

peuvent entrer dans la balance lorsqu'il s'agit de décider d'une mesure de cette sorte mais, en général lorsqu'un marchand, sachant que dans trois ou six mois, il se produira une augmentation du coût de revient, hausse tout de suite, délibérément, son prix de vente à un niveau proportionné à l'augmentation prévue, il obtient une hausse appréciable de sa marge de bénéfice et change ainsi la proportion entre le prix de revient et le prix de vente. Cette pratique est connue et, même si elle s'applique en général à un nombre relativement peu élevé de jours ou de semaines, elle représente un cas de hausse des prix.

#### *Augmentation des marges de bénéfice*

Il a été prouvé qu'en certains cas, le pourcentage de bénéfice réalisé sur un article donné a été sensiblement majoré. Alors que certains vendeurs attribuaient ceci à quelques-uns des facteurs précédents et tentaient de se justifier en invoquant l'augmentation des frais d'exploitation et le niveau généralement plus élevé des prix, il est apparu aussi que dans certains cas exceptionnels on a pris l'attitude d'essayer d'obtenir le plus possible du public, sans égard pour le bien du consommateur. On se base, pour cela, sur la théorie que, si le public consent à payer un prix plus élevé, un prix plus élevé peut être exigé. Même si la grande majorité des témoins qui ont paru devant le Comité n'a pas agi ainsi, il est évident que, parfois le désir d'augmenter ses propres marges de bénéfice à tout prix l'a emporté sur les considérations de bien-être général et de bon équilibre du système économique canadien.

#### *État de crise temporaire*

Une situation qui vaut une mention spéciale est celle où, pour une raison ou pour une autre, il peut y avoir pénurie temporaire d'une denrée. Si cette denrée est normalement en demande dans les familles, il peut arriver que le consommateur paiera, au moins temporairement, des prix excessivement élevés pour les quelques articles restant disponibles. Le Comité a constaté que lorsque ces pénuries temporaires se sont produites dans l'économie canadienne, quelques vendeurs ont, à l'occasion, profité de cet état de choses afin de vendre à des prix excessifs et d'accroître le plus possible les marges de bénéfice. On a soutenu que leur action était justifiée par le fait que le vendeur dont les approvisionnements normaux avaient été réduits avait dû, pour se tirer d'affaire, réaliser des bénéfices plus forts sur le plus faible approvisionnement qui lui était offert. Cet argument peut en certaines circonstances avoir un certain mérite. Il est, cependant, affaibli par le fait que en certains cas un vendeur a diverses séries d'articles sur lesquelles il peut se rabattre. Dans une période de grande activité économique comme celle qui existe aujourd'hui au Canada, un vendeur peut ordinairement adopter de nouvelles initiatives sans trop de difficulté.

#### *Répercussion sur les prix des augmentations fractionnaires des prix de revient*

Le présent rapport expose ailleurs une autre occasion d'accroître les bénéfices qui s'offre dans les cas où les prix de revient s'accroissent de fractions de cent par unité mais où le prix de vente unitaire est accru d'un cent.

#### *Variations géographiques de prix*

Un autre aspect des marges de profit est celui-ci : imaginons un état de choses où le prix d'un article déterminé varie géographiquement dans une mesure