

les détaillants ne deviennent pas de leur propre gré les concessionnaires des fabricants, le ministre ne croit-il pas que les fabricants seront contraints de s'occuper de la vente au détail, ce qui aurait le même effet de diminuer la concurrence au lieu de l'accroître? A ce sujet, je tiens à lui exposer le témoignage rendu au comité, à l'égard de ce même point, par le spécialiste de l'Association des manufacturiers canadiens, comme en fait foi la page 575 du compte rendu des délibérations.

Il s'agit d'une question posée par M. Fleming:

D. Ma dernière question a trait à votre affirmation, d'après laquelle l'abolition de la fixation des prix de revente amènera les fabricants à ouvrir leurs propres commerces de détail. Pourriez-vous nous fournir des renseignements plus précis, nous permettant de juger de l'étendue du péril et du risque qu'il y a de voir cette pratique se répandre parmi les fabricants?—R. Monsieur, vous me demandez de résoudre un problème qui est pour nous entièrement nouveau. A mon sens, nous serions forcés d'adopter la tactique commerciale de la Compagnie des machines à coudre Singer par exemple et ouvrir des filiales dans des lieux divers. Si vous vouliez acheter un réfrigérateur McClary, vous devriez vous adresser à l'un de ces magasins dont nous aurions la propriété et l'administration. Le nombre de nos succursales n'atteindrait pas celui des boutiques qui vendent actuellement des réfrigérateurs McClary; mais nous nous efforcerions d'en ouvrir assez pour que le volume de nos transactions commerciales soit suffisant.

D. Quel serait l'effet de ces pratiques sur les prix de vente aux consommateurs?—R. Ma foi, les prix ne descendraient pas au-dessous de leur niveau actuel, à moins que nous ne nous révélions meilleurs détaillants que les détaillants existants. Pour ma part, ayant des affaires une expérience longue et variée, je suis porté à croire qu'il existe très peu de gens possédant à la fois le talent de fabricant et de détaillant.

D. Par conséquent, pour résumer...

R. Je suis convaincu que nous ne saurions aucunement obtenir un meilleur rendement que le bon détaillant actuel et que nous ne pourrions donc vendre à plus bas prix.

Les paroles du ministre signifient que, si le rapport reste le même entre le fabricant et le détaillant, la transaction tombe sous le coup du bill à l'étude et par conséquent la fixation du prix de revente est interdite. Ce que je veux faire comprendre au ministre, c'est que, comme l'attestent les témoignages, les détaillants tiennent tellement à la protection que leur assure la fixation des prix que, quand ils constateront qu'ils en sont privés, à titre de vendeurs, par la mesure à l'étude, ils préféreront devenir les agents du fabricant pour conserver cette protection. En outre, si cette transformation ne s'opère pas, ce sont les fabricants eux-mêmes qui se livreront au commerce de détail. Dans sa déposition, un fabricant a déclaré que, à son avis, les industriels ne feraient pas de bons détaillants mais qu'il leur faudrait quand même

se livrer au commerce de détail. Loin d'accroître la concurrence, le bill à l'étude, s'il est appliqué, la réduira sensiblement.

L'hon. M. Garson: Quand le député a commencé à poser sa question, j'ai pensé immédiatement à un témoignage rendu au comité. Je me suis demandé si je pourrais mettre la main sur ce passage qui réfute son affirmation. Or le député nous en a donné lecture lui-même. Voici ce que doit se demander le fabricant placé dans les circonstances décrites par mon honorable ami: Vaut-il mieux, pour obtenir mon prix de vente et mon bénéfice, à titre de fabricant, que je fasse moi-même le commerce de détail ou que je confie à quelqu'un qui s'y connaît le soin de vendre mes produits?

S'il estime qu'il l'obtiendra mieux en devenant lui-même détaillant, pour quelque raison que ce soit, liée à la fixation des prix de revente ou à autre chose, il entrera lui-même dans le commerce de détail. Mais s'il pense, comme l'indique le témoignage dont je donne lecture que:

...à moins que nous ne nous révélions meilleurs détaillants que les détaillants existants, les prix ne seront aucunement diminués. Pour ma part, ayant des affaires une expérience longue et variée, je suis porté à croire qu'il existe très peu de gens possédant à la fois le talent de fabricant et de détaillant.

Voilà donc la réponse.

M. Fleming: Le ministre veut-il nous lire seulement les deux ou trois questions suivantes?

L'hon. M. Garson: Oui.

D. Par conséquent, pour résumer...

R. Je suis convaincu que nous ne saurions aucunement obtenir un meilleur rendement que le bon détaillant moyen actuel... et que nous ne pourrions donc vendre à plus bas prix.

Le président: M. Fleming, posez votre dernière question.

M. Fleming:

D. Dans le commerce de détail, l'importance de l'entreprise est-elle signe de bon rendement?

R. Non, monsieur. L'ampleur de l'entreprise n'est pas l'indice de son bon rendement, dans aucun domaine.

D. La question qui vous a été posée ce matin comparait d'une part le gros détaillant prospère et d'autre part le détaillant plus petit dont les méthodes sont inefficaces. Vous n'êtes pas prêt, si je comprends bien, à dire que la situation reflète exactement les circonstances existantes.

R. Non, monsieur, c'est là une conception erronée.

Est-ce suffisant?

M. Fleming: Oui.

L'hon. M. Garson: Cela ne change pas grand chose, si je puis dire. L'honorable député me demande si les intéressés vont agir ainsi et je réponds que je ne le pense pas, parce que la modification une fois mise en