

donné de réponse. Cela veut dire qu'il n'a pas trouvé sage ou avantageux de répondre ou qu'il n'a pas eu le temps de satisfaire à la demande. Malheureusement, l'Association est tombée sous la coupe de certains éléments de notre économie qui ne travaillent pas dans les meilleurs intérêts du consommateur ou du petit commerçant.

M. Woolliams: Ou du parti social-démocratique.

M. Howard: Il y a quelques années, l'Association s'est mise à envoyer à ses membres des lettres polycopiées qu'ils signaient et transmettaient à leurs députés, demandant l'abrogation de l'article 34 afin de permettre un retour au régime du maintien du prix de revente, et demandant de l'aide financière pour les petits commerçants. Un certain nombre de mes commettants m'ont envoyé de ces lettres. J'ai visité ces personnes pendant le congé et pas une seule d'entre elles ne savait ce dont traite l'article 34 ou quel serait l'effet de l'abrogation de cet article. Il est bien évident que c'est l'administration centrale qui leur a demandé d'envoyer ces lettres.

L'attitude que prend l'Association à l'égard d'un retour au maintien du prix de revente n'est pas la même qu'elle avait adoptée devant la Commission d'enquête sur les pratiques restrictives du commerce lorsque cette dernière s'est réunie en 1954 ou en 1955 afin d'étudier la question des articles spécialement sacrifiés. A cette occasion, l'Association était représentée par son président, M. Gilbert, et par un avocat, M. Irving Keith, C.R. M. Keith a présenté un mémoire sur lequel M. N. W. Wickwire, C.R., lui a ensuite posé des questions. Le dialogue ci-dessus figure à la page 3506 du compte rendu des témoignages du 14 septembre 1954, volume 21:

M. Wickwire: Page 3, vous avez déclaré que votre premier devoir aujourd'hui consistait à bien préciser, au nom de l'Association des marchands détaillants du Canada, que cette association ne veut nullement donner à entendre au gouvernement ou à la présente commission qu'il y aurait lieu de présenter des lois propres à éliminer ou à diminuer les avantages qui sont le fruit de l'initiative, de l'ingéniosité, de l'astuce et ainsi de suite. Si je vous ai bien compris, votre association n'est pas en faveur du maintien des prix de revente.

M. Keith: Non, et j'ajouterai que les encouragements à épouser la thèse adverse ne nous ont pas manqués, mais nous ne nous sommes pas laissés séduire.

Malheureusement, l'Association a négligé d'étudier la principale question, celle de la disparité des prix, visée par une autre partie du bill que nous examinerons plus tard et à laquelle nous présenterons des amendements. Nous espérons réussir à persuader le comité

de concentrer son attention sur l'élimination des pratiques de disparité des prix et des abus qui en résultent. Ce travail pourrait être plus utile que l'examen de l'article 34.

Puis-je déclarer qu'il est une heure?

(La séance, suspendue à une heure, est reprise à deux heures.)

Reprise de la séance

M. Howard: Monsieur le président, pour résumer mes observations à cette étape de la discussion, il y a peut-être lieu de répéter qu'une telle mesure, qui vise à combattre les coalitions, a pour double objet d'assurer, d'abord, que la concurrence existe et qu'elle s'exerce, et puis, que le consommateur est protégé le plus possible contre les empiétements des grandes entreprises industrielles sur ses droits.

A propos de concurrence, je crois qu'il faut se rendre compte du fait que ce n'est pas là un terme absolu et que les opinions varient sensiblement sur le sens du terme et des théories sur lesquelles la concurrence se fonde, depuis ce qu'on appelle la concurrence parfaite, qui n'existe en somme qu'en théorie, mais qui sert cependant de point de départ pour expliquer les autres genres de concurrence, jusqu'à la nouvelle conception qu'on se fait de la concurrence et suivant laquelle le public consommateur ne disposant que de tant d'argent à dépenser pour certains genres de marchandises, la concurrence réside dans la rivalité pour les dollars du consommateur qui s'exerce entre maisons produisant diverses sortes de marchandises. La conclusion qui s'en dégage c'est que des entreprises qui produisent le même genre d'articles se concertent pour fixer les prix, car alors elles ne se concurrencent pas les unes les autres, mais rivalisent entre elles, en fonction des prix, pour obtenir une tranche du dollar du consommateur.

Je ne veux pas m'engager dans une discussion sur les théories de la concurrence, mais nous savons que certains éléments du monde des affaires ont essayé, de temps à autre, et continuent d'essayer, de faire valoir diverses conceptions de la concurrence. Ils veulent prétendre que tout ce qu'ils font en ce domaine est admissible, même s'ils se livrent à des pratiques de fixation des prix.

Toutefois, les avantages qui découlent de la concurrence, celle qui devrait nous intéresser en ce qui concerne le public en général, sont de deux sortes. Les uns ont trait à un produit de meilleure qualité et les autres, à un prix moins élevé pour tout produit ou article.