

M. Ross (Souris): Je crois que le projet de loi peut prêter grandement à confusion pour un grand nombre de détaillants. J'ai beaucoup correspondu avec les dirigeants de l'Association canadienne des détaillants d'outillages agricoles. Vous avez aplani partiellement la difficulté lorsque vous avez parlé d'une agence d'automobiles ou d'une agence d'importants outillages agricoles qui pourrait perdre son contrat. Je crois que le prix de la plupart des grosses machines agricoles est fixé sur catalogue. Les prix sont décidés chaque année par les fabricants importants non seulement pour leurs machines mais aussi pour les pièces détachées et les réparations. Je connais de nombreux cas où un agent de manufacture s'occupe de ces machines agricoles. Il établit un service en accord avec la fabrique afin de prendre soin des machines pendant un certain nombre d'années. Il achète lui-même son établissement et bien souvent il achète les pièces détachées à l'usine qu'il représente. Ces gens-là sont inquiets car ils se demandent si la loi va les toucher. Chaque fois qu'ils prennent, dans leurs rayons, une pièce en particulier ils regardent le catalogue publié par le fabricant de machines agricoles qui a produit la pièce et le client paie le prix indiqué dans le catalogue. Ces agents se demandent avec anxiété si cette mesure va les empêcher de continuer ainsi. Il me semble que c'est bien là un cas de fixation des prix.

L'hon. M. Garson: Que veut dire le député quand il demande s'il y a ingérence?

M. Ross (Souris): S'agit-il de fixation de prix en pareil cas? Le ministre a dit au représentant de Rosetown-Biggar que le concessionnaire qui ne respecte pas les directives de la société risque de perdre sa concession. Les concessionnaires dont je parle sont visés par la nouvelle loi. Mettons que quelqu'un signale que l'un d'entre eux ne respecte pas l'entente. Une enquête a lieu et le marchand constate qu'il s'est attiré des ennuis en ne s'en tenant pas au prix indiqué au catalogue. Y a-t-il là ingérence, au sens de la mesure à l'étude?

L'hon. M. Garson: Je ne sais trop si j'ai bien saisi le point du député. Je l'expose de nouveau et, s'il peut m'écouter attentivement, il pourra me dire si je l'ai bien compris. Le député veut-il dire que le marchand d'instruments aratoires obtient actuellement du fabricant ces instruments et pièces de rechange à la condition qu'il les vendent aux prix mentionnés dans le catalogue, sous peine de perdre sa concession ou de subir quelque autre sanction?

[L'hon. M. Garson.]

M. Ross (Souris): On me dit qu'il ne s'agit pas d'un contrat ferme, mais d'un prix qui est proposé. Cependant, je sais ce qui est arrivé dans de nombreux cas où les marchands ne s'en étaient pas tenus au prix proposé.

L'hon. M. Garson: Le fabricant leur a retiré la concession?

M. Ross (Souris): C'est arrivé dans certains cas.

L'hon. M. Garson: En vertu du projet de loi à l'étude, le détaillant qui aura acheté du fabricant ses instruments aratoires ou ses pièces de rechange et qui les aura payés aura un droit de propriété à l'égard de ces instruments. S'il le désire, il pourra les vendre aux prix proposés dans le catalogue dont mon honorable ami a parlé, mais s'il veut les vendre meilleur marché, le fabricant ne pourra prendre aucune mesure contre lui, comme l'honorable député dit qu'il le fait maintenant.

Si l'honorable député considère comme répréhensibles les sanctions qui sont maintenant imposées au détaillant, ce projet de loi supprima ces sanctions.

M. Hees: Pour revenir à la question que nous étions à étudier avant que le député de Souris prit la parole, il est évident que les grands magasins à succursales tels que les A & P ou Loblaw's peuvent faire en commun la publicité de tous leurs magasins et peuvent donc annoncer leurs produits vendus à tous leurs magasins aux prix qu'ils veulent bien établir. Les petits marchands ne peuvent se payer le luxe d'annoncer individuellement; c'est pourquoi par le passé ils se sont unis afin de pouvoir annoncer leurs marchandises et attirer la clientèle dans leurs magasins. A l'avenir, en vue de soutenir la concurrence des grands magasins à succursales, ces marchands seront fortement contraints de s'unir pour annoncer et maintenir des prix stables. Cela éliminera la concurrence individuelle et signifie qu'il y aura des fusions de petites unités, et on verra disparaître le marchand indépendant. Le ministre reconnaît-il que cela sera presque inévitable si cette mesure législative est adoptée?

L'hon. M. Garson: Ma foi non, monsieur le président, je m'inscris en faux là-contre. J'estime qu'on n'a pas su du tout distinguer entre les dispositions du projet de loi à l'étude et celles de la loi des enquêtes sur les coalitions. Lorsqu'on me demande de donner mon avis sur ce qui arriverait dans tel ou tel cas, et que les faits présentés tombent plutôt sous le coup de la loi actuelle des enquêtes sur les coalitions que sous celui du projet de loi à l'étude, ma réponse doit s'inspirer de la loi d'enquête sur les coalitions.