

produits à deux personnes, il lui est très facile d'établir une distinction en ce qui a trait aux rabais, aux escomptes, aux remises ou aux concessions de prix. Toute la question porte sur la différence entre le nombre d'articles vendus, et c'est ainsi qu'on peut établir des distinctions et déjouer la loi.

Aux États-Unis, on a adopté une disposition semblable à peu près à la même époque que nous avons adopté notre loi, mais la loi américaine diffère de la nôtre. On appelle communément la loi américaine la loi ou l'amendement Robinson-Patman, et on la trouve à la page 75 d'un volume intitulé: *Anti-Trust Laws and Amendments, 1890-1959*, qui est publié par l'imprimerie du gouvernement des États-Unis. Ce volume renferme la loi Sherman, la loi Clayton, la loi sur la Commission fédérale du commerce et ses amendements, la loi sur le commerce d'exportation et ainsi de suite; cette législation se compare à notre loi relative aux enquêtes sur les coalitions.

Il y a un article de leur loi sur les distinctions injustes en matière de prix qui, je pense, s'impose à la considération du comité. Je ne citerai pas cet article en entier, car il est assez long. Il est sensiblement le même que la partie de notre article 412 dont je viens de donner lecture et qui deviendra maintenant l'article 33A. L'article statue qu'on ne doit pas faire de distinctions injustes à l'égard des prix et ajoute:

Pourvu qu'aucune disposition de la présente loi n'interdise les différences qui tiennent compte uniquement des écarts de coût de production, de vente ou de livraison résultant des diverses méthodes ou quantités selon lesquelles ces denrées sont, à ces fins, vendues ou livrées.

La loi américaine dit qu'on ne doit pas établir de distinctions injustes entre les concurrents par des concessions de prix, des rabais, et des escomptes, ou en concédant tout autre avantage. Elle dit également que si on a réalisé une économie, dans le prix de revient, en produisant une quantité différente de l'article en question, il peut y avoir distinction injuste lorsque cette épargne se reflète dans le prix de vente au particulier.

Pour les besoins de la cause, je pense qu'il est tout à fait juste qu'un fabricant qui reçoit une commande pour la production de 100,000 articles puisse les produire à un coût à l'unité inférieur à celui de la production de 5,000 articles du même genre. C'est ordinairement ce qui arrive pour ce qui est de la distribution et de l'empaquetage. Plus la quantité des marchandises empaquetées et distribuées est grande, plus est faible le coût d'empaquetage et de distribution de chaque unité.

[M. Howard.]

La loi Robinson-Patman des États-Unis dit, —je pense qu'on appelle cela le facteur de justification des frais,—que dans de telles circonstances, l'épargne réalisée sur les coûts de fabrication, de production ou de distribution peut se refléter dans le prix de vente de cette quantité de marchandises. L'économie qu'on réalise en produisant une plus forte quantité de marchandises peut se traduire dans le prix de vente de ces marchandises. La loi américaine, à ce point de vue, diffère de la nôtre.

Nous nous sommes informés là-dessus au comité lorsque le ministre et M. MacDonald, directeur des enquêtes et des recherches, y ont témoigné. Comme l'atteste la page 709 des Procès-verbaux et témoignages du comité, fascicule n° 12, cette question est controversée. Peut-être serait-il préférable que je lise toute la page pour démontrer où je veux en venir. J'espère ne pas mésinterpréter les observations de M. MacDonald. Voici donc ce passage:

M. Howard: Puis-je demander à M. MacDonald s'il sait ce qui s'est passé aux États-Unis, sous le régime de la loi Robinson-Patman dont l'article portant sur les distinctions injustes en matière de prix s'étend au même domaine? Je pense que c'est l'article 3. Puis-je demander s'il sait ce qui s'est passé aux États-Unis sous l'empire de l'article interdisant les distinctions injustes, cet article-ci?

M. MacDonald: Il s'est passé bien des choses aux États-Unis sous l'empire de cet article de la loi Clayton, désignée familièrement sous le nom de loi Robinson-Patman.

M. Howard: Savez-vous pourquoi il en est ainsi? La loi américaine est-elle différente de la nôtre?

M. MacDonald: Ces deux mesures législatives diffèrent, en effet.

M. Howard: Si notre loi suivait de près le libellé de la loi Robinson-Patman, croyez-vous que nous serions peut-être mieux en mesure de régler ce problème chez nous, ou est-ce que cela ne donnerait pas lieu à un plus grand nombre de plaintes?

M. MacDonald: Vous dites?

M. Howard: Savez-vous si cela ne donnerait pas lieu à un plus grand nombre de plaintes?

M. MacDonald: Je serais porté à croire qu'il y aurait plus de plaintes.

J'espère ne pas mésinterpréter les propos de M. MacDonald, mais si je l'ai bien compris, il déplorait que notre article sur les distinctions injustes en matière de prix ne prévoie pas de poursuites, disant que des plaintes à ce sujet avaient été faites au directeur. Je ne saurais dire combien. Le ministre pourrait peut-être contrôler et nous dire si les plaintes sur les distinctions injustes en matière de prix sont relativement nombreuses ou rares. Il semble que cet article ait été peu invoqué au Canada alors que la loi Robinson-Patman a souvent été appliquée.

Je prétends que si les États-Unis s'occupent plus activement et plus efficacement de cette question, c'est que la loi américaine pourvoit à la justification des prix. A noter que si nous disons chez nous qu'une personne ne