

Pratiques restrictives en Grande-Bretagne (Application de la loi de 1956)

J. Rodger Nicoll

Volume 37, numéro 1, avril-juin 1961

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1001613ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1001613ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Nicoll, J. R. (1961). Pratiques restrictives en Grande-Bretagne : (Application de la loi de 1956). *L'Actualité économique*, 37(1), 105-130.
<https://doi.org/10.7202/1001613ar>

Pratiques restrictives en Grande-Bretagne

(Application de la loi de 1956)

Cet article fait suite à une étude parue dans un numéro antérieur de cette revue et vise à décrire le fonctionnement et les résultats de la législation à laquelle le Parlement a voulu recourir concernant les monopoles et les pratiques restrictives au Royaume-Uni¹. La législation actuellement en vigueur fait suite à une série de mesures dont il convient d'abord de rappeler sommairement les plus importantes.

En 1948 était promulguée la *Loi contre les Monopoles et les Pratiques restrictives* (Enquête et contrôle). En vertu de cette loi on créa la Commission des Monopoles, composée elle-même de dix membres, dont l'un agit comme président, avec mission précise de s'enquérir de l'existence et de l'importance des torts résultant ou découlant de toutes les situations de monopole ou les mesures restrictives ou conditions analogues concernant la fourniture de marchandises, l'application d'un procédé de fabrication (y compris aux immeubles et charpentes), les opérations d'exportations et ceci dans toutes les affaires référées à la Commission par le Board of Trade ou dans tout rapport subséquent, à ce dernier. En 1953, la *Loi de la Commission pour le Contrôle des Monopoles et des Pratiques restrictives* était à son tour promulguée dans le but surtout de porter le nombre des commissaires à vingt-cinq, afin que des groupes différents de commissaires puissent

1. Nicoll, J. Rodger, *Monopoles et pratiques restrictives en Grande-Bretagne*, vol. XXXV, no 2, pp. 253 et ss.

étudier des problèmes différents en même temps, et ainsi entreprendre un nombre accru d'enquêtes, à la demande du Board of Trade. Mais cette commission élargie n'a pas survécu longtemps. La loi des Pratiques restrictives de 1956 fut en effet conçue, entre autres choses, pour ramener la Commission des Monopoles à l'ancienne formule de 10 membres, prévus par la loi de 1948, et dont elle se compose encore aujourd'hui. Résumons les principaux aspects de cette loi de 1956 qui constitue sans aucun doute l'étape la plus importante de l'évolution récente.

La première partie de la loi prescrit d'abord une série de règles définissant l'accord commercial qui doit faire l'objet d'un enregistrement à un bureau nouveau dit «Bureau du Directeur des enregistrements des pratiques restrictives»; cette partie de la loi définit aussi un ensemble de sept conditions dont une au moins doit être respectée par tout contrat contenant une clause restrictive, étant par ailleurs entendu que dans l'ensemble et étant donné les circonstances l'entente n'est pas déraisonnable et qu'elle ne va pas contre les intérêts des personnes qui achètent ou utilisent les biens et les services concernés. Un Tribunal des Pratiques restrictives fut également créé en vertu de cette partie de la loi, et c'est à cette Cour que l'on soumet les accords et les ententes pour examen judiciaire, quand la preuve incombe aux intimés. Le Parlement laisse au tribunal en question la charge de déclarer contraire à l'intérêt public et donc nul, tout accord commercial restrictif dont il considère qu'il cause un préjudice au public. Justice est ainsi rendue entre le commerce ou l'industrie concerné d'une part, et le public d'autre part; et comme tout ceci se passe au vu et au su de tous, chacun peut constater que justice est faite. Le tribunal en question a par ailleurs le statut d'une Haute Cour (*High Court*).

D'après la section 21, alinéa 1, le dommage au public est présumé, la preuve incombant à l'intimé, parce que, pour fins de procédures, dans toute requête devant elle, la Cour considérera la clause restrictive de tout contrat comme contraire à l'intérêt public à moins que la Cour ne considère l'entente justifiée par l'une ou plusieurs des circonstances décrites aux paragraphes (a) à (g), et par le juste équilibre entre ces circonstances et tout tort causé au public comme acheteur, consommateur ou usager des marchandises, par rapport aux prix fixés, aux termes ou condi-

tions d'approvisionnement; aux quantités ou descriptions des marchandises à fabriquer, à fournir ou à acquérir, aux procédés de fabrication à appliquer, ou aux personnes ou classes de personnes à qui, de, ou pour qui, ou aux zones, etc., d'où on doit fournir, acquérir ou traiter la marchandise.

Les causes qui suivent sont les plus importantes que ce tribunal ait eu à juger jusqu'à maintenant. On peut voir déjà que ces jugements auront des répercussions sérieuses sur l'aspect économique des affaires et du commerce. Nous examinerons maintenant ces causes une à une.

* * *

Dans la cause instruite contre *Austin Motor Co. Ltd* par le Directeur de l'Enregistrement des monopoles¹, la compagnie Austin cherchait à établir que les nouveaux accords commerciaux qui se présentaient comme étant entre deux parties, et substitués aux anciens accords entre plusieurs parties, n'étaient pas sujets à l'enregistrement stipulé au paragraphe 6 (1) de la loi, et étaient, en conséquence, exemptés de l'enregistrement d'après le paragraphe 8 (3) de la loi.

Il s'agissait des accords entre la compagnie Austin et ses distributeurs, ses agents et ses détaillants pour la vente de ses autos. La compagnie avait signé ainsi près de 5,173 contrats avec ses distributeurs et agents. La tâche d'enregistrer tant de contrats séparés se révélait formidable et coûteuse. Les clauses de ces divers contrats étaient de nature à les faire tomber sous le coup de la section 6 (1) de la loi, comme des contrats auxquels s'appliquait la Première partie, et de les rendre ainsi sujets à l'enregistrement décrit à la section 9 de la loi. En février 1957, Austin a conclu un contrat, conformément à ces clauses et en vue de créer un cas type dont la solution créerait un précédent. On signa donc un accord bipartite avec un distributeur et un agent dans le but exprès de le ramener à la catégorie «d'accords exceptés», section 8 (3) de la loi, accords pour fournir de la marchandise (en l'occurrence des véhicules) à deux personnes, dont aucune ne répond à la définition d'association commerciale selon la définition de celle-ci donnée à la section 6 (8) de la loi; aucune autre personne ne

1. (1957) 3 All. E.R. 62.

devait participer à ce contrat. La compagnie Austin se proposait de conclure de semblables contrats bipartites avec tous ses distributeurs, agents et détaillants.

La Cour soutenait que les nouveaux contrats bipartites tombaient sous le coup de la section 8 (3) de la loi, et que, en conséquence, ils n'étaient pas sujets à l'enregistrement décrit à la section 6 (1), Première partie, de la loi, parce que l'histoire de cette organisation commerciale et les circonstances entourant les nouveaux accords ne pouvaient être invoquées comme des facteurs qui changeaient l'interprétation des nouveaux accords dont le fonctionnement était clair et sans ambiguïté. De plus, d'après les circonstances entourant la cause, les nouveaux accords contenaient la plénitude de l'entente entre les parties contractantes — on n'exci-pait aucun arrangement additionnel ou collatéral — et d'après leur interprétation, les accords du 26 février 1957 échappaient à la Première partie de la loi, et n'étaient pas sujets à l'enregistrement.

Dans la cause concernant l'accord signé par la Fédération des pharmaciens¹ (*The Chemists' Federation Agreement*), la Fédération, s'appuyant *inter alia* sur la section 21 (1) de la loi, a prétendu que les restrictions n'allaient pas à l'encontre de l'intérêt public, citant comme preuve les paragraphes (a), (b) et (c) de cette section.

La cause a donné aussi lieu à l'étude du règlement voulant que les spécialités médicales fussent vendues aux seuls pharmaciens détaillants (*Chemists or Pharmacists*) et ceci en vertu du principe décrit ainsi dans le manuel de la Fédération des Pharmaciens: le canal propre à la distribution des préparations médicinales se trouve constitué par les établissements enregistrés selon la section 12 de la loi concernant les Poisons et les Pharmacies, 1933. Le Directeur des enregistrements prétendait, *inter alia*, que cette disposition touchant tous les produits apparaissant sur la liste de la Fédération ne se limiteraient pas aux remèdes qui n'exigeaient pas ou ne requéraient pas l'avis d'un chimiste analyste ou d'un pharmacien d'ordonnance, lors de la vente au public.

La Cour a soutenu que la Fédération n'avait pas démontré qu'une mesure qui réservait aux seuls pharmaciens le droit de vendre des remèdes, était conforme à la section 21 (1) de la loi;

1. (1958) W.L.R., Vol. 1, 1192.

quant à la liste de la Confédération, la Cour ne voyait pas comment les clauses relatives à celle-ci bénéficiaient au public ou le préservaient de tout danger. Mais elle a rejeté la demande d'injonction du Directeur en vertu de la section 20 (3) parce qu'on n'avait allégué aucune raison spéciale, et la Cour a établi ainsi le précédent suivant: à savoir que, bien qu'une entente ait été jugée contraire au bien public et conséquemment nulle (parce que la section 21 (1) stipule qu'une pratique restrictive, résultant d'une entente, devra être jugée contraire à l'intérêt public à moins qu'on ait démontré à la Cour que la dite pratique n'est pas déraisonnable, compte tenu, d'une part, de l'ensemble des circonstances et d'autre part du tort causé au public), le droit d'accorder une injonction restera toujours à la discrétion de la Cour dans chaque cas.

Le contrat de l'Association des filateurs (*Yarn Spinners' Association Agreement*¹⁾ donna lieu à une cause qui retint l'attention de la Cour pendant 28 jours; et les précédents créés par le jugement de la Cour ont guidé par la suite le Directeur des enregistrements dans l'analyse de plusieurs requêtes soumises à son attention. Cette cause est donc une des plus importantes en ce qui concerne le fonctionnement de la loi des pratiques restrictives.

La décision de la Cour à l'effet que le contrat des filateurs fixant le prix de leur produit était contraire à l'intérêt public a inauguré une nouvelle phase de concurrence dans le coton du Lancashire. Au cours de son jugement, le tribunal a soutenu, *inter alia*, que le prix minimum fixé par l'Association n'était qu'un chiffre arbitraire, calculé d'après un coût hypothétique; qu'il ne représentait pas, en fait, un coût réellement encouru par une filature individuelle; que le coût réel encouru par toute filature serait nécessairement plus ou moins au-dessus ou en dessous de ce coût hypothétique. Théoriquement, il devait permettre à la filature de surmonter les courtes périodes de récession, et protéger celle-ci contre une concurrence à mort du type de celle qui avait prévalu pendant et après la grande crise de 1929-1931. De fait, le calcul des prix avait si peu de rapport avec la réalité, que le calcul de l'effet global des formules était extrêmement difficile à prévoir. Il suffisait à la Cour de savoir qu'en moyenne, depuis 1951, les

1. L.R. 1, R.P. 3-118.

prix obtenus pour la laine étaient plus élevés qu'ils ne l'auraient été sur un marché libre. Tous s'accordaient à reconnaître que la filature constituait une industrie contractuelle, et que le plan n'avait pas tout à fait empêché un processus naturel, mais l'avait retardé singulièrement. Depuis 1952, les fuseaux fonctionnaient à raison de 70 p.c., en moyenne, de leur capacité réelle. La Cour demeura convaincue qu'on ne saurait éliminer l'excédent de 30 p.c. en un avenir prévisible sans l'abandon du plan. Selon les termes mêmes du contrat, l'accord était, *prima facie*, contraire à l'intérêt public. L'Association avait soutenu qu'en vertu du plan, le public acheteur de cotonnades jouissait d'un certain nombre d'avantages; elle avait également prétendu que les acheteurs de laine y trouvaient profit. Quant au «*price invasion*», c'était simplement une forme normale de concurrence commerciale. Le gaspillage des ressources naturelles occasionné par la capacité productrice excédentaire signifiait, comme dans toute autre industrie, une diminution des heures de travail et un fonctionnement des usines au ralenti. L'intérêt public exigeait un sage emploi du travail et du capital, et la capacité excédentaire des filatures constituait un danger public. La Cour était, par ailleurs, convaincue qu'on avait perdu ainsi une forte partie des exportations, non pas tant de laine que de tissus et ceci à cause de l'incapacité où se trouvaient les filatures d'accorder la moindre réduction de prix destinée à assurer ce débouché. Tout ce qui empêchait ou réduisait le moins les exportations devait être considéré comme un danger public. Compte tenu des risques, une entente qui n'avantageait qu'une petite classe d'acheteurs était considérée comme étant déraisonnable. L'effet sur le niveau général du chômage était beaucoup plus grave, quoique localisé, et la nation devait en défrayer le coût.

La Cour a jugé que l'Association n'avait pas réussi à défendre sa cause selon la section 21 (1) de la loi, et son jugement signifiait que l'accord fixant les prix était contraire à l'intérêt public. Les partis s'entendirent sur une liste de restrictions à annuler, et sur le droit du Directeur d'inscrire une demande formelle pour l'obtention d'un ordre selon la section 20 (3) de la loi; la Cour ne s'est pas prononcée à propos de tout geste de l'Association qui, agissant pour elle-même ou pour tous ses membres, aviserait le Directeur des enregistrements de toute intention d'appliquer le présent

plan ou tout autre projet éventuel. Le Directeur pourrait, alors, formuler une autre demande d'après cette section, si, en recevant semblable avis, il sentait le besoin d'agir ainsi.

Depuis la promulgation de ce jugement, le Parlement a approuvé un projet qui autorise le versement de 30 millions de livres en compensation pour la mise au rancart d'un outillage désuet, ainsi que pour le paiement d'un subside pour permettre le réaménagement des usines affectées à d'autres fins, ainsi que l'élimination des usines à rendement peu économique.

Dans la cause concernant l'entente dite des «cinq meuniers»¹, (*Five Millers' Agreements*) le savant juge en chef de la Cour (Monsieur le Juge Devlin), a exprimé un avis très important concernant le témoignage que seront appelés à rendre, au cours des causes entendues par le Tribunal, les économistes, les comptables (et les témoins venant du monde des affaires). Il s'est dit d'avis que les économistes et les comptables devraient être moins en vedette qu'auparavant. Le savant juge a ajouté «que plusieurs des membres de la Cour étaient au courant des faits économiques et comptables» (une allusion à la section 4 de la loi qui autorise la nomination à la Cour de personnes autres que les juges, c'est-à-dire, de toute personne jugée apte par le Chancelier, à cause de sa connaissance et de son expérience de l'industrie, du commerce ou des affaires publiques), «ceux qui ne l'étaient pas ayant beaucoup appris durant la dernière session». Économistes et comptables limiteront leur expertise aux seuls problèmes en cause dans les enquêtes qu'ils auront faites. De plus, la Cour était d'avis que lors des causes précédentes, trop de témoins provenaient du commerce. Un second témoin tiré du monde des affaires (à propos d'un problème particulier) semblait inutile à moins qu'il ne puisse aborder ce problème sous un aspect différent. Ce qui plus est, l'expérience faite révélait l'impossibilité où se trouvaient les avocats de contre-interroger le témoin commercial dont le témoignage était entendu pour la première fois le jour même. On gagnerait du temps aussi en s'échangeant les preuves découlant du témoignage de ces gens-là.

1. L.R. 1, R.P. 267.

La cause traitait, *inter alia*, des projets de l'Association d'accorder des rabais éventuels aux grands acheteurs de farine domestique; et la motion déposée devant la Cour sollicitait un ordre formel d'échange de preuves de la part de témoins experts. On disait que l'enquête était faite par les comptables des deux groupes en cause, que leur rapport ne saurait être prêt avant Pâques, bien qu'ils s'attendissent à avoir en main tous les chiffres avant la fin de janvier. On avait convenu d'échanger, dix jours avant d'entendre la cause, toutes les preuves recueillies par les économistes et les comptables. On voulait ainsi abréger la durée de la cause en préparant le rapport convenu. On alléguait que la loi exigeait beaucoup des intimés; il leur incombait de faire la preuve et leurs dossiers devaient nécessairement être plus volumineux.

Il est à remarquer que, lorsque la cause fut entendue par le Tribunal, six des compagnies membres de l'Association n'étaient ni présentes, ni représentées. L'avocat de l'Association déclara que jusqu'à récemment, l'industrie se proposait de défendre ces restrictions devant la Cour, mais que les exigences de la loi étaient telles qu'elles rendaient presque impossible la défense de ces six compagnies qui, d'ailleurs, se soumettraient aux ordres intimés en vertu de l'accord conclu. C'était vouloir «faire passer un chameau par le trou d'une aiguille». On a maintenu que les recommandations de l'Association à ses membres relevaient de la section 6 (7) de la loi (ayant trait aux recommandations spécifiques faites par ou au nom d'une association commerciale à ses membres . . . quant à l'action à prendre ou à ne pas prendre vis-à-vis d'une catégorie particulière de produits ou de procédés manufacturiers), et les restrictions proposées étaient, d'un commun accord, déclarées contraires à l'intérêt public et conséquemment nulles. La décision de la Cour liait également les six membres absents, et non représentés à la Cour.

Dans le cas du *British Radio Valve Manufacturers' Agreement*¹, on a fortement défendu devant la Cour la politique d'exclusivité de l'Association, et ce, en dépit du fait que toutes les restrictions énumérées en Cour par le Directeur des enregistrements avaient pris fin avant l'étude de la cause par le tribunal.

1. «The Times» Law Reports, 7.4.59.

L'avocat de l'Association a dit que toute cette affaire avait fait naître passablement de publicité, et il a demandé l'autorisation de faire connaître l'attitude de l'Association, et les raisons qui l'ont incitée à se soumettre à un ordre de la Cour. Tout en indiquant que ceci n'était pas le mode habituel de procéder, la Cour opina que si l'Association se sentait lésée dans ses droits par ces sessions et désirait faire une mise au point, son avocat, sans doute, saurait faire celle-ci avec toute la dignité qui s'imposait. L'avocat expliqua alors que l'Association se composait de plusieurs compagnies remarquables, tant par leur réputation que par leur efficacité, mais que, après avoir bien pesé le jugement rendu dans le cas des filatures (L.R. 1, R.P. 118), on en était venu à la conclusion qu'il ne serait pas opportun de continuer les procédures. Les mesures en cause faisaient partie d'une structure à trois niveaux: les arrangements assurant l'exclusivité constituaient la base; au-dessus intervenaient les limites imposées aux choix de ceux qui devaient jouir du titre de grossistes; au sommet on trouvait l'imposition d'un escompte maximum aux escomptes accordés. La structure entière s'effondrait une fois qu'on avait jugé que l'exclusivité était trop générale.

L'entente des manufacturiers de couvertures¹ (*The Blanket Manufacturers' Association Agreement*) a donné lieu à une cause importante parce que les décisions du Tribunal font ressortir toute la force des mots «*specific and substantial*», section 21 (1) de la loi. À moins que le Tribunal ne se sente justifié d'accoller ces épithètes aux avantages que le public retire d'une pratique restrictive, celle-ci n'a aucune chance d'être approuvée, même si elle ne cause aucun tort. Ainsi, le Tribunal fut-il amené à dire qu'il n'avait pas à décider si un plan de prix minimum était juste et raisonnable, ou si un tel plan servirait tout probablement le bien économique de la communauté. Le Parlement avait vu à cela. Pour être accepté, un tel plan devait assurer au public des avantages à la fois «spécifiques et significatifs».

L'association soutenait que ses recommandations à ses membres concernant le prix minimum d'une «couverture spécifiée» se trouvaient justifiées par cette section. Au cours du plaidoyer, on argu-

1. L.R. 1, R.P. 208.

menta, *inter alia*, qu'il y avait une forte concurrence quant au prix et quant à la qualité, au sein de l'industrie, et qu'il n'y avait pas de stagnation.

On avait adopté de nouvelles techniques de fabrication et dépensé de fortes sommes pour l'acquisition d'un nouvel outillage. Le plan régulateur des prix fonctionnait depuis 1949 et était fondé sur le prix de revient le plus bas de l'associé qui produisait la couverture la moins coûteuse, plus un profit de 5 p.c. seulement. Le prix de revient ainsi choisi n'était donc ni un chiffre hypothétique, ni une moyenne; c'était un coût réel, donc différent des circonstances décrites dans le contrat des filatures (L.R. 1, R.P. 118). L'Association s'est fondée aussi sur le rapport des fabricants de lainages, publié en 1949 et qui suggérait l'abolition de la surmesure et une uniformisation des conditions de vente. L'avocat du Directeur des enregistrements a soutenu, *inter alia*, que si l'Association cherchait vraiment à protéger le public acheteur, elle pouvait le faire en appliquant les normes de la *British Standards Institute*. Les termes de l'entente imposaient une rigidité qui contrastait avec la flexibilité qui prévaudrait si un manufacturier avait le pouvoir — en une concurrence libre — d'ajuster ses propres conditions aux circonstances particulières.

Le Tribunal a conclu que le projet n'offrait pas au public d'avantages «spécifiques et significatifs» au sens de la section 21 (1) (b) de la loi, et qu'il devait être déclaré nul quant à ces mesures.

La cause issue de l'accord entre l'Association écossaise des Maîtres-Boulangers et l'Association écossaise des Boulangers Détaillants¹, lors de la première session de ce tribunal en Écosse, donna lieu à une étude du prix minimum du pain ordinaire.

D'après le Directeur des enregistrements, cet accord tombait sous le coup de la section 6 (7) de la loi, et avait trait aux recommandations faites par les Associations en vue de fixer les prix; celles-ci, s'appuyant sur la section 21 (1) (b) de la loi, soutenaient énergiquement que supprimer les restrictions serait priver le public, acheteurs et consommateurs, des avantages «spécifiques et significatifs» dont il jouissait. Les recommandations quant aux prix étaient faites à l'industrie par le Comité écossais du Coût

1. I.L.R. 1, R.P. 347. (*The Scotland Association of Master Bakers and the Wholesale and Retail Baking Association of Scotland Agreements*).

du Pain, qui avait été créé en 1940 pour étudier le prix de revient et y ajuster la subvention de l'État. Quand on a aboli la subvention en 1956, les divers organismes ont demandé au comité et à son comptable indépendant de continuer les enquêtes sur le prix de revient et de les conseiller quant au prix du pain au détail. Cependant, les données du comptable indépendant semblaient nécessairement incomplètes parce que celui-ci n'avait pas accès aux chiffres concernant les rabais accordés sur la farine ou le paiement au comptant, ces derniers étant considérés comme relevant de la connaissance personnelle de chacun des membres du comité; en conséquence, les recommandations ultimes concernant le prix de détail relevaient des représentants de l'industrie qui étaient libres de les rejeter, et qui, en effet, rejetèrent les conseils de ce comptable indépendant. D'après les chiffres qu'il avait en main en novembre 1958, ce dernier avait conseillé au comité d'abaisser le prix de détail d'un pain ordinaire d'un *halfpenny*. Son conseil ne fut pas suivi et l'explication offerte par le comité, à savoir qu'on n'avait pas voulu effectuer de changement au cours des délibérations, a paru à la Cour comme étant ni sérieux ni à propos. La conséquence inévitable fut, de l'avis du Tribunal, que pendant plusieurs mois les consommateurs ont dû payer des sommes, importantes au total, et dépassant même ce qui suffisait pour assurer au boulanger qui utiliserait un coût moyen de revient une marge de profit plus que raisonnable. On a prouvé qu'un prix de revient moyen assurait de gros profits aux producteurs dont le prix de revient réel était bas.

De plus, le Tribunal a soutenu que de soi la simple stabilisation du prix n'était pas un bénéfice ou un avantage pour le public: la stabilisation devait aussi s'opérer au bon niveau. On reprenait le point de vue énoncé lors de l'étude de la cause des filatures, à l'effet que, règle générale, la stabilisation des prix comme substitut à un marché libre ne devait pas être considérée comme un avantage pour le public. On déclara donc les restrictions contraires à l'intérêt public et, conséquemment, nulles.

En étudiant le contrat des chaudronniers¹, le Tribunal a dû examiner les principaux points suivants qui ressortaient de l'argu-

1. L.R. 1, R.P. 285. *Water Tube Boilermakers' Agreement*.

mentation du Directeur des enregistrements: d'une part, la Commission Électrique était l'acheteur principal sur le marché intérieur; d'autre part, une grosse partie de la production était destinée à des clients d'outre-mer. Cette cause est digne de mention en ce qu'elle est la première où les défenseurs ont convaincu le Tribunal que leurs mesures de restrictions n'étaient pas contraires à l'intérêt public. L'Association groupait des fabricants et des dessinateurs de chaudières pour centrales électriques, ou de chaudières industrielles destinées au marché de la Grande-Bretagne ou des pays d'outre-mer. L'industrie se trouvait dans une situation spéciale. Elle était vaste, mais relevait surtout de huit ou neuf compagnies, dont six existaient déjà depuis longtemps, étaient de grande taille, financièrement puissantes, et dotées d'excellentes réputations internationales fondées sur la haute qualité de leur production. Ces entreprises faisaient partie de l'Association. La recherche y occupait une place importante, exigeant un personnel nombreux et absorbant des sommes élevées. L'Association prétendait, *inter alia*, selon la section 21 (1) (b) de la loi, que l'abolition de l'accord priverait le public d'avantages spécifiques et substantiels en ce que l'accord, en empêchant les prix de tomber à un niveau peu économique, préservait une capacité de production — en permettant en particulier de garder un personnel compétent — qui serait perdue dans le cas contraire; sans l'accord, d'ailleurs, on ne saurait maintenir ni la recherche, ni le régime des sous-contrats, ce qui en fin de compte compromettrait certainement la qualité de la production.

La Cour décida que, *inter alia*, l'abolition du règlement no 5 de l'accord qui stipulait que tout associé en recevant une demande de renseignements à propos de chaudière à fabriquer devait en saisir l'Association, aurait l'effet probable, dans le cas des commandes d'outre-mer, de produire une réduction importante de leur volume ou de leurs bénéfices comparativement au chiffre global d'affaires (y compris les exportations). La clause finale de la section 21 (1) de la loi demande à la Cour de se prononcer sur les avantages ou les inconvénients d'une restriction. En ce cas, on trouva, d'une part, que l'abolition de la restriction causerait probablement une réduction du volume ou des bénéfices des exportations. Mais d'autre part, on se demanda quel tort résultait ou résulterait,

pour le public, si on maintenait la clause? En ce cas, le public concerné se composait d'acheteurs et d'usagers de centrales électriques et de chaudières industrielles. En tenant compte de la définition de «marchandises» donnée à la section 36 (1) de la loi, le Tribunal décida que, dans ce cas-ci, le «public» n'incluait pas les usagers d'électricité. Quant au bien-fondé de l'allégation d'un tort causé au public sur lequel se fondait la requête du Directeur des enregistrements, c'est-à-dire que l'entente avait pour effet d'empêcher ou de restreindre le libre jeu de la concurrence entre compagnies de rendements différents et que l'arrangement visant à influencer la distribution des contrats tendait à empêcher les affaires de se concentrer chez le fabricant dont le prix de revient était le plus bas occasionnant ainsi un emploi peu économique des ressources productrices de la nation, la Cour décida que le vrai tort entraîné par toute réduction du montant des exportations serait que les acheteurs de chaudière auraient à payer sensiblement plus.

Conséquemment, l'Association réussit à se décharger de la tâche de fournir à la Cour, en vertu de la section 21 (1) de la loi, la preuve que la restriction n'était pas contraire à l'intérêt public et le Tribunal se prononça dans ce sens.

Dans la cause de l'entente des producteurs de phénol¹ (*Phenol Producers' Agreement*), il s'agissait d'un accord de prix entre les membres de l'Association, accord que le Tribunal, à la suite d'une longue étude, trouvait contraire au bien public. L'Association fondait ses vues sur la section 21 (1) (b) de la loi, et prétendait que la suppression de l'entente, *inter alia*, empêcherait le public en tant qu'acheteur, consommateur ou usager, de bénéficier d'avantages spécifiques ou substantiels dont il jouissait en vertu de la dite entente ou de tout autre accord qui en découlait.

Chaque associé en adhérant à l'Association, avait signé une promesse d'adopter la liste des prix, termes et conditions de vente du phénol, liste fixée par l'Association. Il était évident, d'après la preuve fournie par les comptables, que le prix de revient ne pouvait servir de base au calcul des profits apparents réalisés; il était imaginaire et conséquemment les profits apparents que l'on citait devaient être imaginaires. Pour justifier l'Association, on

1. (1960) 1 W.L.R. 464.

déclara qu'il y avait, à ce moment, un excès de l'offre sur la demande, excès qui durerait encore 5 ans; que sans ce projet le surplus d'offre entraînerait une baisse de 25 p.c. dans le prix du phénol et de ses composés; qu'en conséquence, il y aurait, chez les producteurs de goudron, une baisse de revenu qui entraînerait une substitution du combustible à la place du produit distillé, ce qui, à son tour, priverait la nation des dérivés chimiques importants de la distillation du goudron; les réserves de phénol baisseraient alors à un niveau inquiétant. L'opinion était partagée quant à l'opportunité d'utiliser le goudron comme combustible, tandis qu'il y avait un marché assuré pour les dérivés de la distillation du goudron. De plus, on n'était pas certain du prix que le goudron commanderait comme combustible, ou s'il pourrait faire concurrence à l'huile et au charbon.

Le Directeur des enregistrements niait qu'il y aurait une baisse de 25 p.c. dans le prix sur un marché libre. Aussi, il croyait peu probable une pénurie éventuelle de phénol, car la production du phénol synthétique serait accrue et à toutes fins pratiques, le plan n'augmentait pas les réserves de phénol; l'augmentation des réserves était fonction, en grande partie, de l'augmentation de la demande par l'industrie du plastique.

Le Tribunal trouva que le plan comportait les quatre torts suivants: le prix était maintenu à un niveau supérieur à celui du marché libre; il n'avait aucun rapport avec le prix de revient réel ou avec toute autre formule de calcul d'un prix de revient, donc ne comportait aucune limite; la politique de l'Association avait consisté à exiger ce que le marché consentait à payer; enfin, le projet n'autorisait aucune concession aux exportateurs ou à ceux qui achetaient le phénol en vertu de contrats à long terme ou pour de gros montants. Le Tribunal se référa alors au cas des boulangers écossais qui avait permis de dégager que: «ce n'est pas la seule stabilisation du prix qui constitue un bénéfice ou un avantage; ce ne peut être qu'une stabilisation au bon niveau; qu'il est difficile de concevoir des circonstances où la stabilisation à un prix excessif pourrait s'envisager comme octroyant un avantage au consommateur». Réaffirmant alors le point de vue exprimé dans la cause des filateurs, le Tribunal décida que: «règle générale, la stabilisation des prix, comme alternative à un marché libre, n'est pas à l'avan-

tage du public consommateur ou nécessairement une vertu». Il soutint donc que l'Association n'avait pas réussi à défendre sa cause d'après la section 21 (1) (b) de la loi, et l'entente fut, en conséquence, déclarée nulle.

En étudiant l'entente résultant de la *Black Bolt and Nut Association*¹, le Tribunal a jugé que, à part les clauses relatives aux escomptes accordés aux services du gouvernement, les restrictions contenues dans le contrat de l'Association n'étaient pas contraires au bien public.

Les «boulons et écrous noirs», les accessoires de voitures et de wagons de chemin de fer, communément appelés «attaches», employées presque exclusivement par l'industrie pour une multitude de fins, étaient l'objet d'un contrat fixant les prix entre les 44 membres de l'Association, lequel contrat était soumis au Tribunal en vertu de la section 20 (2) (a) de la loi.

Le prix courant des boulons noirs découlait des prix de revient, disponibles en 1951, de onze grands manufacturiers; mais celui des boulons et écrous pour voitures ne découlait d'aucun prix de revient. Tout changement apporté au prix fixé reflétait les variations dans les coûts de production ou de distribution. Aux dispositions générales affectant le prix, s'ajoutaient trois remises spéciales: une sur les grosses commandes, une autre sur la quantité accordée aux acheteurs dont le total des achats auprès des membres de l'Association dépassait un certain montant, et, enfin, une remise entre les associés eux-mêmes. Une pratique spéciale concernait les ventes au gouvernement et aux autres gros acheteurs: sur réception d'une demande de renseignements, les associés informaient le secrétaire de l'Association du prix qu'ils accorderaient, et le prix du plus bas soumissionnaire était révélé à tous les intéressés et devenait le prix minimum.

Malgré une absence de concurrence quant au prix, l'industrie était très efficace et avait fait de grands progrès techniques. Les prix (compte tenu du capital engagé ou du chiffre d'affaires) étaient raisonnables et les profits n'étaient pas excessifs. Sans prix uniforme pour les nombreuses variétés d'attaches, le prix de chaque sorte d'attache varierait d'un manufacturier à l'autre, à tel point

1. (1960) I.W.L.R., 884.

que les dépositaires et les acheteurs, grands et moyens, auraient à effectuer un grand nombre de demandes de renseignements avant de placer une commande — ils auraient à faire la tournée des fabricants — et cela augmenterait considérablement leurs frais d'administration qui ne sauraient être couverts, dans le cas des dépositaires, par leur marge actuelle de profit. L'Association argumenta, *inter alia*, que les restrictions conféraient au public «comme acheteur, consommateur et usager de n'importe quel produit» des bénéfices spécifiques et substantiels au terme du paragraphe (b) de la section 21 (1) de la loi.

Le Tribunal décida que le sens exact de ce paragraphe désignait toutes les personnes, prises collectivement, qui ont acheté la marchandise; de sorte que s'il ne suffisait pas de montrer qu'un petit groupe d'acheteurs serait privé de bénéfices ou d'avantages par la suppression de l'entente, ce n'était pas un si grand malheur si un petit groupe quelconque se voyait privé de bénéfices ou avantages par l'existence de l'entente. Le fait que les dépositaires et les acheteurs, gros et moyens, n'aient pas à rechercher des soumissions constituait un bénéfice spécifique et significatif, et vu que la suppression des restrictions générales sur le prix se trouverait à priver les acheteurs dont les achats constituaient les deux tiers de toutes les ventes sur le marché domestique et que les autres acheteurs, en tant qu'acheteurs, ne souffriraient aucun désavantage ou tort compensatoire, les conditions décrites au paragraphe (b) de la section 21 (1) de la loi se trouvaient satisfaites par rapport à ces restrictions. Mais les restrictions concernant les remises sur la quantité, qui n'avantageaient que les gros acheteurs dont les achats ne dépassaient pas le tiers de toutes les ventes domestiques ne constituaient pas un avantage pour le public comme acheteur. Et les restrictions sur les ventes aux départements gouvernementaux et à d'autres grands consommateurs ne servaient aucunement le public acheteur, consommateur et usager. L'Association, conséquemment, avait accompli la tâche qui lui incombait de prouver que les restrictions, de façon générale, n'étaient pas déraisonnables aux termes de la section 21 (1) de la loi. En conséquence, les restrictions générales sur le prix seraient déclarées non contraires au bien public. Mais les restrictions concernant les remises sur les grandes quantités, et celles qui ont trait aux ventes

aux départements gouvernementaux et aux autres gros acheteurs, étaient contraires à l'intérêt public et, conséquemment, nulles.

Durant l'étude des ententes conclues par la Fédération des Manufacturiers britanniques de Tapis et autres personnes¹, (*Federation of British Carpet Manufacturers' Agreement and Federation of British Manufacturers' and Others' Common Form Agreement*) la preuve montra qu'en 1946, le Board of Trade avait créé un organisme pour examiner l'industrie du tapis. En 1947, on rapporta entre autre que l'on recommandait «que le comité exécutif des manufacturiers du tapis devrait être reconstitué avec de plus amples pouvoirs pour aider à promouvoir l'efficacité de l'industrie, pour agir comme instrument de communication entre le Gouvernement et l'industrie et pour convaincre le Gouvernement qu'un rythme satisfaisant de progrès était maintenu et que les intérêts de la communauté se trouvaient respectés». À la suite de cette recommandation, on fonda la Fédération en 1948. Le contrôle des qualités et des prix par le Board of Trade cessa en 1952. Les manufacturiers, en faisant partie de l'Association, promettaient d'adhérer, dans leurs transactions, aux normes et aux décisions de son comité exécutif, même si la clause 22 des Constitutions et Règlements de l'Association donnait à chaque associé le droit de contracter selon ses termes propres. Les membres de la Fédération fabriquaient près de 75 p.c. des tapis traditionnels du Royaume-Uni. La clause 2 traitait des conditions du commerce et permettait aux associés d'accorder une remise aux seules maisons dont le nom figurait sur une liste fournie par la Fédération, et qui n'y figurait qu'avec la permission du comité chargé de ce soin. Le Tribunal a trouvé qu'en pratique, les décisions de ce comité étaient arbitraires. La clause 3 avait trait aux marchés d'outre-mer, et son article principal stipulait que les tapis ne pourraient se vendre outre-mer à un prix inférieur à celui du marché national. En octobre 1959, le Tribunal avait refusé d'émettre un ordre excluant de toute étude ultérieure de cette cause (alors en suspens devant le même Tribunal) les restrictions sur les ventes outre-mer. La Fédération n'a pas prétendu que le prix fixé était bas ou qu'il constituait un prix minimum en ce sens qu'il était destiné à prévenir toute

1. (1960) 1 All. E.R. 356.

perte (*stop loss price*); elle a prétendu que c'était un prix juste et raisonnable. Contrairement aux deux causes des filatures et des couvertures, qui nécessitèrent l'étude par le Tribunal d'un système complexe de prix de revient, la présente cause ne présente aucun système de prix de revient même dans le sens comptable le plus large du mot. Le comptable du Directeur des enregistrements fit l'étude de la comptabilité de 14 compagnies considérées comme représentatives. Dans deux cas seulement avait-on adopté les manières habituelles de calculer le prix de revient, et il fut difficile d'extraire des données de prix de revient précises ou vraiment comparables. La dernière disposition sur le marché domestique dont le Tribunal traita fut la clause 2 (k) concernant les normes à suivre dans le commerce. Cette disposition se résume brièvement à ceci: les ventes ne doivent pas se faire directement au consommateur-acheteur, ce qui englobe les corps publics, les tenants de domicile, les hôtels, les restaurants ou les cinémas. Étaient exemptés de cette provision certains agents-acheteurs reconnus et définis en appendice. Ces agents-acheteurs se composaient de gens qui devaient subvenir aux besoins en tapis de consommateurs extraordinaires, par exemple, les compagnies ferroviaires et maritimes, certains départements du gouvernement, mais non les autorités locales, les administrateurs d'hôpitaux, ou des industries nationalisées sauf la British Railways et la British Airways Corporation. Par exemple, le London Country Council, dont l'ensemble des besoins en tapis pour les bureaux, hôpitaux et écoles atteignait une valeur de 20,000 livres par année, devaient effectuer ses achats chez les détaillants. Les restrictions découlant de ces deux arrangements furent portées à l'attention de la Cour par le Directeur des enregistrements en vertu de la section 20 (2) de la loi. La Fédération appuyait ses revendications relatives aux restrictions conclues par ses membres en vertu de la section 21 (1) (b) (f) et (g) de la loi, et, sur l'accord dit de *Common Form* entre grossistes, d'après les paragraphes (3) et (g) seulement. La recommandation de la Fédération à ses membres, celle à laquelle la section 6 (7) «s'appliquait clairement», avait été retirée par la Fédération depuis décembre 1959.

Le Tribunal a trouvé que les recommandations suivantes contenues dans les normes de commerce établies par la Fédération

étaient contraires à l'intérêt public, et les a déclarées ainsi et, en conséquence nulles, en vertu de la section 21 (1) de la loi:

- 1) La norme principale du prix mentionnée à la clause 1 (a) parce que la Fédération n'avait pas démontré que le public se verrait privé de bénéfices importants.
- 2) Bien que les prix fixés puissent ne pas être déraisonnables, ils étaient fixés de façon arbitraire et le public n'avait aucune garantie que les prix seraient raisonnables.
- 3) Bien que l'élimination des normes qualitatives puisse priver les détaillants de normes comparatives, les détaillants, cependant, devraient retrouver leur habileté d'avant-guerre à comparer les qualités de tapis.
- 4) La stabilité des prix dans une industrie dont le marché est soutenu n'offre aucun avantage au public.
- 5) La suppression des restrictions relatives au prix et à la qualité ne conduirait vraisemblablement pas à la dégradation du produit; la compétition diminuerait les prix et le public se verrait offrir une grande variété de tapis à des prix permettant de soutenir la concurrence.
- 6) La restriction limitant la remise du grossiste aux seuls grossistes dont le nom figurait sur la liste de la Fédération, parce qu'elle empêchait les grossistes progressifs d'acheter une grande variété de tapis, et parce qu'elle diminuait la concurrence qui, sans elle, stimulerait ceux dont les noms figuraient sur la liste.
- 7) Les restrictions imposées aux grossistes qui vendaient aux consommateurs-acheteurs, parce qu'elles enfreignaient la section 21 (1) (b) de la loi.
- 8) Les restrictions relatives aux marchés d'outre-mer, parce que la Fédération n'avait pas établi que leur suppression occasionnerait une baisse importante du volume ou des bénéfices du commerce de l'exportation des tapis, et, en conséquence, elles allaient à l'encontre de la section 21 (1) (f) de la loi.

Dans la cause de la Fédération des Boulangers grossistes et autres en Grande-Bretagne et en Irlande du Nord¹ (*Federation*

1. (1960) 1 All. E.R. 227.

of Wholesale and Multiple Bakers, Great Britain and Northern Ireland), le Tribunal devait étudier, principalement, le prix du pain ordinaire en Angleterre et au pays de Galles.

De 1941 à 1956, le prix du pain avait été contrôlé par un système de subventions et contrôles de prix. À la suite de la suppression du contrôle des prix, la Fédération conseilla à ses membres des prix de détail fixes pour le pain ordinaire, et en 1958, la Fédération fit sien un mémoire intitulé «Coût et vente du pain ordinaire en Angleterre et au pays de Galles» (*Cost and Sale of Standard Bread in England and Wales*), qui comportait une formule permettant de normaliser les prix qu'elle recommandait. Ce mémoire donnait la méthode à utiliser dans le calcul du prix de revient de la fabrication et de la distribution du pain régulier et celle qui permettrait d'établir le prix de détail maximum, ce qui, en principe, perpétuait la méthode utilisée pendant la période de contrôle, c'est-à-dire une méthode fondée sur une série d'échantillons. À partir de ces exemples, on arrivait à un coût maximum en tenant compte et des baisses survenues durant l'année précédente, et de certains facteurs précis du coût: la répartition, le loyer, etc. Les résultats devaient être compilés 21 jours après la fin du trimestre et envoyés à des comptables désignés; ceux-ci étaient autorisés à examiner les dossiers de tout membre qui soumettait des résultats, pour en vérifier l'exactitude.

À la question soulevée par le Directeur des enregistrements en vertu de la section 20 (1) et (2) de la loi, à savoir si la défense de mettre en vente ou de vendre des pains réguliers de poids statuaire de 28 et 14 onces à des prix supérieurs à ceux que recommandait la Fédération, ainsi que la fixation d'une marge du profit au détail, étaient contraire au bien public et, en conséquence, nulle en vertu de la section 20 (3) de la loi, la Fédération rétorqua en cherchant à se justifier en vertu de la section 21 (1) de la loi.

Le Tribunal a soutenu que les restrictions étaient considérées comme contraires à l'intérêt public par la section 21 (1) de la loi et, en conséquence, les déclarait ainsi parce que, *inter alia*:

1) Si un contrôle collectif du prix par fixation d'un prix maximum pouvait, en ce qui concernait l'intérêt public, susciter moins de critiques qu'un contrôle par prix fixé, car, le prix maximum permettait des ventes à un prix inférieur, le maximum re-

commandé avait fonctionné en fait comme un prix fixe, alors que certains des membres de la Fédération auraient pu se permettre de vendre à un prix inférieur. Aussi, l'absence de tout avis public dans la presse, quand on a établi le système d'un prix maximum recommandé à la fin du contrôle national des prix, que les prix étaient des maxima et que des ventes auraient pu se faire à des prix plus bas, tendait à démontrer que la description des prix comme étant des maxima n'était pas faite dans le but de marquer une grande différence pratique.

2) La Fédération n'avait pas prouvé que la suppression de la restriction priverait à l'avenir le public d'un avantage et ceci parce que la formule permettait des profits trop favorables pour qu'elle ait pu se trouver justifiée de prétendre qu'elle protégeait le client suffisamment; par ailleurs, avec une demande à la baisse ou stationnaire et une production abondante comme c'était actuellement le cas, la libre concurrence favoriserait, à la longue, une diminution des prix.

Per Curiam: (a) dans le cas où les restrictions sont contenues dans les recommandations d'une association commerciale, non dans les clauses d'un accord, la preuve incombe néanmoins à l'association en vertu de l'effet combiné de la section 6 (7) et la section 21 (1) de la loi (*Restrictive Trade Practice Act, 1956*); et (b), si on avait à établir un contrôle collectif des prix fondé sur le coût de revient, le système devrait être fondé sur le principe du plus bas coût plus un montant calculé pour maintenir en affaires assez de producteurs au coût de revient élevé pour suffire aux besoins du public, plutôt que sur un coût moyen réduit par un «facteur de rendement».

Le Tribunal a suivi, en cela, la cause des maîtres-boulangers d'Écosse, qui, elle aussi, avait trait au prix fixé pour un pain régulier, en citant cette partie du jugement:

«On doit toujours bien garder en mémoire que c'est l'absence de ces pratiques restrictives visées par la loi qui constitue l'intérêt du public et qu'une telle absence implique l'existence d'une libre concurrence quant au prix et quant à tout autre aspect du marché.»

* * *

Telles sont, peut-on dire, les plus importantes causes économiques entendues par la Cour anglaise (*Restrictive Practices Court*) depuis l'établissement de la loi pour le contrôle des monopoles en 1956 (*Restrictive Trade Practices Act*). Il y a eu un très grand nombre de causes d'une moindre importance, peut-être, du point de vue économique, mais il semble bien qu'on en ait assez dit pour établir le fait qu'à moins de conférer au public des avantages spécifiques et substantiels, une pratique restrictive — indépendamment des intérêts économiques qui ont pu l'introduire en leur faveur — a peu de chances d'être approuvée si le Directeur des enregistrements la soumet au Tribunal, à moins qu'on ne démontre qu'elle existe dans l'intérêt du public. La section 21 (1) de la loi renferme l'arme puissante de cet ensemble des sept «barrières» contenues dans les paragraphes (a) à (g), «barrières» que doit franchir, en tout ou en partie, un accord en arrivant devant le Tribunal; même alors d'ailleurs, on doit démontrer au Tribunal, d'après la clause «d'équilibre» qui se trouve à la fin de la section, que la mesure n'est pas déraisonnable compte tenu d'une part, des circonstances, et d'autre part, de tout tort causé au public ou à des individus non participant au contrat, mais intervenant comme acheteurs, consommateurs ou usagers des biens concernés.

Il en résulte que la plupart des accords étudiés par le Tribunal n'ont pas résisté à son examen juridique; d'autres ont été abrogés avant de paraître devant le Tribunal; et d'autres ont été retirés avec la promesse d'aviser le Directeur des enregistrements si les mêmes ou de semblables restrictions sont mises en pratique à l'avenir, de sorte que le directeur pourrait s'il le désirait, formuler une demande pour les traduire en Cour.

Historiquement, la création de monopoles et de pratiques restrictives, en évitant le plus de concurrence possible, a joué en faveur des intérêts et du commerce concerné et du public, mais, en Angleterre, la loi commune a toujours sauvegardé jalousement les conditions du commerce. En 1623, le Statut des Monopoles a déclaré nuls tout monopole, licence et lettre patente autorisant un seul individu à acheter, vendre, fabriquer, travailler ou employer quoi que ce soit dans le Royaume. Désormais, la Couronne ne pouvait accorder un monopole sans autorisation

statutaire — ce qui obligeait le Roi ou la Reine du jour à s'humilier singulièrement devant le Parlement — et signifiait la perte de revenus pour la bourse royale. Bien que les Tribunaux du Royaume-Uni ne soient pas allés aussi loin que le tribunal américain qui lâcha cet aphorisme dans une fameuse cause contre les trusts en 1945: «Le Congrès n'a pas toléré les 'bons trusts' et condamné les 'mauvais'; il les a tous prohibés»¹, Lord Birkenhead, en 1919, avait clairement défini l'intérêt public lorsqu'il a dit: «Un contrat qui entrave le commerce ne saurait être exécuté à moins: (a) qu'il ne soit raisonnable entre les parties contractantes, et (b) conforme aux intérêts du public. Tout contrat, en conséquence, qui est accusé d'entraver le commerce doit se soumettre à ces deux conditions. Les deux existent encore.»² Et au cours d'un débat à la Chambre Haute, le 7 mai 1955, le Chancelier (Viscount Kilmuir) dit, à propos de la loi de 1956 (*Restrictive Trade Practices Act*): «Si nous continuons à faire tomber, en moyenne, un tiers des accords restrictifs du commerce avant leur sommation devant le Tribunal, la loi fonctionne assez bien.»³

* * *

Depuis la mise en vigueur de la loi de 1956 (*Restrictive Practices Act*), la presse a donné de nombreuses informations concernant l'opération de la Première partie de la loi qui exige, comme les pages précédentes de cet article viennent de l'établir, que les accords commerciaux qui tombent sous le coup de la section 6 (10) à cause des restrictions qu'ils contiennent, soient enregistrés au Bureau du Directeur des enregistrements et subséquemment soumis à l'enquête judiciaire du Tribunal (*Restrictive Practices Court*). Mais on a dit fort peu de choses de la Deuxième partie de la loi. La section 25 de celle-ci contient le nouveau et important droit d'imposer par la loi le respect des conditions des prix de revente de marchandises fournies avec avis préalable de ces conditions. Cependant, il y a eu de nombreuses causes et celles-ci furent entendues à la Cour de la Chancellerie. Les jugements

1. Judge Learned Hand in *United States v. Aluminum Co. of America*, 148 F. 2nd, 416/427, (C.C.A. 2nd 1945).

2. *McGlistrim v. Ballymacelligott Co-operative Agriculture & Dairy Society*, (1919), A.C. 548 et 562.

3. *Hansard (House of Lords)*, Vol. No 64, 7.5.58.

rendus dans les plus importantes causes entendues à la Cour montrent que, pourvu que l'avis concernant les conditions entourant le prix de revente de la marchandise soit donné en un langage clair, simple et sensé et, avant tout précis, on peut faire respecter une telle pratique en vertu de l'article 25 de la Deuxième partie de la loi.

Les plus remarquables de ces causes se résument comme suit.

Dans le cas de *Imperial Tobacco Co. of Great Britain and Ireland vs Deeming*¹ le demandeur cherchait à obtenir une injonction contre le défendeur — un détaillant qui réduisait ses prix au plus bas — qui n'avait pas répercuté une augmentation du prix des cigarettes résultant d'une augmentation des droits sur le tabac. Personne ne niait les faits, car on admettait bien que le demandeur, conformément à la section 25, avait donné avis quant au prix auquel le détaillant devait revendre son produit au public. Les conséquences furent sérieuses pour le demandeur parce qu'il voulait voir tous ses détaillants traités équitablement. Le Tribunal a consenti une injonction perpétuelle empêchant le défendeur de revendre les produits du demandeur au-dessous du prix fixé.

Dans la cause de *Beecham Foods Ltd vs North (Edmonton) Supplies Ltd*², il s'agissait du breuvage connu sous le nom de «Lucozade». La compagnie Beecham avait fixé le prix à 2/6 la bouteille, plus 3d pour la consigne. Le défendeur avait fourni des bouteilles de «Lucozade» pour 2/7 l'unité en réponse à des «commandes-pièges», et le demandeur le poursuivait en justice pour obtenir une injonction empêchant de semblables ventes à l'avenir, et pour faire enquête quant au tort encouru. Le Tribunal avait à décider si les 2d manquants provenaient du prix du breuvage ou du montant de la location de la bouteille. On a soutenu que la bouteille n'était pas vendue du tout, mais louée comme récipient pour transporter le liquide. Il en était ainsi si le client payait 2/9. Dans chaque cas, le Tribunal interprétait la transaction comme le paiement de 2/6 en plein pour la marchandise liquide, et 3d ou 1d comme location de la bouteille. La section 25 se rapporte, cependant, au seul contrat de vente des marchandises; elle ne touche en rien aux frais de location. En conséquence, comme

1. •The Times• Law Reports (Current).

2. (1959) I.L.L. R. 643.

le liquide était vendu au prix approprié, et que le déficit de 2d s'appliquait entièrement aux frais de location, on a jugé que la cause ne concernait pas cette section. La cause du demandeur a été jugée mal conçue, et la requête rejetée. Le Tribunal a déclaré que la leçon qui se dégageait de tout cela était que si on veut fixer le prix de la vente au détail, on doit, de l'avis du Tribunal, le faire en un langage sobre, simple et sensé, et, avant tout, précis. Si on agit ainsi, il n'y a pas de doute que la mesure restrictive peut être imposée aux termes de la section 25 de la loi.

Dans le cas de *Dunlop Rubber Co. Ltd vs Longlife Battery Depot*, (une entreprise)¹, le Tribunal a accordé une injonction empêchant le défendeur de transgresser lui-même, ou par ses serviteurs, agents ou travailleurs, ou de toute autre manière que ce soit, la lettre patente numéro 588170, en vendant ou en fournissant des pneus d'automobile faits ou fabriqués selon la dite lettre patente à des prix, soit directement ou indirectement supérieurs ou inférieurs ou à des termes différents de ceux qu'annonçait le demandeur de temps à autre, ou autrement en contravention avec la licence limitée qui lui était octroyée par la dite lettre patente. Ici, également, on avait donné avis des conditions de revente, conformément à la section 25 de la loi.

Dans la cause de *Country Laboratories Ltd vs J. Mindel Ltd*², dit le cas «Brylcreem», après le 2 novembre 1956, date d'entrée en vigueur de la section 25 de la loi, le demandeur publia une liste de prix qui attirait l'attention sur la loi, et qui stipulait que tous les produits lancés sur le marché par lui étaient vendus à la condition qu'on adhère au prix de détail fixé. Le défendeur, qui avait reçu copie de la liste des prix et qui, en conséquence, connaissait cette condition, a acheté d'un grossiste par la suite, un des produits du demandeur et l'a vendu à un prix inférieur au prix de détail fixé. Le demandeur savait d'après un signe secret que le produit avait été mis sur le marché par lui après le 1^{er} novembre 1956, mais le défendeur n'avait nullement connaissance de ce signe secret et ne s'était pas enquis à quel moment le produit avait été lancé sur le marché. Le demandeur ayant demandé une injonction interlocutoire empêchant le défendeur de vendre à un prix

1. (1958) All. E.R. Part 4.

2. L.R.1 R.P.1.

inférieur au prix de détail fixé des produits mis sur le marché par lui et décrits dans sa liste des prix courants, le Tribunal refusa d'accorder une injonction. Le Tribunal a jugé que la section 25 de la loi doit être interprétée dans son sens strict, parce qu'elle limitait la liberté de commercer et «avis» doit se limiter à «avis exprès». Bien que le défendeur ait su l'existence de la condition, on n'avait pas prouvé qu'il avait reçu cette connaissance avec l'idée expresse que le produit était vendu sujet à cette condition, car il ne savait pas nécessairement que le produit avait été fait après le 1^{er} novembre 1956, et il n'avait aucune obligation de s'enquérir de ce fait. Dans la cause de *Goodyear Tyre and Rubber Co. (Great Britain) Ltd vs Lancashire Batteries Ltd*, la Cour d'Appel a défini ce que la section 25 (1) de la loi exigeait comme avis concernant les conditions du prix de revente. La Cour a jugé que l'avis de condition concernant une restriction du prix pour se conformer à la section 25 exigeait seulement un «avis» concernant le fait qu'une telle condition existait, et non pas un avis indiquant les conditions actuelles de la restriction du prix et que, en conséquence, on pouvait exiger que le défendeur respecte cette restriction du prix en vertu de cette section.

J. Rodger NICOLL, A.C.I.S.