

suis convaincu moi-même que les données sont dignes de foi. Si le ministre trouve des chiffres qui semblent démontrer la fausseté de ceux que j'ai sous les yeux, il me faudra appuyer mon champion. Je ne mentionne pas le nom des gens sans leur permission et je n'ai pas demandé la permission de mentionner le nom de mon informateur. Je devrai donc simplement demander au ministre de croire que j'ai foi en ces chiffres.

L'hon. M. Garson: Il est pharmacien, cependant.

M. Macdonnell (Greenwood): Oui, il est dans le commerce de la pharmacie.

L'hon. M. Garson: C'est bien cela.

M. Macdonnell (Greenwood): Je me propose d'en mentionner peut-être une demi-douzaine, qui sont protégés quant au prix: les antiseptiques et les désinfectants portent l'indice 117,—par rapport à 100 en 1935-1939. Produits pour bébés: 121; sels gazeux: 113; insecticides 117.7; les pommades et onguents sont plus élevés: 119. Par contre, à l'égard de 17 produits domestiques dont les prix ne sont pas protégés, l'indice est bien plus considérable: 154.9. Cela semble bien cadrer avec ce que M. Harris a dit dans le témoignage dont je viens de citer un passage:

Tous les acheteurs cherchent constamment des articles autres que ceux qui sont assujétis à la fixation des prix de revente afin de maintenir leur majoration fixée, comme nous l'appelons, à un niveau qui permette à leur rayon ou à leur magasin d'accuser un bénéfice.

Le ministre a donné des chiffres l'autre jour et je peux dire que, les ayant vérifiés, je les ai trouvés exacts; tout au moins ils ont été confirmés par la même source.

L'hon. M. Garson: Vous ne doutiez pas vraiment de leur exactitude?

M. Macdonnell (Greenwood): Bien, nous commettons tous des erreurs. Il m'est arrivé d'en commettre. Les chiffres du ministre m'ont étonné. J'espérais découvrir quelque méprise à leur sujet, mais on m'a assuré que, pour ce qui était de ces articles, il n'en était pas ainsi. J'ai donc été heureux de relever ces autres articles, qui semblent nous donner une tout autre idée de la situation. Le témoignage de M. Harris m'a intéressé, parce que nous avons tous répété qu'il y avait lieu de se renseigner surtout auprès des gens qui s'occupent effectivement d'achats et de ventes. Nous reconnaissons tous qu'ils ont une opinion bien définie sur la question. Leurs vues sont peut-être bornées, mais elles reposent sur la meilleure des réalités: les chiffres, en rouge ou en noir, inscrits au bilan. Il n'est rien de tel pour donner le sens du réel.

[M. Macdonnell (Greenwood).]

M. Studer: Il serait temps de changer de disque.

M. Macdonnell (Greenwood): Je regrette que le député souffre à ce point.

M. l'Orateur: A l'ordre! Le temps de parole du député est écoulé.

M. A. W. Stuart (Charlotte): Monsieur l'Orateur, je me rends compte qu'on a souvent formulé cette déclaration, mais je tiens à assurer à la Chambre que je n'avais pas l'intention du tout de participer au débat jusqu'à ce qu'il fût évident que nous ne le terminerions pas ce soir. Et, puisque j'ai assisté aux réunions du comité et que j'ai entendu les témoignages rendus par ceux qui appuient la fixation des prix de revente et par ceux qui s'opposent à cette pratique, je crois qu'il convient d'exposer mes vues pendant quelques instants.

Comme je l'ai dit, des groupes qui représentaient les fabricants, les grossistes et les détaillants ont comparu devant le comité. Dans plusieurs cas, ils étaient aidés dans la présentation de leur thèse par les meilleurs avocats qu'on puisse trouver. Il y avait aussi des représentants des ouvriers, des coopératives, de la Fédération canadienne des agriculteurs et d'autres groupements. Je crois que si nous disposions de la statistique, nous verrions que ces représentants parlaient au nom de millions de Canadiens.

C'est pourquoi j'ai la ferme conviction, depuis que le comité a été institué, qu'au moins 85 p. 100 des Canadiens sont en faveur de la mesure législative dont le Gouvernement a saisi la Chambre. En résumant les témoignages rendus devant le comité, j'ai la ferme conviction que les frais du commerce ou de la vente au détail, si l'on veut, varient considérablement.

Un magasin peut avoir un stock considérable et assurer un service coûteux de livraison. Peut-être accorde-t-il du crédit, ce que les petits vendeurs sont incapables de faire. Aussi, les petits marchands, ceux qui, à mon avis, profiteront de cette mesure au lieu d'en souffrir, se bornent à offrir des articles de vente facile et ils vendent au comptant.

Autrement dit, un consommateur achète par téléphone tandis que l'autre parcourt une grande distance pour épargner quelques sous, vingt-cinq ici ou cinquante là. Mais la fixation du prix de revente assure exactement le même bénéfice aux deux catégories de marchands. En dépit de services différents, les clients qui ne désirent pas payer ce service supplémentaire sont contraints de le faire sous le régime de la fixation du prix de revente.