

Je songe en ce moment à plusieurs maisons mais je ne les nommerai pas. Nous les connaissons fort bien. Bon nombre d'industries ne traitent pas directement avec le détaillant mais elles ont recours à un intermédiaire; pourtant cela se fait sans menaces. Le prix de revente est fixé et maintenu, de même que la marge de bénéfice. Cela n'exige certainement pas plus de deux parties; or, il vous en faut trois. N'avez-vous pas examiné ou n'avez-vous pas trouvé quoi que ce fût qui eut pu vous porter à conclure qu'il vous serait impossible de fournir la preuve d'une coalition faite au détriment du public, sous l'empire de la loi actuelle et dans les conditions que je viens d'exposer?—R. Je ne saurais dire si cela outrepassé le simple rapport entre le fabricant et le détaillant, car il me semble que la façon de procéder est la même. Il faut se reposer sur quelque chose dans tout arrangement, contrat ou entente. Un fabricant pourrait dire à un marchand...

L'honorable M. FOGO: Ne pouvez-vous pas avoir une série d'interventions unilatérales?

M. FULTON: Cela équivaldrait à un arrangement tacite.

Le PRÉSIDENT: M. Fulton est à interroger le témoin, monsieur le sénateur Fogo.

L'honorable M. FOGO: Excusez-moi!

Le TÉMOIN: Le fabricant pourrait traiter avec le marchand aux conditions presque les mêmes que celles qu'il pose au détaillant. Il pourrait lui dire ceci: Vous m'achetez ces marchandises à tel prix; or voici le prix de revente ordinaire ou celui qui doit être maintenu. Puis, voici le prix que les détaillants ont l'habitude de maintenir. Le distributeur est à peu près dans le même cas que le détaillant: il reçoit les marchandises et les passe au détaillant sans autre arrangement, entente ou accord plus ferme.

*M. Fulton:*

D. Ce ne sont pas des cas unilatéraux. Nous avons ici le cas d'un fabricant qui émet une liste de prix de détail. Or, ils ne peuvent être appliqués que si les marchandises sont distribuées par l'entremise d'un distributeur. Elles vont directement au détaillant. Néanmoins, le fabricant émet une liste des prix de détail. Par le fait même, il doit y avoir quelque arrangement, entente ou contrat tacite entre le fabricant et le distributeur ou entre ce dernier et le détaillant. Il m'est donc impossible de considérer cela comme une série d'actes unilatéraux. Au contraire, il m'est évident qu'il s'agit d'une entente, explicite ou tacite, entre deux ou plusieurs personnes, puisque ces personnes sont parties à cette entente. En tout cas, le fabricant distribue une liste des prix de détail.—R. Je saisis très bien votre point, monsieur Fulton, mais je crois que la contrainte est un peu plus forte que s'il s'agissait simplement d'une entente entre le fabricant et le détaillant. Néanmoins, on peut fort bien se demander si ce cas n'est pas un acte unilatéral de la part du fabricant à l'égard du distributeur et de celui-ci à l'égard du détaillant qui les empêcherait d'être considérés, aux yeux de la loi, comme ayant fait une entente entre eux. Si l'on reprochait à un distributeur d'agir en vertu d'une telle entente,—je ne fais ici que des suppositions,—il pourrait répondre qu'il ne tient aucunement à fixer ces prix et qu'il n'a jamais conclu d'arrangement, d'entente ou de contrat à ce sujet. "Mais, pourrait-il ajouter, je savais qu'en ne livrant pas ces marchandises aux prix inscrits sur la liste fournie par le fabricant, il me serait effectivement difficile de renouveler mon stock, bien que le fabricant ne m'ait rien dit en ce sens. J'ai donc cru qu'il serait mieux pour moi d'appliquer ces prix. Toutefois, je n'ai conclu aucun arrangement à cet effet avec le fabricant et je n'ai jamais discuté avec lui la question de fixation des prix. Je n'ai fait que m'en tenir à la liste des prix courants." Il pourrait