

assurer le maintien des prix de revente des marchandises qu'il vend.

Voici ce que M. Hannam a dit, d'après la page 592:

Voyons quelles sont ces cinq pratiques qu'on peut invoquer pour refuser d'approvisionner une entreprise:

(1) L'utilisation d'un article comme article spécialement sacrifié aux fins de réclame, non pour en tirer un profit. A notre avis, voilà qui mène clairement au maintien des prix de revente.

(2) La vente d'articles non pas en vue du profit mais pour attirer les clients au magasin, dans l'espoir de leur vendre d'autres articles. Cette disposition des modifications est à bien des égards semblable par sa nature et son objet à celle qui visait déjà les articles sacrifiés. Nos objections restent les mêmes: la décision ne devrait pas être laissée aux particuliers; les termes sont extrêmement imprécis, si on pense à leur interprétation juridique; enfin la disposition ouvrira la voie au maintien des prix de revente.

(3) Se livrer à une réclame trompeuse au sujet d'un article. Nous ne sommes pas en faveur de la réclame trompeuse et nous pensons qu'elle devrait faire l'objet d'une révision et d'une réglementation constante de la part de l'autorité publique. Si une enquête officielle démontre qu'un détaillant se livre à une réclame trompeuse, une poursuite devrait être intentée contre lui. Mais, ici encore, nous croyons que confier la réglementation de cette affaire aux marchands ne peut que faciliter encore davantage ce que nous cherchons à éviter, soit le maintien des prix de revente.

(4) Ne pas fournir aux acheteurs la qualité d'entretien voulue. Nous croyons sincèrement qu'en permettant le retour du maintien des prix de revente parce que, de l'avis d'un fabricant ou d'un autre fournisseur, un détaillant ou un autre vendeur n'accorde pas à ses produits la qualité d'entretien voulue, on pourrait éliminer complètement l'interdiction existante à l'égard du maintien des prix de revente, interdiction qui a tant contribué à assurer une libre concurrence des prix pour des produits innombrables actuellement vendus au Canada.

(5) Décrier injustement la valeur d'articles fournis, relativement à leur prix ou d'autre manière. Cette question de la dépréciation est, à notre avis, peut-être la moins satisfaisante de toutes...

Nous serions portés à penser que tout vendeur, désireux d'imposer le maintien du prix de revente à l'égard de son produit, serait d'avis que la vente de ce produit à un prix inférieur au prix proposé constituerait un décri de la valeur de l'article par rapport à son prix réel.

Il est bien évident que les représentants des cultivateurs ne semblent pas trop partager l'opinion du ministre de la Justice. Plus loin, M. Hannam disait ceci:

Je termine: les cultivateurs du Canada seront déçus si le Parlement adopte une mesure dont l'effet sera d'affaiblir la concurrence des prix entre leurs fournisseurs, ce qui aggravera nécessairement le rapport injuste qui existe présentement entre le prix d'achat et le prix de vente du cultivateur.

J'aurais aimé citer d'autres extraits de témoignages, monsieur le président, mais j'en passe beaucoup. J'aurais prouvé d'une façon plus claire que notre point de vue, exprimé lors de la deuxième lecture de la mesure, à l'occasion de l'examen du principe dont elle s'inspire, est le véritable point de vue des Canadiens.

La plupart de ceux qui sont en faveur du projet de loi se seraient aperçus, s'ils avaient assisté aux séances du comité, que ceux qui étaient favorables à une petite partie de la mesure s'opposaient aux parties importantes du projet de loi. Les représentants du secteur important de notre société, c'est-à-dire les représentants des consommateurs, étaient loin de partager l'opinion du ministre. Ils prétendent que ce serait injuste de lever l'interdiction qui frappe le maintien des prix, que ce serait injuste à l'égard du petit commerçant, si nous voulons qu'il reste en affaires. Nous savons que ce ne sont pas seulement les petits commerçants qui font faillite ou banqueroute. Cette année, il y a eu encore des faillites et des banqueroutes chez les entrepreneurs en construction; on ne peut certes pas imputer cela à l'interdiction du maintien des prix de détail. Cela s'explique du fait que l'argent était rare et que les entrepreneurs n'ont pas pu poursuivre les travaux qu'ils avaient commencés.

Je sais que, dans quelques instants, le ministre présentera quelques amendements d'importance secondaire qui ne donneront aucun nouvel aspect au bill. Ils ne feront guère de différence en ce qui a trait aux exportateurs canadiens. Ils ne sont pas satisfaits; ils demandent que le bill soit plus clair. Je ne sais pas si certains des amendements le rendront plus clair, mais je sais que tous les secteurs du pays ont élevé des objections. Presque tous ceux qui ont comparu devant le comité se sont opposés au bill. Ils étaient peut-être contents d'un point ou d'un autre, mais, dans l'ensemble, ils s'opposaient au bill. Cela démontre bien que le bill a été présenté à la hâte; il n'a pas été étudié suffisamment longtemps pour constituer une bonne modification de la loi. Nous ne nous opposons pas à un changement qui améliorerait la loi, mais nous nous opposons aux modifications qui la rendent plus mauvaise.

Je sais que c'est un domaine très complexe; je sais qu'il est pour ainsi dire impossible de satisfaire les deux extrêmes, mais je sais une chose. Les fabricants, et ceux qui dans le pays contrôlent l'argent, ont plus de moyens à leur disposition que les consommateurs pour combattre la loi. Je crois que le ministre n'a pas assez tenu compte des consommateurs. Je ne pense pas que nous puissions adopter le bill tant qu'il ne présentera pas des dispositions plus claires, qui soient plus satisfaisantes et plus acceptables pour le consommateur.

M. Howard: Des membres de tous les partis représentés à la Chambre ont fait des déclarations très importantes et d'une très grande portée au sujet de la loi que nous étudions.