

bas. Cet article précise qu'il en est ainsi que si le public en est avisé. Ce que l'article n'interdit pas, et je ne suggère aucunement qu'il devrait l'interdire, c'est le cas où les marchandises de l'arrière-boutique sont étiquetées à un certain prix et celles qui sont dans le magasin sont étiquetées à un prix plus élevé. Il me semble que si le public ne sait pas qu'il existe deux prix, il n'y a pas de problème.

Le sénateur Buckwold: Je suppose alors que vous interprétez ceci comme s'appliquant aux ventes au détail seulement, par opposition aux autres formes de vente.

M. Booth: Non, cela nous intéresse. C'est précisément ce dont il s'agit. Cela dépasse le domaine de la vente au détail, et nous craignons que cela n'affecte les ventes par catalogue, même les listes de prix des fabricants qui, une fois distribuées, ne peuvent être changées. L'article ne reconnaît pas que la valeur des stocks peut diminuer autant qu'augmenter et que les stocks peuvent devenir inutilisables.

Le sénateur Buckwold: Ceci m'intéresse; l'étiquetage ne concerne pas que les marchandises sur les étagères. Le problème est bien plus vaste. Les marchandises entreposées chez le fabricant ont aussi des étiquettes indiquant un prix.

M. Booth: C'est exactement ce qui nous intéresse.

Le sénateur Buckwold: Il y a des marchandises chez les grossistes, chez les détaillants et même dans les entrepôts. Qu'est-ce que le prix étiqueté? Est-ce le prix qui figure sur une liste ou celui qui figure sur la boîte de conserve? Je félicite la Chambre de commerce d'avoir attiré notre attention sur ce point. Le monde des affaires ne fonctionne pas tout à fait de cette manière. Il serait presque impossible de vendre un produit à son prix initial sur un marché fluctuant. Comment savoir quand arriver et partent les produits? Il me semble qu'en qualité de comité nous devrions faire certaines observations sur ce sujet.

Le président: Vous semblez ne vous en tenir qu'aux ventes de détail.

Le sénateur Buckwold: Je ne sais pas. Cela semble concerner les marchandises des magasins de vente au détail, mais ce n'est pas clair. Les marchandises pourraient se trouver n'importe où. Il pourrait s'agir d'un stock de mine-rai dans une mine. Cela pourrait être n'importe où. Cela signifie-t-il que le prix initial est bloqué?

M. Joplin: Nous sommes arrivés à la conclusion, que selon le libellé actuel du bill, aucune limite n'est fixée. L'objection est motivée. Les marchandises sont-elles dans un magasin de vente au détail? Chez un marchand? Se trouvent-elles dans un entrepôt ou sur un établi? Est-ce qu'il faut remonter aux matières premières? Où le texte législatif sur le double étiquetage s'arrête-t-il vraiment? La définition n'est pas précise. Nous reconnaissons que, si une personne choisit un article sur une étagère, un contrat implicite existe entre le prix indiqué et celui qui sera payé à la caisse. C'est une sorte de situation, mais que dire des stocks?

Le sénateur Buckwold: Tout ce qui arriverait serait la disparition du double étiquetage proprement dit. Les étiquettes pourraient être enlevées. C'est ce qui se produit actuellement. Si le prix d'une chemise est de \$4.95 et qu'il passe à \$5.95, on enlève l'étiquette et on en met une nouvelle. Avant, on ne faisait que rayer l'ancien prix, mais maintenant on est plus subtil. Est-ce du double étiquetage,

ou y a-t-il double étiquetage seulement lorsque le prix est rayé et remplacé par un autre sur la même étiquette? Je crois que nous avons besoin d'éclaircissements sur ce point.

Le président: La forme courante de double étiquetage signalée de temps à autre dans les journaux à propos de certaines opérations de supermarchés est celle où on trouve deux étiquettes avec des prix différents sur un même article.

Le sénateur Buckwold: Si c'est ce qu'ils veulent dire, j'approuve entièrement.

Le président: Si nous nous en tenons à cela.

Le sénateur Buckwold: Oui. Le projet de loi est rédigé en des termes si imprécis qu'il peut être appliqué à toute hausse de prix de tout article vendu à n'importe quel stade de la distribution, lorsqu'il y a augmentation générale du prix de ce produit, mais pas nécessairement de cet envoi en particulier. C'est ce qui m'inquiète.

Le président: C'est une question que nous devons étudier.

M. Joplin: Voyons le cas suivant. Des marchandises se vendent ordinairement \$10, mais pour une raison quelconque on décide de les vendre à \$9. Après la vente le marchand décide de revenir au prix initial. Voilà un cas de double étiquetage qui remonte jusqu'à l'inventaire.

Le sénateur Buckwold: Ce n'est pas cela qui m'inquiète. Ce qui me préoccupe vraiment, c'est tout le processus de la hausse du prix d'un produit. Est-ce que, pour un même envoi, ce doit toujours être au prix exact que le produit est vendu au consommateur? Je ne sais pas.

Le président: Le bon sens ne semble pas justifier cette interprétation du texte de loi.

Le sénateur Buckwold: On pourrait l'interpréter de cette manière.

Le président: L'article est peut-être mal rédigé.

M. Booth: Je crois que c'est là le problème. Si on se réfère à la définition au sens large du mot «fournir» selon l'alinéa 36.2(1) (d), il y a infraction lorsque le prix fourni est:

«Dans ou sur quelque chose qui est, pour le compte du fournisseur, vendue, envoyé, livré ou transmis à des éléments du public ou mis à leur disposition.»

Là encore on donne un sens trop large au mot «public». Si une société minière a distribué une liste de prix et que, par suite d'une augmentation des coûts, elle décide de hausser ses prix alors que le public, c'est-à-dire les clients de la société, a déjà en sa possession l'ancienne liste, peut-elle procéder à une augmentation?

Le sénateur Buckwold: Je crois que nous devons éclaircir ce point. Est-ce que cela interdit un profit sur les stocks?

Le président: Je dois signaler que le ministre a proposé d'amender l'alinéa (d) auquel se reporte M. Booth, et a recommandé de l'abroger.

M. Booth: Tout ce que je puis dire, c'est que la Chambre de commerce a adressé un mémoire au ministre. J'en suis content. J'ingore si cela en est le résultat.