

**M. Graydon:** Je voudrais poser au ministre une question qui me tracasse depuis le début de la discussion. Une des choses que je voudrais élucider, pour ma gouverne, est la suivante: supposons qu'un fabricant vende à un détaillant de façon régulière un ou plusieurs articles et que ces transactions s'effectuent de la main à la main, le détaillant versant au fabricant des sommes découlant d'une entente sur les prix passée entre eux. Supposons ensuite que les deux hommes décident, d'un commun accord, de modifier les modalités de leur entente; dorénavant, le détaillant n'agira plus en commerçant indépendant, mais en qualité d'agent chargé de la vente des produits du fabricant. La loi dont nous sommes saisis autorise-t-elle de semblables transformations et l'établissement de relations nouvelles? Dans le cas de l'affirmative, si je comprends bien le projet de loi, ces modalités seront alors réglementées par des dispositions étrangères aux termes et aux dispositions du projet de loi proprement dit?

**L'hon. M. Garson:** Cette entente qui, au dire de mon honorable ami, ferait du détaillant l'agent du fabricant, ne tomberait pas sous le coup de la loi elle-même pourvu qu'elle réponde strictement à la définition qu'il en donne, c'est-à-dire pourvu que le détaillant renonce à la gestion de sa propre entreprise et que par une entente il devienne, à toutes fins pratiques, l'employé du fabricant. En ce cas le fabricant sera lui-même propriétaire des articles à vendre et donnera ses ordres au détaillant. Sous le régime de cet accord, les parties à la vente ne seront plus le détaillant et le consommateur mais bien le fabricant et le consommateur, car le détaillant perd entièrement son indépendance commerciale. Il est pour ainsi dire absorbé par le fabricant.

Si j'insiste sur cette distinction, c'est parce que, assez souvent, une maison donnée est désignée comme "agence exclusive" à l'égard d'un produit, dans une ville ou une localité en particulier. L'expression est d'usage courant. J'ai l'impression que dans la plupart des cas, les mots "agence exclusive" signifient tout simplement que le fabricant vend ses produits au détaillant qui à son tour les revend au client en son propre nom. On recourt à cette formule pour indiquer que le fabricant a décidé de ne vendre qu'à un détaillant en particulier parce qu'il juge que la réputation de ce détaillant est bien établie dans la localité. Ayant à offrir des produits d'excellente qualité, il veut en confier la vente à un représentant réputé. Mais, dans ce cas, le détaillant n'est pas un agent au sens où mon honorable ami emploie ce mot.

**M. Graydon:** Mon idée était la suivante, si on me permet de la développer davantage. Je ne m'imaginai pas que le détaillant serait, par exemple, l'employé du fabricant. Je pensais que le détaillant pourrait peut-être agir en qualité de représentant, que les marchandises pourraient lui être consignées et que le détaillant exigerait une commission sur la vente. Dans ce cas, les marchandises représentent le risque du fabricant tant que les titres de propriété ne sont pas passés entre les mains du dernier acheteur. Si tel est le cas—voilà pourquoi j'ai soulevé la question—si le fabricant décide d'agir ainsi et de créer, par voie d'entente, entre le détaillant et lui-même, une agence proprement dite, il semble que le bill à l'étude ne sera d'aucune utilité pour la protection du consommateur ou du commerce en général. Si cette méthode devait s'appliquer sur une vaste échelle la mesure ne serait que de la poudre aux yeux en ce qui concerne la protection des éléments de notre commerce que le ministre songe à protéger. Voilà le point que je tenais à préciser car il me semble que si nous devons adopter une loi, il convient d'y insérer des pouvoirs et de lui accorder une portée raisonnable, sinon, rien ne sert de présenter la mesure. Mais si mes prédictions se vérifient, je sais exactement ce qui va se produire, comme le ministre d'ailleurs et quiconque au comité s'intéresse aux affaires, savoir que les gens auxquels le ministre prétend s'attaquer dans ce projet de loi auront disparu quand il fera claquer son fouet. Voilà la situation que je voudrais tirer au clair.

**L'hon. M. Garson:** En toute déférence, monsieur le président, je dois dire que je ne partage pas tout à fait les craintes de l'honorable député à ce sujet. Il sait, comme nous tous, que nous avons présentement, sous le régime de la fixation des prix de revente, un grand nombre d'établissements commerciaux où le fabricant reste maître de son produit jusqu'au moment de la vente au consommateur. Cela existe dans le commerce des vêtements, des bonbons et de nombre d'autres articles. Dans ce cas, le fabricant a décidé qu'il peut, à titre de fabricant, assumer la fonction secondaire de distributeur et qu'il peut, à ce titre, distribuer ses propres articles de façon plus satisfaisante et plus économique pour son propre compte qu'en les vendant au commerçant. Les détaillants indépendants et les grossistes indépendants doivent aujourd'hui soutenir ce genre de concurrence dans tous ces domaines. Je ne crois pas que l'adoption du projet de loi ait une profonde influence sur la concurrence existante, mais je pense que la décision d'un fabricant d'entrer