

les marchands de détail, car il est interdit au marchand débrouillard de couper le prix de ces articles quand il a été fixé et il n'y a donc plus d'intérêt pour l'autre marchand à fournir le rendement auquel a pu atteindre le premier.

L'autre raison de s'opposer au principe en général, c'est que les prix qui sont fixés le sont entièrement par des particuliers d'après un système qu'on pourrait appeler un régime de droit privé qui leur est personnel et qui ne relève actuellement d'aucune loi publique. Ce document britannique énumère ensuite un certain nombre de réponses justifiant l'attitude qu'il prend. La première réponse pourrait se résumer, je crois, dans l'argument classique du chasseur de renards contre ceux qui s'opposent à la chasse aux renards: "les renards aiment cela." Tout étonnante qu'elle puisse paraître, la défense qu'on présente, c'est que les ménagères préfèrent la fixation des prix de détail parce qu'elles savent ce qu'elles auront à payer sans avoir à marchander à droite et à gauche. Cela me paraît inadmissible. Je partage entièrement l'opinion formulée par le gouvernement britannique à ce sujet, c'est-à-dire qu'il semble improbable qu'en réalité les ménagères préfèrent un régime de prix imposés à celui qui leur permet de découvrir des prix moins élevés, de trouver un magasin où l'on peut acheter des marchandises à meilleur marché que dans un autre. S'il faut parfois payer un dollar l'article qui se vend ailleurs 90c., il est assez douteux que la ménagère se plaigne d'être toute perdue et qu'elle préfère l'uniformité des prix afin de savoir à quoi s'en tenir et ce qu'elle aura à payer.

On prétend ensuite que les marques de fabrique et les prix imposés ne vont pas les uns sans les autres. C'est tout simplement faux. Puis il y a aussi l'autre argument; si l'on ne fixe pas les prix de détail, le consommateur doutera de la qualité de l'article estampillé qui se vend 90c. à un endroit et \$1 à l'autre. Voici la réponse: tout consommateur se rend compte que, s'il s'agit de deux articles offerts par le même fabricant et présentés dans le même emballage, ils sont de même qualité. Il n'est vraiment pas exposé à s'inquiéter de la qualité d'un article qu'on lui offre à un prix moindre parce que le prix n'en est pas fixé par le fabricant, mais se trouve déterminé par le détaillant lui-même d'après ses propres frais.

Je crois qu'il est inutile de ressasser tous les arguments énumérés par les tenants de cette pratique, mais je veux en mentionner deux autres qu'on avance parfois. Dans un cas, on prétend que le prix de détail, le prix de revente imposé, a été inférieur à celui que le fabricant ou le détaillant aurait pu exiger du client ou lui extorquer, autrement dit, inférieur à celui que le client aurait consenti à payer. La réponse à cela, à mon avis, c'est que la mesure que recommandait la Commission MacQuarrie ne renfermait absolument rien de nature à empêcher le fabricant d'établir, s'il le veut, un prix de revente maximum que le détaillant ne pourrait dépasser. Personne ne s'y opposera, la Commission MacQuarrie ne le pourrait certainement pas et nous n'y voyons certainement pas d'objection. Ce à quoi nous nous opposons, c'est la fixation d'un prix minimum au détail qui empêche le détaillant de vendre à meilleur marché, quels que soient ses frais.

L'autre point, c'est celui qui vise l'article "sacrifié" et je crois que la réponse à cela, c'est que l'article vendu à perte n'est pas tellement important et que cet usage est maintenant moins répandu. En général, c'est plutôt une caractéristique des périodes où les marchands ont, sur leurs rayons, une abondance de marchandises dont ils doivent se débarrasser; mais, de nos jours, où à peu près tout le monde travaille et gagne pas mal d'argent, on est beaucoup moins tenté d'offrir des articles à perte. De plus, l'article "sacrifié", comme le document britannique le souligne, présuppose une série nombreuse de prix imposés; à