

plus grande que ne le justifie la différence dans les frais de transport et d'autres frais commerciaux. Par exemple, le même article peut se vendre \$5 au point "A" et \$6 au point "B", bien que les frais additionnels de roulage et d'écoulement au point "B" ne soient, mettons, que de 40c. Parfois, cet écart peut provenir de ce que l'article est vendu en différents endroits par des compagnies différentes. Dans d'autres cas, la même maison peut vendre le même article en différents endroits à des prix différents, qui varient plus que ne l'exigent les frais d'expédition et de vente.

Autre exemple de la même situation ? Prenons le cas des mêmes articles, ou d'articles virtuellement les mêmes, qui sont vendus à différents prix dans la même ville — d'ordinaire par des marchands différents. Tout cela concourt aux inégalités dans le niveau des prix et pose des problèmes quant à la position du consommateur, qui est amené à payer différents prix soit dans la même localité, soit dans des localités différentes, pour les mêmes articles ou des articles semblables.

On peut avancer force preuves pour montrer que, dans telle localité, les fluctuations de prix sont le fruit d'un régime à base de concurrence. Ils indiquent que la concurrence, cet important facteur déterminant du niveau des prix, continue de s'exercer. Cependant, lorsqu'un même exploitant vend à deux prix différents, soit dans la même localité, soit dans des localités différentes, une telle pratique vaut la peine d'être contrôlée.

Un exemple de cette situation se produit lorsque certains fruits sont vendus dans une région métropolitaine à des prix plus élevés que dans les régions excéntriques qui, de fait, sont plus éloignées de la source initiale d'approvisionnement et où normalement, pour cette raison, les frais de transport auraient dû hisser le prix de vente à un niveau plus élevé que dans la région métropolitaine.

Relations entre grossistes et détaillants

Il y a aussi la question de savoir si, en ce qui concerne des denrées données, un type de relations entre les grossistes, entre les détaillants ou entre les grossistes et les détaillants, exerce une influence qui rende difficile la stabilité des prix sur un marché de concurrence libre. Des indications font voir qu'il existe des ententes ou des tentatives, ouvertes ou tacites, de réglementer la distribution et les prix dans certaines conditions. Ici encore, chacun des cas doit être étudié selon les faits ; dans certaines circonstances, ces ententes existent dans l'intérêt public, tandis que dans d'autres elles peuvent provoquer ou maintenir la hausse des prix ou la marge élevée des profits, éliminant le jeu de la loi des prix sous un régime de concurrence libre. Quand ce type d'activité paraît être un mouvement concerté, il devient un bon sujet d'enquête en vertu de la Loi des enquêtes sur les coalitions. Par contre, la même pratique peut se présenter dans des cas qui ne relèvent pas de cette Loi ; par exemple, lorsque, à cause d'un monopole régional de la production où un seul producteur cherche à dicter des régimes de vente au détail ou des prix conventionnels, l'intérêt public peut être desservi, même en l'absence d'une "coalition".

Effets de la résistance des acheteurs sur les prix

Parmi les facteurs supplémentaires qui peuvent influencer le jeu normal des tendances économiques fondamentales affectant les prix et les marges de profit, mentionnons l'opinion publique. Dans un sens, la demande publique, comme on l'a déjà dit, peut contribuer à la hausse des prix. Dans un autre sens particulièrement important, cependant, elle peut jouer son rôle dans l'obtention