

*M. Dickey:*

D. Monsieur Forsey, vous avez dit, sauf erreur, en réponse aux questions du colonel Croll, lorsque vous traitiez la question de l'“article sacrifié” qu'à votre avis, les détaillants n'avait, dans l'état de choses actuel, que peu de raisons de recourir à cette pratique?—R. En effet.

D. Est-ce exact?—R. Oui.

D. Je présume que vous faites cette déclaration à la lumière des conditions actuelles de la vente au détail qui comporte, à un certain degré, devons-nous sans doute présumer, la fixation du prix de revente,—ce qui, je crois que nous devons aussi le supposer ne favorise pas la pratique qui consiste à offrir des articles sacrifiés?—R. Oui.

D. Est-ce exact?—R. Oui, je le crois, mais je pense aussi qu'il reste au détaillant des occasions assez nombreuses de mettre en vente des articles sacrifiés s'il le désire. Je n'ai pas cherché à estimer dans quelle proportion le commerce est touché par la fixation des prix de revente, mais je serais fort étonné qu'il n'y eût pas au moins la moitié des marchandises à l'égard desquelles il lui est loisible de recourir à ce procédé. Je doute fort que les témoignages dont sera saisi le Comité démontrent qu'il y a même la moitié des ventes au détail au Canada dont le prix de revente est fixé. J'incline à croire qu'en réalité la proportion est bien inférieure à celle-là. Mais c'est là pure conjecture. Vous avez peut-être à l'esprit quelque argument afin de démontrer que cet usage prévaut dans 90 p. 100 des cas.

D. Non, je n'ai aucun renseignement statistique à l'esprit, mais je voulais connaître aussi clairement que possible votre façon d'envisager la question à l'égard de la situation présente et éventuelle. C'est pourquoi j'aimerais vous demander si vous avez ou non étudié le facteur de l'article sacrifié et de ses répercussions possibles, en supposant que devienne en vigueur quelque loi efficace qui supprimerait entièrement le régime de la fixation des prix de revente? Croyez-vous que cette éventualité pourrait finir par poser un problème grave?—R. Je suis loin de le croire. Cette pratique deviendrait probablement plus généralisée qu'elle ne l'est aujourd'hui, mais je crois très improbable que, dans aucune des circonstances qu'on puisse prévoir dans un avenir prochain, elle puisse poser un problème très grave. Advenant qu'elle devienne sérieuse, il sera toujours temps d'intervenir.

D. Vous n'avez pas cru qu'elle pouvait s'aggraver assez vite pour qu'on songe à prendre des mesures en vue d'y mettre un terme, avant de proscrire la fixation du prix de revente?—R. Non.

D. A votre avis, il s'agit plutôt d'un problème futur que d'un problème actuel?—R. Oui.

D. Il m'a intéressé, monsieur Forsey, de vous entendre parler de l'orgie de rabais des prix à New-York, chez Macy, Gimble, etc. Je me demandais si vous aviez observé l'orgie semblable, mais moins importante, qui a eu lieu à Hamilton il y a quelques semaines?—R. Je n'en étais pas au courant.

D. C'est la première nouvelle que vous en avez?—R. Oui, je le regrette.

D. Comme vous vous êtes apparemment intéressé à celle qui s'est produite chez Macy et chez Gimble, je me demande si vos recherches à cet égard vous ont démontré qu'elle avait eu quelque répercussion sur la baisse des prix en général ou des prix de quelques articles en particulier durant une longue période?—R. Non, à mon avis, il ne s'est pas écoulé assez de temps, depuis que cet incident s'est produit à New-York, au début de l'été, pour permettre à quelqu'un de porter un jugement bien précis à ce sujet,—en tout cas nous n'en avons pas formé.