

Il se peut que certains fabricants profitent de ce qu'ils peuvent exiger pour leur produit un prix établi d'avance quelle qu'en soit la qualité. Il se peut que certains détaillants profitent des restrictions apportées à la concurrence efficace. Mais il est certain aussi que le consommateur est souvent privé des économies qu'il aurait pu réaliser grâce à l'efficacité que seule la concurrence peut faciliter.

C'est encore vrai, monsieur l'Orateur.

Les méthodes de concurrence dans la vente de marchandises au public est une arme puissante contre l'inflation.

M. Fulton: Puis-je poser une question à l'honorable député?

M. Stuart (Charlotte): Pas avant que j'aie fini. Ces gens veulent vraiment que nous nous inquiétions de la présentation du projet de loi à l'étude.

M. Sinclair: Il nous a déjà ennuyés pendant deux heures et demie.

M. Fulton: Je voulais simplement poser une question, à laquelle le député n'est pas tenu de répondre.

M. Stuart (Charlotte): Les conservateurs progressistes ont souligné que le Gouvernement ne fait rien pour mâter l'inflation mais ils s'opposent avec acharnement à la première mesure de nature à remédier à la situation.

M. Fulton: Eaton est-il du même avis que Woodward?

M. Stuart (Charlotte): Le mémoire poursuit:

Le Canada compte plusieurs sortes de magasins de détail. Il y a ceux où les clients se servent eux-mêmes afin de réaliser des économies et ceux où un vendeur s'occupe de remplir leurs commandes.

Nos pharmacies en sont un exemple.

M. Fulton: Ou bien le magasin Eaton ou la maison Woodward.

M. Stuart (Charlotte): Le rapport ajoute:

Il y a des magasins où les clients peuvent passer leurs commandes par téléphone, faire livrer la marchandise, acheter à crédit, en payant le même prix qu'au comptant, et l'on trouve des magasins n'offrant aucun de ces avantages.

M. Fulton: Comme le magasin Eaton et la maison Woodward.

M. Stuart (Charlotte): Je continue:

Est-il raisonnable d'obliger tous ces établissements, indépendamment des services qu'ils offrent et de frais généraux entièrement différents, à vendre leurs produits au même prix, c'est-à-dire au prix le plus élevé possible?

M. Fulton: Comme le magasin Eaton et la maison Woodward.

M. Stuart (Charlotte): Je ne crois pas avoir interrompu le député de Kamloops (M. Fulton) bien qu'il ait parlé pendant plus de deux heures. Je n'ai pas ouvert la bouche de tout le débat.

[M. Stuart (Charlotte).]

Le très hon. M. Howe: Il veut simplement nous ennuyer; ne vous occupez pas de lui.

M. l'Orateur: Il n'est que juste, je crois, qu'on permette au député de Stuart (M. Charlotte) de poursuivre ses remarques.

M. Sinclair: Ce ne sont pas des questions qu'il a approfondies à l'une ou l'autre des maisons d'éducation qu'il a fréquentées; soyez-en sûr.

M. Stuart (Charlotte): On ajoute:

Toute notre économie canadienne est liée à un régime d'entreprise libre.

C'est une phrase qui doit bien résonner aux oreilles des députés qui siègent à ma gauche.

C'est le fondement de notre doctrine politique.

Cette phrase-là aussi sonne bien.

Le simple citoyen y croit. Il pense que le libre jeu de la concurrence et la loi de l'offre et de la demande finiront tôt ou tard par chasser le spectre de l'inflation. Figer la concurrence en matière de ventes, c'est l'antithèse même de la libre entreprise. C'est pour ces raisons que depuis soixante ans nous nous y opposons en principe et dans la pratique. Nous nous efforçons de vendre des marchandises d'une manière efficace et nous nous contentons des bénéfices minimums compatibles avec la bonne marche de nos affaires. Voilà aussi l'objectif du fabricant avec qui nous faisons des affaires et qui ont assuré à leurs produits une réputation enviable reconnue à la fois par les détaillants et les consommateurs. Il n'est pas plus dans l'intérêt du détaillant que du fabricant de vendre des marchandises acceptables, sans y trouver son profit. Entrant en libre concurrence avec d'autres marques, un produit finit toujours par trouver son propre niveau et le fabricant qui s'est mérité un bon nom continuera de jouir de la clientèle des consommateurs.

Je crois que cela prouve qu'il bénéficiera de la faveur de la clientèle qu'il vende des objets à prix fixes ou non.

M. Sinclair: Voilà pourquoi les torys n'ont pas la faveur du public depuis vingt ans, c'est parce qu'ils n'ont pas une bonne réputation.

M. Stuart (Charlotte): Je continue:

De nombreux produits dont les prix de revente ne sont pas fixés par les fabricants se vendent avec succès et bénéfices depuis longtemps. Il n'y a aucune raison pour que les marchandises vendues aujourd'hui à prix fixes...

M. Casselman: Le premier sourire depuis quatre jours.

M. Riley: Attention, le chef de l'opposition (M. Drew) a un rictus moqueur.

M. Drew: Je savoure la situation.

M. Stuart (Charlotte): Je poursuis la citation:

Il n'y a aucune raison pour que les marchandises qui se vendent aujourd'hui à prix fixes ne se vendent pas aussi bien lorsqu'elles seront soustraites aux restrictions imposées à la revente. Beaucoup de nos marchandises ne sont pas assujéties à la fixation des prix; toutefois, la méthode gagne