

questions. Ou bien le ministre connaît dans ses grandes lignes les divisions de ce genre de commerce, ou bien il ne les connaît pas. S'il les connaît, il devrait nous renseigner. S'il ne les connaît pas, il devrait alors reconnaître qu'il ne dispose pas des renseignements sur lesquels nous devrions nous fonder.

**M. Hosking:** Si l'opposition choisissait, non pas un cas hypothétique, mais un cas pratique, le ministre serait peut-être en mesure de fournir une réponse concrète. Au sujet des stations-service, les compagnies offrent généralement d'installer l'outillage quand le propriétaire du poste vend ses produits. Dès que le propriétaire convient de les vendre, si sa situation financière permet à la société d'accepter son crédit, elle remplit ses réservoirs d'essence et le propriétaire lui remet un chèque. Si son crédit n'est pas aussi bon, il commande un certain nombre de gallons d'essence, présente son chèque et, lorsque la société l'a encaissé, elle livre l'essence. Comme le ministre l'a dit de façon générale, le propriétaire d'une station-service achète et paie l'essence, et il peut la vendre au prix qu'il veut.

Je crois que sa réponse a été très satisfaisante pour quiconque est au courant du commerce. En outre, j'aimerais signaler aux députés, qui ont tous été témoins, je crois, de guerres de prix au sujet de l'essence, qu'il ne faut pas s'imaginer que c'est le locataire ou le propriétaire de la station-service qui a fait tous les frais des guerres de prix au sujet de l'essence.

Ses bénéfices sont beaucoup trop faibles, même s'il travaillait pour rien, pour qu'il prenne part aux guerres des prix de l'essence auxquelles nous avons déjà assisté. Ce sont les compagnies qui les font et je n'ai jamais vu de fixation des prix dans cette branche du commerce. Je pense qu'il est très injuste de demander au ministre ce qu'on pourrait faire à l'égard d'un cas purement hypothétique.

**M. Browne (Saint-Jean-Ouest):** J'aimerais indiquer un cas concret. Dans la ville de Saint-Jean qui groupe environ 60,000 âmes on trouve une agence Studebaker, une agence Ford, une agence Chevrolet, une agence Pontiac ainsi que des agences d'autres marques d'automobiles. Une automobile comprend plusieurs centaines de pièces. Existe-t-il un moyen d'empêcher un vendeur de demander des prix plus élevés dans l'avenir que ceux qu'il a demandés jusqu'à présent et qu'il a pris dans le catalogue?

**L'hon. M. Garson:** Ce qui l'en empêcherait c'est l'amendement qui spécifie que le fabricant peut s'il le désire fixer un prix maxi-

mum pour son produit et il peut faire appliquer ce prix. Par conséquent si un vendeur de Saint-Jean cherchait à vendre ses articles à un prix supérieur à celui que l'on propose actuellement, le fabricant n'aurait qu'à fixer un prix maximum et il pourrait empêcher l'abus.

**M. Browne (Saint-Jean-Ouest):** Et si le fabricant ne fixe pas de prix maximum?

**L'hon. M. Garson:** S'il ne fixe pas de prix maximum, il doit alors accepter ce qui se produira.

**M. Fulton:** J'aimerais poursuivre le sujet dont il était question tantôt. Je parlais alors du commerce du pétrole, mais je passe maintenant à la fabrication des appareils électriques. Si j'ai bien compris le ministre, le bill à l'étude vise la transaction entre un fabricant et un détaillant qui achète et paie les articles qu'il vendra ensuite. Par contre, s'il s'agit d'un concessionnaire du fabricant, la transaction qui a lieu entre ce concessionnaire et le fabricant échappe aux dispositions du bill. Je répète ma question. Le ministre n'est-il pas d'avis que, si ces détaillants et fabricants veulent continuer à être en mesure de soutenir la concurrence d'entreprises plus puissantes, le détaillant verra à être considéré comme concessionnaire, afin de continuer à bénéficier de la fixation du prix de revente, pratique qui, dit-il, lui assure la protection dont il a besoin contre la concurrence déloyale des grandes entreprises?

**L'hon. M. Garson:** Encore une fois, je réponds par la négative et, encore une fois, en dépit de ce qu'a dit le chef de l'opposition, je ne puis me donner pour très compétent en matière de commerce d'appareils électriques. Si je réponds par la négative, c'est que l'entrée en vigueur de cette nouvelle loi favorisera la concurrence dans le domaine des appareils électriques, tout comme les importations en provenance des États-Unis la favorisent à l'heure actuelle. En conséquence, le fabricant désireux d'établir de telles concessions devra faire face à cette autre concurrence. Peut-être que par entente il aura fixé ses prix avec ses gens mais, étant donné qu'une partie considérable du commerce sera accessible à cette concurrence, il devra y faire face et, comme on l'a vu durant la crise, où les prix de revente étaient fixés, si les conditions deviennent assez difficiles, la fixation des prix de revente ne pourra pas tenir le coup.

**M. Fulton:** Je tiens à dire que la fixation des prix de revente, durant la crise économique, n'était certes pas appliquée de la même manière qu'aujourd'hui. J'aimerais saisir le ministre de l'autre éventualité. Si