

L'évolution des lois du loyal commerce, aux États-Unis, a été décrite dans le mémoire soumis au comité par l'association des quincailliers de détail. Je crois que cette description s'applique fort bien au débat et j'aimerais en lire un petit extrait qui montre comment on passe d'une mesure à l'autre. Si nous adoptons la mesure qui a été prise il y a plus de cinquante ans aux États-Unis, nous verrons ce qui pourra arriver quant aux mesures additionnelles nécessaires pour assurer la protection de notre économie.

Voici cet extrait du mémoire:

Il y a lieu de noter que la fixation des prix de revente est une pratique commerciale tout à fait légale en vertu du droit coutumier. Il n'y a qu'aux États-Unis que la pratique a été jugée illégale et cela seulement en vertu de la loi Sherman de 1890 contre les trusts, en vertu de laquelle les tribunaux ont soutenu que ni le brevet ni le droit d'auteur ni la marque de commerce ne donnaient au produit un droit de propriété dont le fabricant pouvait bénéficier lorsque son produit était entre les mains des détaillants.

Au début du siècle, on assista, dans ce pays en voie d'expansion, à une concurrence acharnée et fort répandue, qui poussa la population, d'une bout à l'autre du pays, à réclamer une intervention législative autorisant la fixation du prix de revente, sur le plan vertical, à l'égard de la marchandise à marque de fabrique. Les économistes et, à leur suite, les législateurs des États-Unis avaient tôt fait de constater qu'un article renommé, dont la mise au point avait, dans bien des cas, nécessité de fortes dépenses, une grande adresse technique et de nombreuses expériences scientifiques, un article jouissant de la faveur du consommateur et vendu à un prix fort convenable, du point de vue du consommateur, pouvait rapidement tomber en déconsidération sous l'effet d'une concurrence acharnée des prix de la part de vastes entreprises de commerce de détail, notamment les magasins à succursales et les grands magasins. La vente au rabais, a-t-on constaté, jetait d'abord le chaos dans le marché dont jouissait le produit en cause, puis, la confiance du consommateur ayant été ébranlée, finissait par faire disparaître ce produit du marché, souvent au détriment du consommateur. L'exemple de la montre Ingersoll, produit très bien connu, a largement contribué à provoquer la demande d'une législation en matière de loyal commerce, aux États-Unis. La législation établie depuis dans 45 États, aussi bien qu'à l'égard du commerce entre États, a assuré un cadre juridique à la fixation du prix de revente. Elle a, de fait, rétabli l'ancien régime de droit commun, sous lequel la fixation du prix de revente était une pratique commerciale légale et économiquement saine.

Et voilà. Nous sommes en train d'abolir une pratique qui a été reconnue acceptable en vertu du droit coutumier. Le jour s'annonce où il deviendra de plus en plus évident que, pour remplacer cette pratique, il nous faudra élaborer un système législatif complexe autorisant la chose même que nous aurons abolie.

Il me semble que c'est une façon ridicule de procéder. Je me rends compte, cependant que la Chambre est évidemment résolue d'adopter cette mesure législative qui pros-

crirait la fixation des prix de revente. J'admets que le texte du projet d'amendement dont nous sommes saisis m'inquiète un peu car, à mon sens, il est ambigu. A mon avis, il n'indique pas bien clairement que l'on veut pourvoir à l'étude d'une mesure législative qui donnera lieu en fin de compte à ce qu'on appelle ici et aux États-Unis des lois d'équité commerciale.

Parce que je veux être absolument certaine de l'objet de la mesure sur laquelle nous allons nous prononcer, et parce que je ne voudrais pas m'exposer à appuyer une proposition qui sera peut-être tout autre que je ne l'avais prévu, appuyée par le député de Kamloops (M. Fulton), je propose:

Qu'une modification de l'amendement supprime tous les mots qui suivent le mot "prescrivant", et y substitue les mots suivants: "l'établissement d'une commission du commerce équitable".

M. George H. Hees (Broadview): J'ai écouté avec un vif intérêt les déclarations qu'a formulées tout à l'heure le député d'York-Sud (M. Noseworthy). Il était fort réconfortant de l'entendre exposer un point de vue diamétralement opposé à celui qu'avait adopté le député de Vancouver-Est (M. MacInnis) au comité d'enquête sur la fixation du prix de revente, dont j'ai eu l'honneur de faire partie. Le représentant de Vancouver-Est, un des deux membres cécéfistes du comité, s'est dit entièrement satisfait de la mesure. Il a simplement demandé qu'on mette la mesure en vigueur immédiatement, sans y apporter de changement.

A en juger d'après les vues du représentant d'York-Sud, la C.C.F. se rend compte, je crois, que la mesure représente une grave menace pour le petit détaillant. J'espère que ses collègues de la C.C.F. partagent ses vues.

La représentante d'Hamilton-Ouest (M^{me} Fairclough) vient de déclarer que nous devrions étudier minutieusement les lois du loyal commerce qui sont aujourd'hui appliquées un peu partout aux États-Unis. Je partage cette opinion. Il est pour nous de la plus haute importance de nous renseigner à fond sur les résultats obtenus aux États-Unis. Je reviens sur le point que j'ai déjà traité l'autre soir, afin de pousser plus loin mon analyse des lois américaines sur le loyal commerce. J'ai quelques commentaires à formuler au sujet de l'expérience acquise chez mes voisins depuis cinquante ans.

En 1900, les États-Unis ont interdit la fixation des prix de revente. Durant les 30 années qui ont suivi, consommateurs et détaillants ont constaté que cette interdiction donnait des résultats fort peu satisfaisants. En 1931, la Californie adoptait la première