

veillé à ce que ce prix fût exigé de l'acheteur. Je doute s'il se trouve quelqu'un au Canada qui le sache. Je crois qu'on peut affirmer qu'il y a indication dans un assez grand nombre de cas et qu'il y a également un assez grand nombre de cas où une certaine contrainte s'est exercée.

M. Drew: Vous voulez dire de la part de l'éditeur?

L'hon. M. Garson: De la part de l'éditeur.

M. Graydon: Quel sera l'effet de ce projet de loi en ce qui concerne les producteurs ou fabricants des États-Unis qui distribuent d'ordinaire leurs produits par l'entremise de détaillants au Canada. Que prévoit cette mesure à l'égard d'opérations commerciales de ce genre?

L'hon. M. Garson: Sauf le respect que je porte à l'expérience possible de mon honorable ami dans les cas de cette sorte, les fabricants américains n'ont-ils pas généralement un concessionnaire canadien qui revend dans tout le pays, ou bien un dépositaire en chaque province? Ce dépositaire exécute les commandes au nom du fabricant et expédie aux détaillants canadiens. Dans un cas semblable, j'imagine que le représentant canadien du fabricant américain, ou encore la filiale canadienne d'une maison américaine, tombe sous la définition du mot "vendeur", inscrite au paragraphe 1 de l'article 37A, où l'on voit en effet que par vendeur il convient d'entendre une personne s'adonnant à la fabrication ou à la distribution ou à la vente de tout article ou produit.

M. Graydon: Il me semble qu'il y a autre chose encore, qu'il nous faut prendre en considération. Je ne veux pas insister, mais je me suis laissé dire à plusieurs reprises, depuis que le projet de loi a été introduit, que celui-ci donnerait lieu à des difficultés dans les relations des fabricants et producteurs américains et des détaillants canadiens. A mon sens, il nous faut examiner une possibilité: c'est que la coutume évoquée par le ministre est peut-être parfaitement recommandable aujourd'hui, en ce qui concerne l'agent général canadien, mais il se peut que les hommes d'affaires tendent à régler leurs transactions d'une manière qui n'empiète pas sur les dispositions légales tout en restant fidèles dans la mesure du possible aux habitudes qu'ils ont contractées dans le passé. C'est, ma foi, normal et bien naturel. C'est naturel et normal que les entreprises commerciales agissent ainsi. Il est possible qu'à l'avenir des producteurs ou fabricants américains traitent directement avec les détaillants

canadiens sans passer par un intermédiaire. Le ministre est-il d'avis que certaines difficultés se posent pour ce qui est de l'application de la loi aux fabricants américains, par opposition aux producteurs canadiens? Je demande ce renseignement parce que je ne voudrais pas que des distinctions injustes fussent établies au détriment de Canadiens,—consommateurs, détaillants ou fabricants,—au profit de nos amis américains. C'est l'unique raison pour laquelle je pose cette question. Je saurais gré au ministre d'élucider ce point.

L'hon. M. Garson: Eh bien, je dois dire, d'abord qu'à ma connaissance très peu de fabricants américains vendent directement au détaillant canadien.

M. Graydon: En ce moment.

L'hon. M. Garson: En ce moment. J'imagine que les avantages qu'ils pourraient retirer, en se soustrayant à l'application de la loi par ce moyen, c'est-à-dire en traitant directement, sont plus que contre-balancés par ceux que leur vaut une agence canadienne compétente de distribution.

Quel intérêt auraient-ils à traiter directement avec les détaillants canadiens si ce n'est uniquement d'obtenir qu'ils observent les prix fixés pour les objets ainsi vendus, alors que ces mêmes détaillants ne maintiendraient pas ces prix à l'égard de marchandises qu'ils auraient achetées de fabricants canadiens. Compte tenu de la très petite fraction du commerce total que viserait pareille entente, il me semble que la fixation des prix s'exerçant entre le fabricant américain et le détaillant canadien ne présenterait que de médiocres avantages, vu la concurrence qui jouerait dans le reste du secteur commercial en raison du libre commerce entre les fabricants canadiens et leurs détaillants.

M. Nowlan: Je désire appeler l'attention du ministre sur la situation qui, sous l'empire de la mesure, sera faite aux organismes de vente existants. Je songe à plusieurs organismes. Prenons par exemple, celui qui s'occupe de la vente des tomates et qui englobe une région relativement étendue des provinces Maritimes. Il fixe le prix de vente du grossiste au détaillant. Il faut qu'il agisse ainsi, car il doit prendre soin des camions qui desservent les collectivités rurales situées à la périphérie. Il craint la concurrence des maraîchers qui viennent vendre en ville à meilleur marché que le grossiste. Il conclut donc une entente, ou laisse clairement entendre que si l'on ne vend à un certain prix, il cessera ses livraisons.