sur les profits excédentaires du temps de la guerre visait, d'une part, à accroître les revenus, mais plus particulièrement à calmer l'indignation publique suscitée par les profits excessifs encaissés par ceux que l'on appelait communément les profiteurs de guerre, et une fois que le motif eut disparu et que l'indignation publique se fut calmée, alors la nécessité de la loi disparut aussi et elle fut rappelée. Cette proposition, cependant, repose sur une base tout à fait différente. Elle vise à fournir une méthode permanente de répartition équitable des gains du capital et du travail, telle qu'appliquée aux activités économiques du peuple canadien.

Nous suggérons de diviser en trois parties tous les profits de toutes les corporations supérieurs à une quantité déterminée dans chaque industrie ou domaine du commerce: le tiers à l'Etat; le tiers aux employés ou ouvriers de l'entreprise (le personnel administratif exclu); et le tiers à la compagnie. Trois arguments s'offrent en faveur de cette méthode, lesquels peuvent se résumer ainsi qu'il suit:

- (1) Le tiers allant à l'Etat est, croit-on, une suggestion rationnelle, car, après tout, c'est l'existence de l'Etat qui rend possibles les éléments productifs qui permettent à la compagnie ou à l'individu de gagner de forts revenus sur le placement de capitaux. Chaque entreprise présente un élément de gain *non gagné*, à cause des demandes composites de la collectivité.
- (2) Même l'esprit le plus prévenu ne peut aujourd'hui nier que le travailleur n'a pas reçu la juste rétribution de son travail. Au cours des quelques années qui viennent de s'écouler, il a trop souvent compté pour un "item du prix de revient" dans le programme industriel, et nous nous rendons de plus en plus compte que toute peine mérite salaire. C'est pourquoi nous suggérerions de faire partager à l'ouvrier l'excédent des gains, et dans la mesure où l'ouvrier bénéficiera de ce profit additionnel, il se produira une plus vaste distribution de pouvoir d'achat qui aboutira à la stimulation générale des achats sur une vaste échelle.
- (3) En allouant à la compagnie le tiers de cet excédent de gains, on affirme pouvoir maintenir l'encouragement au maximum d'effort et le système de gestion le plus rationnel.

La distribution de l'excédent des profits ne devrait avoir lieu qu'après le paiement de tous les impôts ordinaires et précompte fait d'allocations raisonnables pour la dépréciation. Dans le passé, on a sans doute considérablement abusé du compte de réserve pour dépréciation, et nous suggérons de plus d'autoriser la Commission fédérale de l'industrie et du commerce, telle qu'indiquée dans le Rapport, à établir des normes d'allocations et de réserve pour dépréciation d'un caractère uniforme et équitable. Evidemment, on ne devrait pas permettre à chaque firme individuelle de fixer ses propres normes. Ceci s'impose aussi bien pour les objets de la suggestion dans cette partie que pour les fins de l'impôt sur le revenu.

Finalement, cette proposition ne vise pas à servir de base au revenu, mais plutôt à fournir le moyen efficace de contrôler ce qui est aujourd'hui, avoue-t-on, une distribution inéquitable de la richesse.

INDEX

AU TEXTE DU RAPPORT SEULEMENT ¹

- Actionnaire, l'**
protection de, 48
- Administrateurs**
leur portefeuille de titres des compagnies, 46
- Aiguille, les métiers de l'**
durée du travail, 119
règlements, infractions aux, 119
salaire, taux de, 118, 119
statut de l'ouvrier, 117
travail, conditions de, 119
- Aliments et drogues, la loi des**
falsification, 260
standardisation des contenants, 265
- Amalgamation, l'**
comme méthode de consolidation, 31
- American Can Company, l'**
contrat avec la Canadian Cannery, Ltd., 75
- Aratoires, l'industrie des instruments**
conclusions, 72
conditions de travail, 125
état général de, 65, 66
maintien des prix, 67
pièces de rechange, 71
profits, 69
sous le contrôle de grands manufacturiers, 65, 66
surproduction, 68, 69
taux de salaire moyens, 125
ventes à crédit, 70
ventes par succursales et agents, 70, 71
- Associated Quality Cannery, Limited, l'**
capitalisation, 74
contrat avec la Whittall Can Co., 76
- Associated Textiles of Canada, Limited, l'**
sa position dominante dans l'industrie de la soie, 89
taux de salaire moyens, 126
- Australie, l'**
contrôle par l'Etat, 275, 276
plan de relèvement économique, 276
- Autonomie**
en affaires, 284-286
- Bétail**
voir Elevage, industrie de l'
- Binz, M. E. Co.**
taux de salaire moyens, 127
- Bœuf, le**
voir Elevage, industrie de l'
- Bonneterie, fabrication de**
état général, 90
- Boulangère, l'industrie**
boulangeries en série, 105
boulangeries indépendantes, 104
boulangeries sous le contrôle des mino-
teries, 105
capacité excédentaire, 106
frais de vente et de livraison, 108
le maintien de la libre concurrence est à
désirer, 109
pratiques de concurrence, 108
salaires annuels moyens, 122
- Burns, Limited, 62**
- Butterfly Hosiery Co., Ltd.**
taux de salaires et gains, 128
- Canada**
Commission du commerce (1919), 281, 282
Loi des enquêtes sur les coalitions, 282
amendements recommandés, 283, 284
- Canada Bread Company, 105**
- Canada Packers, Ltd**
dans les domaines de la laiterie et des con-
serves, 65
sa position dans l'industrie des salaisons de
viandes, 64
salaires, leur comparaison dans l'industrie
des salaisons de viandes, 123
- Canadian Appraisal Company**
évaluation des actifs de Robt. Simpson Co.,
Ltd., 39
- Canadian Cannery, Ltd.**
capitalisation, 74
contrat avec l'American Can Co., 75
mesures remédiatrices pour l'industrie des
conserves, 170
prix, 76
réorganisation de la, 42
- Canadian Celanese, Ltd.**
augmentation de production et de profits, 91
- Canadian Cottons, Ltd., 87**
- Canadian Rubber Footwear Manufacturers
Association**
escomptes et rabais, 79, 80
contingement des ventes, 81
- Caoutchouc, l'industrie du**
salaires moyens, taux de, 125
- Caoutchouc, industrie de la chaussure de**
état général de, 78, 79
prix, fixation des, 52
- Cartels, 273**

¹ Voir aussi index du compte rendu des témoignages.

Chaussures

- de cuir
- investigation de huit fabriques, 121
- statistique du personnel, 121

Coalitions

- avantages et désavantages, 51

Coalitions, loi des enquêtes sur les,

- amendement recommandé, 282, 283
- contrôle des monopoles par le fédéral, 53
- contrôle par l'Etat, 281

Cockshutt Plow, Ltd., 65, 66**Commerçants, associations de,** 148**Commission de réglementation des pêcheries**

- proposition, 205
- voir aussi: **Résumé des recommandations,**
pages xviii-xxv

Commission du commerce (1919), la, 281, 282**Commission fédérale de l'industrie et du Commerce**

- recommandée, 288-299
- fonctions, 289-299
- composition, 288
- voir aussi **Résumé des recommandations,**
pages xviii-xxv

Commission fédérale du commerce

- contrôle par l'Etat, Etats-Unis, 277-279

Concentration

- du pouvoir économique dans la distribution au détail, 251

Concurrence

- déloyale dans le commerce de détail, 247-251
- condamnée, 252
- élevage, industrie de l', 174
- " imparfaite ", 8, 9
- définition, 5, 6
- par rapport à l'achat en masse, 8
- minotière, industrie, 100
- pêche, industrie de la, 206
- " simple ",
- définition, 5, 6
- trompeur, emballage, 249, 250

Conseils d'administration

- leur interrelation est condamnée, 46

Conserves, l'industrie des

- contrats, fabricant-cultivateur, 167, 168
- durée du travail, 123
- état général de, 73
- fabrication des conserves à domicile, 169
- fer-blanc, cartel du, 78
- infractions à la Loi du salaire minimum (Ontario), 124
- prix à la production, 167
- réfaction, 167, 168, 169
- reports, 75
- situation du premier producteur, 166
- taux de salaire, 123
- tomates, prix de vente des, 167

Consolidations

- financement parmi le public surgissant des, 33
- nombre (depuis 1900), 31
- objets, 31
- résultats (1900-1930), 33

Consommateur, types à l'usage du, 262, 263**Consommateur, le**

- sa position dans l'industrie et le commerce, 254

Consommation, le mouvement coopératif de, 238, 239**Contenants**

- difficulté de la standardisation des, 244
- emploi de formats anormaux, 245

Contrôle

- social, son caractère, 270, 271

Corporations

- caractère de leur expansion, 14, 25
- conclusions, 28
- grandes corporations, l'expansion des, 22, 23
- méthodes de contrôle, 16, 17, 18
- dans 145 corporations canadiennes les plus importantes, 16, 17, 18
- dans 200 corporations américaines les plus importantes, 19
- portefeuille des administrateurs de, 19
- taux des, 26, 27, 28
- classées par industrie, 27
- classées par importance, 28
- groupes de compagnies à existence ininterrompue, (1923-1933), 26

Coton, l'industrie manufacturière du

- état général de, 87

Courtaulds (Canada) Ltd., 91

- augmentation de production et de profits, 91

Déloyales, pratiques

- voir aussi: **Résumé des recommandations,**
pages xviii-xxv
- concurrence dans le commerce de détail, 247-251
- éducation du consommateur, 255, 256
- effet sur le consommateur, 254, 255
- falsification, prévention de la, 260, 261
- marquage et étiquetage, 261, 262
- méthodes de protection du consommateur, 257
- résultat de la concurrence " imparfaite ", 247-251
- condamnée, 252
- Dominion Textile Company, Ltd.,**
ventes, 87
- Dominion Woollen and Worsteds Ltd.,** 89
- Drug Holding Company**
contrôle de *Tamblyn Ltd.*, 21
- Eaton, T. Company**
ventes, 223, 224
- Elevage, Commission de l',** 187
- voir aussi: **Résumé des recommandations,**
pages xviii-xxv

Elevage, l'industrie de l'

- bétail, classement du, 180
- bœuf, classement du, 181
- bœuf à découper et de conserves, 182
- camionneurs, 178
- commissionnaires-expéditeurs, 178
- déclin de la concurrence, 175
- directes, expéditions, 175, 176, 177
- état général de, 171, 172, 173
- exportations, commerce d', 182
 - bacon, 182-186
 - bétail, 182
 - classement pour l'exportation, 183, 184, 185
 - Royaume-Uni, 185, 186
 - tarifs du rail, 186
- parcs à bestiaux
 - droits, 178
 - la vente du bétail y est recommandée, 178
- porcs
 - classement, 179, 180
 - mise en vente, 179
 - prix, déclin des, 172
 - relèvement de la qualité s'impose, le, 175
 - situation du producteur, 172, 173
 - viande, vente au détail des produits de, 181, 182

Engrais chimiques, industrie des

- état général, 82
- prix de la marchandises livrée, 82, 83

Etat, contrôle, par l'

- Australie, 275
 - plan de relèvement économique, 275, 276
- Canada, 277-279
 - coalitions, Loi des enquêtes sur les, 282
 - amendement, 283, 284
 - commerce, Commission du, 277-279
 - conclusions, 287
- Etats-Unis, 276-281
 - fédérale du commerce, Commission, 277-279
 - national, administration de relèvement, 279-281
 - méthodes de, 272-274
 - publique, propriété, 273, 274
 - Royaume-Uni, 274, 275

Etats-Unis

- Etat, contrôle par l', 276-281
 - fédérale du commerce, Commission, 277-279
 - national, administration de relèvement, 279-281

Evaluation, compagnies d', 48

- le peu de foi à ajouter aux certificats des, 42

Exploitation

- définition, 155

Exportations

- base de l'économie canadienne, 10, 11
- élevage, industrie de l', 182
- expansion, dans l'intérêt du premier producteur, 156, 157
- Massey-Harris Company*, 68
- tabac, industrie du, 54

Fils et cordages, industrie des

- état général, 92

Frost and Wood Company Ltd.*, 65*Fusion**

- comme méthode de consolidation, 31

Gazoline

- prix de la marchandise livrée, 84

Grossiste

- position du, 221

Honey Dew Company Ltd.

- exemple d'emploi d'actions sans droit de vote, 21

***Hudson's Bay Company Ltd.*, 222**

- ventes, 223

Imperial Tobacco Company

- capitalisation, 56
- gains annuels moyens, 124
- prix, 161-163
 - au détail et à la production, 57, 58
- prix, maintien des, 57
- profits, 56, 57
- ventes, volume des
 - méthodes en vue de le maintenir, 57

Industriels, Loi des enquêtes en matière de différends

- amendements, 148

International Harvester Company of Canada, Ltd.

- importations, 68

King and Rankin Ltd.

- industrie des conserves à domicile, 169

Lainages, fabrication de

- état général, 88

Lake of the Woods Milling Company*, 97, 105**Lockeport Company, Ltd.*, 209****Loi fédérale des compagnies**

- amendement de la, 44-46

- voir aussi: **Résumé des recommandations**, pages xviii-xxv

Lunenburg Sea Products Ltd.*, 209**Macdonald, W. C. Ltd.***

- profits, 56
- refus de signer accord pour la mise en vente, 165
- taux de salaire moyens, 124

Magasins à rayons

- comparaison avec les Etats-Unis, 224, 227, 228, 240
- comptoir postal, 222
- concentration dans quelques compagnies, 224
- durée du travail, 129
- expansion, 222
- expansion exagérée, 224, 230
- frais de plus en plus élevés, 226-230
- improbabilité d'expansion future, 224
- marges et frais d'exploitation de plus en plus élevés, 229, 230
- rayon, gérants de, 225, 226

- Magasins à rayons**—Fin
rayons, imputation des dépenses des, 225, 226
résultats de l'exploitation, 226
taux de salaire moyens, 128, 129
ventes, 219, 220, 223
voir aussi: **Massif, Achat**
- Magasins en série**
bazars
conditions de travail, 131, 132
effet de l'absence de lois du salaire minimum sur les, 132
taux de salaire moyens, 132
conditions de travail, 131, 132
croissance, 231
effet sur le détaillant indépendant, 231
gérants de magasin, 238, 239
pesée déficitaire
comparée avec les détaillants indépendants, 250, 251
pharmacie
durée du travail, 133
prix à la consommation, 234, 235, 236
comparés à ceux des détaillants indépendants, 235, 236
produits alimentaires
durée du travail, 130
salaire horaire moyen, 130
régime d'exploitation, 129, 130, 238, 239
taux de croissance en diminution, 232, 233
volontaires, 231
- Manufacturiers, escomptes et rabais des**, 244, 245, 247
Canadian Rubber Footwear Association, 80
commerce, escompte du, 245
primes, 246
quantité, escomptes de, 245
réclame, allocations de, 246, 247
- Maple Leaf Milling Company**, 105
- Marchandage collectif**, le, 137
- Maritime National Fish Corporation**, 209
- Massey-Harris Company**
exportations, 68
- Massif, l'achat**
effet sur la main-d'œuvre, 114, 115
effet sur le détaillant indépendant, 240, 243
effet sur les manufacturiers, 240
marchandage, avantages du, 239, 240
prix, concessions sur les, 243, 244
prix, écarts des, 240, 241
rayons, magasins à, 240, 241, 242
sous des conditions de concurrence "imparfaite", 8
- Mémoire de réserves**
par MM. Boulanger, Factor, Ilsley, 300-313
- Meuble, l'industrie du**
achat massif dans, 111
autoréglementation dans, 112
diminution de la production et des ventes, 111
état général de, 110
investigation de 26 fabriques, 121
- Meunière, industrie**
salaires moyens, 122
- Minières, compagnies**
exception recommandé, traitement d', 48
- Minimum, loi du salaire**
amendements, 140-144
but, des, 142
emploi, statistiques de l', 145
inspecteurs, 139
- Ministère du Commerce**
son œuvre d'organisation des marchés pour le poisson canadien, 196
- Ministère du Travail**
publicité et réclame préconisées, 149
- Minoritaire, rapport**
par M. E. J. Young, 314-333
- Minotière, l'industrie**
concurrence dans, 100
conversion, frais de, 98
"couverture" et spéculation, 101, 102
excédent de capacité, 94, 95, 97
expansion de la grande mouture, 93, 94
farine, exportations de, 97, 98
officiel de, contrôle, 104, 105
prix, écarts des, 99
blé, farine et pain,
remédiatrices au sein même de l'industrie,
mesures, préconisées par le président de la *Canadian National Millers' Association*, 102, 103
vente, frais de, 101
- Monopole**
définition, 6
développement, 52, 53
viande et conserves de viande, industrie, 59
- Montreal Cottons, Ltd.**, 86
- National, administration de relèvement**
Etat, contrôle par l'
Etats-Unis, 279-281
- National de recherches, Conseil**
résultats d'essais effectués en vue de la protection du consommateur, 256, 257
- Naturels, loi sur l'organisation du marché des produits**
son utilisation pour assurer un prix équitable au producteur agricole, 159
- Officiel, contrôle**
voir: Etat, contrôle par l'
- Ogilvie Flour Mills, Ltd.**, 105
- Ontario Grower Market Council**
remèdes suggérés concernant les producteurs de fruits et de légumes, 170
- Ouvrier, l'**
industries examinées, 116
- Pain**
article-vedette vendu à sacrifice, 106
- Pardoe, Avern and Company**
contrôle de la *Canadian Cannery Limited*, 40

Patronales, associations

proposées, 135

Pêche, l'industrie de la

chalutiers à vapeur, 212, 213

concurrence effrénée, 206

consignation, expéditions en, 206

coopératif, mouvement, 213

détail, vente au

peu satisfaisantes de manutention, conditions, 207

substitution des variétés et de la qualité, 207

distribution, mode de, 203, 204

éperlan, industrie de l', 199

état général de, 187-191

frais, industrie du poisson, 191, 192, 193

hareng et de la sardine, industrie du, 197, 198

homard, industrie du, 198, 199

magasins en série

ventes de poisson, 205

mariné, industrie du poisson, 198

négociants, 204, 205

pêcheries, commission de réglementation des, 215, 216

pêcheurs

gains des (Nouvelle-Ecosse), 200

habitations et matériel, 201

nombre des, 189

Québec, 200

prix, bas, 213

prix, écarts de, 208-211

tri et pesage, 205, 206

séché et fumé, poisson, 193-197

méthodes de production, 195

Pesage déficitaire, 264

magasins en série et les détaillants indépendants, comparaison entre les, 250, 251

magasins en série, gérants de

allocations pour manquant, 251

Placement, banquier en

fonctions du, 29

ses profits de la réorganisation financière, 38

on ne peut se fier à lui pour défendre les intérêts du portefeuilliste, 41

Pneu, industrie du

état général, 82

particulières, marques, 82

Poids et mesures, 263-266**Poids et mesures, loi des**

amendements, 264

infractions, 263

Postaux, comptoirs

taux de salaire moyens, 128, 129

Porcs*voir* Elevage, industrie de l'**Portefeuille, société de**

comme méthode de consolidation, 31

comme méthode de contrôle, 20, 21

Premier producteur

achat, pouvoir d', 158

du planteur de tabac, 159

conserves, industrie des, 165

exploitation du, 159

exportations, expansion des, 156, 157

mise en vente, organisation de la, 157

prix, fixation des, 156

situation du, 155, 156

Prix*Canadian Cannery*, 75

conserves, industrie des

payés à la production, 167, 168

engrais chimiques, industrie des, 82, 83

gazoline, 84

Imperial Tobacco Company, 162, 163

de détail, 57, 58

influencés par la concurrence " imparfaite ", 96

pêche, industrie de la, 201, 202

tabac, industrie du, 161

dans Québec, 163

vente

tomates, 166

Prix, distinctions injustes quant aux, 7, 8**Prix, écarts de**

minotière, industrie

blé, farine et pain, 99

pêche, industrie de la, 207-211

rayons, magasins à, 240, 241

Prix, fixation des, 7, 156, 157

aratoires, industrie des instruments, 68

caoutchouc, industrie de la chaussure de, 52, 82

comme mesure remédiate pour le premier producteur, 156

lait, prix du, 158

Production, la

sur une grande échelle, son développement, 50

Publicité

amendements au Code criminel, 267, 268

trompeuse, 251, 256, 266

Publique, propriété*voir*: Etat, contrôle par l'**Recommandations***voir*: Résumé des recommandations, pages xvii-xxv**Réorganisation financière, opérations de**

but, 35, 36

conclusions, 38

gains de 19 compagnies, historiques des, 37, 38

méthodes, 34, 35

plus nombreuses en temps de grands prospérité, 36

Rigidité

de l'économie canadienne, 12-14

Royaume-Uni

Etat, contrôle par l', 274, 275

Salaires

- aiguille, métiers de l', 117-120
- aratoires, industrie des instruments, 125
- Associated Textiles of Canada, Ltd.*, 127
- Binz, M. E. Co.*, 127
- boulangère, industrie, 122
- caoutchouc, industrie du, 125
- Canada Packers, Ltd.*, 123
- conserves, industrie des, 73-78
- éléments qui influent sur les, 117
- Imperial Tobacco Company*, 124
- Macdonald, W. C. Inc.*, 124
- magasins en série
 - bazars, 131
 - produits alimentaires, 130
- meunière, industrie, 122
- postaux, comptoirs, 129, 130
- rayons, magasins à, 128, 129
- soie, fabrication de la, 89
- Swift Canadian Company*, 123
- textiles, industries, 125-128

Salaires équitables et de la journée de huit heures, loi des (1930)

- amendements, 147, 148
- vices, 147

***Simpson, Robt. Co. Ltd.*,**

- réorganisation, 38, 39
- ventes, 223

Soie, fabrication de la

- état général de, 89
- salaires, 90

Surcapitalisation, la, 46

- voir aussi: **Résumé des recommandations**, pages xviii-xxv
- accompagne l'incorporation des compagnies, 40

Swift Canadian Company

- comparaison des salaires dans l'industrie des salaisons de viandes, 123

Syndicats ouvriers

- encouragement par le gouvernement, 137, 138
- importance au Canada, 137, 138

Synthétique, fabrication de la soie

- état général de, 91

Tabac, industrie du

- enchères, l'achat aux, 160
- état général, 54
- exploitation des planteurs, 159
- exportations, 55
- gains annuels moyens, 124
- planteurs, associations de, 160
- prix, 161
 - dans Québec, 165
- production, 159, 160
- séché à l'air chaud, accord sur la mise en vente du tabac, (1934), 164, 165
- séché à l'air chaud, accord sur la mise en vente du tabac (Ontario), 161-163
- séchoir, l'achat en, 160

Tamblyn, Limited

- contrôle de, 21

Textiles, industries

- état général, 84
- manufacturiers, associations de, 93
- salaires moyens, taux de, 125-128
- tarifs, effet des, 86

Titres, Commission des, 43

- voir aussi: **Résumé des recommandations**, pages xviii-xxv
- proposée
 - effet sur l'émission des titres, 47, 48
 - fonctions de la, 47, 48

Titres, émissions de, 40

- voir aussi **Résumé des recommandations**, pages xviii-xxv
- nouvelles, des grandes corporations, 25
- vendues au public pendant les opérations de réorganisation financière, 39

Travail, conditions de

- voir aussi: **Salaires**
- exploitation, pratiques d', 116
- méthodes des compagnies de magasins en série, 133
- position de l'ouvrier, 113, 114, 115
- remèdes suggérés, 113, 134, 135

Travail, législation du

- amendements aux lois fédérales actuelles, 147, 148
- amendements aux lois provinciales actuelles, 145, 146
- effet sur l'ouvrier, 114, 115
- fédérale
 - réserves et compétences, 153
- interprovinciales, coopération, 152, 153
- meilleure administration de la législation du travail, 138
- nationale, uniformité, 151, 154
 - moyens d'y arriver, 151
- provinciale, 145, 146
- réglementation de la durée du travail, 144

Travail, statistique du, 145**Tricots, fabrication des**

- état général de la, 92

Vedettes vendues à perte, 247, 248

- pain, 106
- viande, 63, 64

Vente, la

- sur une grande échelle, son expansion, 218, 219

Vente, mise en

- amélioration des organismes de, 157

Vote, actions sans droit de

- comme méthode de contrôle, 21

Vote, trust du

- comme méthode de contrôle dans les corporations, 22

- Viandes et conserves alimentaires, loi des**
standardisation des contenants, 265
- Viande, l'industrie des salaisons de**
armature qui tient du monopole, 59
déclin des ventes et de la production de-
puis la crise, 60
état général de, 59, 60
investigation de six compagnies, 123
prix, distinctions injustes quant aux, 63
- Wabasso Cotton Company, 87**
- Western Canada Flour Mills, 105**
- Whittall Can Company, Ltd.**
contrat avec l'Associated Quality Cannery,
76
- Wood Gundy and Company**
rémunération excessive de services, 77
- York Trading Company, 80**