

veut améliorer le rendement de sa boutique et mettre à la disposition de ses amis, au meilleur marché possible, les meilleures marchandises.

Ce détaillant-là achète pour le compte du consommateur. Le détaillant doit-il devenir simple revendeur soumis au fabricant, vendant à un prix fixé par celui-ci, ou bien doit-il être l'acheteur du consommateur, achetant les meilleures produits qu'il puisse trouver et les revendant le moins cher possible au consommateur, à ses amis? Quel est le meilleur marchand? Que les députés en jugent.

A l'appui de mes dires, me permettra-t-on de citer un mémoire qui, à mon sentiment, montre quelle est l'attitude des détaillants depuis Terre-Neuve jusqu'à la Colombie-Britannique. Ce mémoire est adressé à M. James Sinclair, député, président du comité spécial chargé d'étudier la question du maintien du prix de revente. Il vient des magasins Woodward, de Vancouver (C.-B.). Je n'ai pas choisi un mémoire du Nouveau-Brunswick, mais un mémoire de la Colombie-Britannique.

M. Fulton: Connaissez-vous l'importance des magasins Woodward?

M. Stuart (Charlotte): Je sais quelle était leur importance à un certain moment.

M. Sinnott: Nous savons combien peu important vous êtes, vous.

M. Stuart (Charlotte): L'un des députés de la Colombie-Britannique m'a dit que sa mère lui avait raconté qu'elle se souvenait du temps où le propriétaire balayait lui-même son magasin. Le mémoire est...

M. Browne (Saint-Jean-Ouest): Monsieur l'Orateur...

Des voix: Asseyez-vous!

Dse voix: Règlement!

M. Browne (Saint-Jean-Ouest): Monsieur l'Orateur, j'invoque le Règlement.

Le très hon. M. Howe: Il n'y a pas de rappel au Règlement.

M. Browne (Saint-Jean-Ouest): J'ai un motif d'invoquer le Règlement.

Une voix: Asseyez-vous!

Une voix: Donnez-lui une chance.

M. Browne (Saint-Jean-Ouest): J'invoque le Règlement. L'honorable député cite un mémoire soumis au président du comité. J'aimerais savoir si ce mémoire a été publié.

M. l'Orateur: L'honorable député pose-t-il une question à l'honorable député qui a la parole?

M. Browne (Saint-Jean-Ouest): Je demandais à l'honorable député si c'est publié dans le rapport et, dans le cas de l'affirmative, à quelle page je peux l'y trouver.

M. Sinclair: Apparemment l'honorable député ne s'est pas donné la peine de lire le compte rendu des délibérations du comité. Ce mémoire a été soumis au président du comité et comme tous les autres mémoires soumis au président, il a été imprimé dans le compte rendu des délibérations, qui est accessible à tous.

M. Fulton: Tous ce que l'honorable député demande, c'est le numéro de la page.

M. Sinclair: Il figure au compte rendu de la dernière ou de l'avant dernière séance.

M. Stuart (Charlotte): Page 818.

M. l'Orateur: Y a-t-il un autre rappel au Règlement?

M. Macdonnell (Greenwood): Ne pouvons-nous même pas poser des questions?

M. Knowles: Joyeux Noël!

M. Sinclair: Vous n'avez pu trouver un rapport d'une commission royale dans votre province, comment pourriez-vous trouver quoi que ce soit?

M. Browne (Saint-Jean-Ouest): Le député devrait s'adresser au président.

M. l'Orateur: A l'ordre! Les députés semblent avoir réglé le point entre eux.

M. Stuart (Charlotte): Si je puis poursuivre mes observations, j'aimerais donner lecture du mémoire soumis par l'entreprise Woodward et qui se trouve à la page 818 des procès-verbaux du comité. Je cite:

Depuis nombre d'années, l'entreprise Woodward cherche, par tous les moyens dont elle dispose, à conduire son affaire de façon à offrir à ses clients la meilleure marchandise possible aux plus bas prix possibles. Tel est, à notre sens, l'objet principal du marchand. La fixation des prix, cependant, fait que le marchand ne peut abaisser ses prix au-dessous d'un minimum fixé de façon arbitraire et elle rend de nul effet sa recherche constante de nouvelles techniques qui lui permettraient de vendre meilleur marché. Nous appuyons donc sans réserve le comité MacQuarrie quand il se prononce contre la fixation du prix de revente.

Je prie les députés de bien écouter ceci:

L'expérience nous a enseigné que les intérêts des entreprises sont le mieux servis lorsqu'on place au premier rang les intérêts du public.

On n'a jamais dit plus vrai.

M. Fulton: Tous les petits détaillants ont dit la même chose.

M. Stuart (Charlotte): Je poursuis: