

En abordant la question sous un autre angle, je parviendrais peut-être à mettre davantage en relief le problème de la réclame. A l'heure actuelle il est parfaitement légal (et l'adoption du projet de loi n'y changera rien) de faire de la réclame au profit de tous les articles à prix libres, c'est-à-dire de la plupart des produits d'épicerie, auxquels viendront s'ajouter pour ainsi dire la totalité des autres produits de consommation, une fois que le bill sera promulgué. Je n'irai pas plus loin, de crainte de nuire à la clarté de l'impression que je veux laisser dans l'esprit des députés, concernant la difficulté dont il a été question. Cette difficulté ne se pose pas à l'égard du projet de loi, mais bien à l'égard de la loi des enquêtes sur les coalitions.

M. Hees: Tout cela ne répond en aucune manière à ma question.

M. Croll: Efforçons-nous d'être plus explicites. Nous souffrons d'une pléthore de questions identiques qui provoquent des réponses dissemblables. Voilà où le bât nous blesse. J'estime que le député d'York-Sud n'a pas obtenu la réponse à laquelle il avait droit.

M. Hees: Un nouvel adjoint.

M. Croll: Je me demande quelle est la cause de cette agitation. Les députés cherchent à obtenir une interprétation de la loi mais ce ne sont pas des opinions juridiques que j'exprime. Je m'efforce de comprendre la loi. Je cite un exemple au ministre afin qu'il me dise si j'interprète correctement la loi. Mettons qu'A, B, C et D soient des détaillants qui achètent du fabricant X. Le prix de détail proposé est établi à 10c. Tous ces détaillants annoncent ce prix dans une réclame qu'ils publient conjointement. Cette méthode est-elle illégale aux termes de la loi?

L'hon. M. Garson: Aux termes de la loi à l'étude?

M. Croll: Oui.

L'hon. M. Garson: Le bill à l'étude ne porte aucunement sur ce point.

M. Stuart (Charlotte): On a dit que 300 ou 400 détaillants pourraient se grouper en vue d'obtenir les mêmes résultats que les maisons A et P et Loblaw. Il faudrait, sauf erreur, qu'un seul établissement fasse l'acquisition de ces 300 ou 400 magasins pour en arriver à ce résultat.

M. Hees: Non.

M. Stuart (Charlotte): Si ces magasins étaient administrés comme la maison Loblaw, les gérants et commis toucheraient un salaire.

Les établissements seraient groupés et la méthode d'administration serait exactement la même que celle de la maison Loblaw. Si, cependant, 400 épiciers se groupent,—c'est l'exemple qu'on a choisi,—mais n'en conservent pas moins leur indépendance, sauf à l'égard des prix, ils formeraient effectivement une coalition.

M. Hees: Non, une fusion.

M. Stuart (Charlotte): Non, c'est une coalition. Si le groupe ne relève pas d'une seule administration et si les directeurs des magasins ne touchent pas un traitement, c'est une coalition.

M. Coldwell: Je voudrais pousser plus loin la question qu'a posée le représentant de Souris. Mettons qu'un fabricant cesse d'approvisionner un détaillant sans lui dire pourquoi ou apparemment pour quelque autre raison que la vente au rabais, est-ce que le bill à l'étude interdit cette façon de procéder? Mettons qu'une coopérative veuille acheter un assortiment de machines aratoires.

Un manufacturier peut-il refuser de fournir ces articles au marchand dans le premier cas et à la société coopérative dans l'autre cas? La mesure à l'étude ou la loi des enquêtes sur les coalitions contient-elle une disposition qui permettrait à un vendeur en pareilles circonstances ou à une coopérative organisée d'obtenir une certaine sorte d'articles, des instruments aratoires, par exemple,—c'est probablement ce qui nous intéresse le plus en ce moment,—sans aucune distinction injuste?

L'hon. M. Garson: Que mon ami se reporte au paragraphe 3, s'il a le projet de loi en main.

M. Coldwell: Je l'ai lu.

L'hon. M. Garson: Il se lit comme suit:

Nul marchand ne doit refuser de vendre ou de fournir un article ou produit à une autre personne pour le motif que celle-ci

a) a refusé de revendre ou d'offrir en revente l'article ou le produit

(i) à un prix spécifié par le marchand ou établi par entente,

(ii) à un prix non inférieur à un prix minimum spécifié par le marchand ou établi par entente,

(iii) moyennant une majoration ou un rabais spécifié par le marchand ou établi par entente,

(iv) moyennant une majoration non inférieure à une majoration minimum spécifiée par le marchand ou établie par entente, ou

(v) à un rabais non supérieur à un rabais maximum spécifié par le marchand ou établi par entente,...

En d'autres termes, si le détaillant n'a pas respecté le prix fixé et a vendu à meilleur marché et que le fabricant lui refuse ensuite de renouveler ses approvisionnements ou annule le contrat d'approvisionnement, j'ima-