

Les Cahiers de droit



***Information Agreements, Competition and Efficiency*, par D. P. O'BRIEN et D. SWANN, The MacMillan Company of Canada, Toronto, 1968, 248 pp., \$12.00**

Lubin Lilkoff

Volume 10, Number 4, 1969

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1004717ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1004717ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Faculté de droit de l'Université Laval

ISSN

0007-974X (print)

1918-8218 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Lilkoff, L. (1969). Review of [*Information Agreements, Competition and Efficiency*, par D. P. O'BRIEN et D. SWANN, The MacMillan Company of Canada, Toronto, 1968, 248 pp., \$12.00]. *Les Cahiers de droit*, 10(4), 824–826.
<https://doi.org/10.7202/1004717ar>

sidents du Sénat sous le premier empire», de M. Charles Durand. A travers le caractère des hommes, on comprend mieux l'emprise de l'Empereur sur les institutions et, aussi, les causes de sa déchéance. Car, dit l'auteur, «malgré de sensibles différences à d'autres égards, les cinq présidents du Sénat eurent en commun un sens très accusé du relatif dans l'attachement aux positions politiques affichées par eux, une déférence profonde envers le fait accompli et un grand empressement à s'efforcer d'en tirer profit» (p. 99). M. Michel Ganzin analyse «La pensée politique de Jonathan Swift dans *Les voyages de Gulliver*» et ce livre, lu par la plupart d'entre nous pendant notre adolescence, prend une dimension et une signification différentes. M. François-Paul Blanc s'est penché sur «Un des principaux aspects de l'Assistance publique à Marseille sous l'Ancien Régime : les hôpitaux d'enfants abandonnés». Enfin M. Claude Zarka a écrit un article d'économie politique, intitulé «Multiplicateur, accélérateur et coefficient de capital», qui est très technique et dont la lecture intéressera les spécialistes de cette discipline.

Nous ne pouvons passer sous silence les quatre articles suivants : «Les nationalisations, les juges et la doctrine» de M. Paul de la Pradelle, «Les réformes de la Cour de cassation» de Mme Yvette Lobin, «L'utilisation de l'idée de légitimité dans la vie politique française depuis le XVI^e siècle» de M. Pierre Beltrame, «Aperçu des principes généraux et des techniques du Droit foncier allemand» de M. Roger Storp. Nous devons renoncer, faute d'espace, de donner un aperçu de leur contenu. Leur qualité est égale aux articles précédemment mentionnés et ils suscitent le même intérêt.

Malgré la diversité des sujets il se dégage de l'ensemble une certaine unité. Elle est due d'abord, sans doute, aux qualités des éminents collaborateurs qui ont su situer chaque question dans un contexte général. Mais, aussi, tout ce qui concerne l'homme ou la société ne constitue-t-il pas la constante préoccupation du juriste ?

Lubin LILKOFF,
Professeur

Information Agreements, Competition and Efficiency, par D. P. O'BRIEN et D. SWANN, *The MacMillan Company of Canada*, Toronto, 1968, 248 pp., \$12.00.

On pense généralement que le système capitaliste est basé sur la libre concurrence et que la liberté économique favorise cette concurrence. Une telle conception est bien éloignée de la réalité. En pratique la liberté économique engendre des concentrations industrielles qui limitent ou suppriment la concurrence. Pour ce motif, dans la plupart des pays industrialisés de type capitaliste, le législateur a édicté des lois anti-coalitions. Car — l'expérience de tous les pays est identique — une concurrence effective ne peut exister que si une législation stricte et efficace réprime les abus du libéralisme économique.

Cependant, même dans des situations concurrentielles, les entreprises tendent, par des ententes diverses, à limiter la concurrence effective. Cela se manifeste surtout à l'égard des prix. Le législateur n'est pas resté passif et, déjà, en 1890, la législation fédérale des États-Unis contenait des dispositions à cet effet ; ce fut le *Sherman Act* dont l'importance pratique fut décuplée par la Cour suprême qui, dans *United States v. Trenton Pottery Company* (1927), déclara la fixation des prix comme illégale *per se*. Au Royaume-Uni, malgré l'application par la *common law* des doctrines de *monopoly*, *conspiracy* et la *Doctrine of Restraint of Trade*, il fallait attendre la loi de 1948 et, surtout, le *Restrictive Trade Practices Act* de 1956, pour avoir une législation plus vigoureuse. Quant au Canada, avec une législation édictée en 1889 — on estime que c'est une des premières législations au monde dans ce domaine — plusieurs arrêts de la Cour suprême et du Conseil privé ont condamné les ententes en tant que telles, c'est-à-dire indépendamment de leurs effets économiques. Chez nous, à toutes fins utiles, le crime de complot est considéré illégal *per se*.

Ainsi les États modernes ont voulu prendre des moyens efficaces pour maintenir la concurrence effective.

La réaction du monde des affaires a été assez symptomatique. On a

imaginé de nouvelles formes d'ententes, celles concernant l'échange d'informations, qui ne sont pas spécifiquement prohibées par les diverses législations. Et on a constaté assez rapidement que ces nouvelles ententes ont eu comme effet, elles aussi, de stabiliser les prix et de restreindre la concurrence. Ainsi la législation a engendré de nouvelles ententes. Il faut noter que ce phénomène se manifeste surtout dans les pays où la législation réprimant les ententes sur les prix est la plus sévère. Nous sommes donc en présence d'un sous-produit de la législation en vigueur.

Le récent phénomène des ententes et conventions relatives à l'échange d'informations est décrit et analysé par messieurs O'Brien et Swann dans leur récent ouvrage. C'est le premier publié à ce sujet en Angleterre. L'analyse du sujet est faite d'une manière approfondie, claire et instructive. Les auteurs sont des économistes qui constatent ce phénomène de comportement, en font la description et apprécient les effets eu égard la législation existante en Angleterre, aux États-Unis, en Allemagne et au Canada. Les auteurs s'attachent surtout à analyser la loi anglaise. Cet ouvrage prouve, s'il en était besoin, les liens étroits qui, dans cette matière, existent entre la science économique et le droit. L'interdépendance des deux disciplines se manifeste aussi bien sur le plan de la politique économique, que sur celui de la technique législative, utilisées pour contrer les activités jugées répréhensibles. Les auteurs dévoilent certaines pratiques commerciales assez mal connues et, ainsi, permettent de mieux apprécier l'application et les effets pratiques de la législation en vigueur.

Le chapitre premier de l'ouvrage est consacré à la genèse des ententes sur l'information réciproque. Les membres de ces conventions faisaient circuler librement entre eux des informations de tous genres. Cette tendance d'une politique des prix dévoilés (*open-price policy*) fut défendue avec vigueur et talent par A. G. Eddy. Cet avocat de Chicago a publié en 1912 un livre intitulé « La Nouvelle Concurrence » (*The New Competition*) dans lequel il préconisait la politique généralisée des prix dé-

voilés parmi les industriels. L'auteur avait comme objectif de stabiliser les prix, d'éviter la surproduction et la guerre des prix. Ces conceptions avantageaient les hommes d'affaires. En 1933 le président Roosevelt a proclamé le *National Recovery Act* afin de stabiliser l'industrie et remédier au marasme économique. Cette loi fut déclarée inconstitutionnelle par la Cour suprême en 1934 mais, entre temps, les effets de la politique des prix dévoilés se sont fait sentir. On a élevé de vives protestations contre un système qui a provoqué une hausse injustifiée des prix.

Au Royaume-Uni les lois de 1948 et 1956 ont eu aussi comme effet la généralisation des ententes sur l'échange d'informations. En Allemagne, après la loi inefficace de 1923, c'est seulement depuis 1957 que cette législation « a des dents ». Aussi, depuis cette date, le phénomène des informations officieuses ou conventionnelles entre industriels y est-il apparu.

Les formes et l'objet des échanges d'information sont décrits au chapitre deux. Les auteurs nous décrivent en détail, diagrammes à l'appui, les diverses conventions portant, par exemple, sur l'information des prix de vente, des prix de revient, du crédit aux clients, des soumissions déjà faites, de la production, de l'efficacité comparée des entreprises et autres. Ces ententes sont sanctionnées par des amendes ou l'exclusion des membres qui ne s'y conforment pas rigoureusement. La variété des conventions est telle que les auteurs ont essayé d'en faire la classification après avoir décrit leurs caractéristiques.

Le chapitre trois décrit la théorie économique des échanges d'information. Le lecteur est quelque peu surpris, sinon confondu, de constater l'importance, l'étendue, la constance et, surtout, le besoin d'échanges d'informations entre industriels. Mais, bien vite, on comprend la raison d'être de ces pratiques : elles permettent la stabilisation des marchés et des prix. Les industries sont ainsi moins vulnérables, réalisent de plus grands profits, se réajustent plus facilement aux conditions économiques changeantes et, même, cette pratique

empêche l'arrivée de nouveaux venus dans la même branche d'industrie. Ainsi on constate comment les informations réciproques sont une barrière à la concurrence effective.

Les insuffisances de la loi anglaise de 1956 sont analysées d'une manière approfondie aux chapitres quatre et cinq, celles des lois américaine, allemande et canadienne aux chapitres six et sept. L'ouvrage réfère donc principalement au droit anglais.

La situation canadienne est évoquée assez brièvement, ce qui se comprend aisément puisque les problèmes suscités par les conventions d'information ont eu, à date, peu d'écho. On sait que l'article 32 (1) de la *Loi des enquêtes sur les coalitions* prohibe toute entente (complot) qui a comme objet de restreindre indûment la concurrence dans les cas qui y sont énumérés. Cependant le paragraphe (2) permet l'échange des statistiques et de renseignements sur le crédit, la norme des produits et autres. Mais ces exceptions légales ne sont un moyen de défense que si l'entente n'a pas comme effet une réduction de la concurrence relative aux prix, à la qualité et quantité de la production, aux marchés et clients et aux moyens et voies de distribution (art. 32, par. 3).

Ainsi la loi canadienne réprime la plupart des effets pratiques des conventions relatives aux échanges d'informations. Messieurs O'Brien et Swann affirment n'avoir trouvé aucune décision sur le sujet, même s'ils discutent de quelques rapports publiés par la Commission des Pratiques Restrictives sur certaines pratiques d'échange d'informations.

L'absence de décisions judiciaires n'implique pas que les pratiques que nous discutons sont inconnues au Canada. Le livre que nous résumons est révélateur car il indique une identité de comportement dans tous les pays. Les lois économiques, les tendances industrielles, le comportement des hommes d'affaires sont similaires. Pour cela la lecture de ce livre est d'un intérêt certain car les auteurs soulèvent un coin du voile qui cache l'activité inconnue, mystérieuse et secrète de la grande industrie.

Lubin LILKOFF,
Professeur

La naissance de la Confédération,
par M. Jean-Charles BONENFANT.
Les éditions Leméac, Montréal,
1969, 155 pp., \$3.50.

Si l'histoire se fait par l'étude des textes, le livre de M. Jean-Charles Bonenfant sera un instrument très utile aux historiens, aux étudiants en histoire et à ceux qui sont intéressés à connaître un moment très important de l'histoire du Canada, c'est-à-dire l'époque où fut mise sur pied la Confédération canadienne.

En effet, *La naissance de la Confédération*, à l'encontre de la plupart des ouvrages historiques, ne se présente pas sous l'aspect d'une monographie traditionnelle. Bien au contraire, cette œuvre dans sa facture formelle tient beaucoup plus du recueil de textes abondamment commentés que d'une simple description des faits. Cette façon de procéder permet ainsi une étude plus objective et plus juridique des faits et donne en outre au lecteur la possibilité de mieux comprendre les événements qui ont conduit à la réalisation de la Confédération.

Dans une première partie introductive, l'auteur, tout en présentant les grandes divisions de son ouvrage, décrit succinctement le contexte historique dans lequel se situent l'élaboration et la naissance du pacte confédératif. Il y décrit entre autre, les causes immédiates de la Confédération, le déroulement des conférences de Charlottetown et de Québec (1864) et l'attitude des diverses colonies britanniques d'Amérique du nord plus ou moins intéressées à ce projet d'union. On y retrouve également la retouche finale du projet à Londres (1866), la proclamation comme telle de la Confédération de même que les premiers lendemains du nouveau système politique tant à Ottawa qu'au Québec.

Au second chapitre l'auteur collige chronologiquement quelques projets de fédéralisme dont celui du juge William Smith (1764-65), celui de lord Durham, tiré de son rapport et enfin celui de Jean-Charles Taché, publié en 1857 dans le « *Courrier du Canada* ». Ces trois projets judicieusement choisis démontrent non seulement l'ancienneté de l'idée de fédération ou Confédération mais donne