

pourrais citer une foule d'entreprises qui ont accumulé des stocks. Ce sont ces entreprises aujourd'hui qui s'inquiètent.

Ce n'est pas du petit commerçant que s'inquiète l'opposition. C'est de l'homme d'affaires important qui a accumulé des stocks. Cet homme a une grande peur que la mesure ne l'oblige à essayer une perte. Ce n'est pas le petit commerçant, mais le commerçant important qui possède ces réserves. Je connais un monsieur qui siège en cette enceinte et qui est homme d'affaires assez important; il m'a dit qu'il a dans son sous-sol 150 glacières. Ce n'est pas celui qui a une livre de café, quelques livres de thé, un peu de saindoux et de sucre qui s'inquiète; mais c'est le commerçant important; c'est lui qui exerce une pression, du moins en ce qui concerne la mesure à l'étude. Ce n'est pas le petit marchand du coin, dont on a tant invoqué le témoignage, au cours du débat actuel.

Le chef de l'opposition (M. Drew) a pris la parole hier. Je crois que s'il avait parlé plus longtemps, il se serait convaincu lui-même que le projet de loi à l'étude avait du bon. Je suis parfaitement sincère. Il a mentionné, par exemple,—de fait, il a appuyé là-dessus jusqu'à un certain point,—l'excellent service que fournissent aujourd'hui les pharmacies à la population. Je vois certains de mes amis pharmaciens à la Chambre. Je ne crois pas qu'aucun député révoque en doute une telle déclaration. Beaucoup de pharmacies d'Ottawa possèdent des petits camions et des automobiles et elles livreront tout ce que vous voudrez, depuis la tétine pour mettre sur une bouteille de bébé...

Une voix: Du Coca-cola!

M. Stuart (Charlotte): Si les gens veulent acquitter le coût de ce service, c'est leur affaire. Ils en ont parfaitement le droit. Mais le petit salarié ne tient peut-être pas à faire les frais de ce service et on ne peut l'y obliger. C'est précisément ce qui résulte de la fixation du prix de revente.

Je ne donnerai qu'un autre exemple. Certains députés peuvent se payer une chambre au Château Laurier, mais d'autres en sont incapables. Un député qui y loge et qui désire envoyer des vêtements à la buanderie n'a qu'à faire venir un chasseur qui apporte le colis. Les vêtements lui sont renvoyés le même soir. Mais il doit payer environ 30c. par chemise pour ce service.

M. Mutch: C'est 28c.

M. Stuart (Charlotte): Mais d'autres, pauvres comme moi, doivent mettre leur linge dans un sac, le porter à la buanderie et le laisser là quelque temps. Le lessivage de nos

chemises ne coûte que 25c. pour deux. Je n'ai rien à redire contre ceux qui désirent obtenir le service qu'assure le Château Laurier, mais si d'autres ne veulent pas verser le même prix, on ne devrait pas les y forcer. Les députés pourraient parler pendant six mois, sans réussir à me convaincre que la fixation du prix de revente favorise le citoyen moyen, le consommateur du pays. Je crois que la plupart des gens sont du même avis que moi. Il ne faut pas oublier la ménagère dont le mari gagne un faible salaire. Nous ne devrions pas l'empêcher de faire elle-même son marché, d'acheter ce qui lui plaît, de payer comptant et d'apporter elle-même sa marchandise. Elle ne veut pas de tout ce service de luxe dont on a parlé tant et plus. Elle ne veut pas payer ce service; elle consent à transporter ses propres colis. Mais ce régime ne lui permet pas de le faire. Elle ne veut pas recourir à ce service ni en acquitter le coût; or c'est exactement ce qu'elle est forcée de faire par suite de la fixation des prix de revente.

Il est un autre point que je voudrais aborder brièvement. Avec votre permission, j'aimerais consigner un mémoire qui a été envoyé au comité et qui, à mon avis, décrit beaucoup mieux la situation que tout ce que j'ai pu lire ou toute explication que je pourrais donner. Tous les députés conviendront que lorsque le fabricant établit un prix, le détaillant devient son représentant. On peut certes discuter sur cette affirmation mais tout le monde connaît la situation du vendeur d'automobiles. On ne le considère pas comme un détaillant mais comme le représentant de la *General Motors* ou de la *Ford Motor Company*. La fixation des prix de revente, là où elle existe, entraîne la même situation dans tout le commerce de détail. Les détaillants ne sont plus des détaillants mais des représentants des manufacturiers.

Il n'y a rien qui les incite à acheter à meilleur compte, à l'avantage des consommateurs. Ils sont simplement les représentants du grossiste ou du fabricant. On ne peut les désigner autrement. Le prix est fixé pour eux et il n'y a rien pour les encourager à acheter un article qui pourrait se vendre un peu meilleur marché. Cela est vrai partout où la fixation des prix de revente est en vigueur.

Nous croyons que nos détaillants sont de bons citoyens utiles à la collectivité. Je suis persuadé que les détaillants de la circonscription de Charlotte cherchent à acheter les meilleures marchandises au plus bas prix. Afin d'y arriver ils s'adressent successivement à plusieurs fabricants pour obtenir les meilleurs produits le moins cher possible. Il

[M. Stuart (Charlotte).]