

Il touche ensuite le point qu'a mentionné l'honorable représentant de Comox-Alberni (M. Gibson). Je suis heureux de savoir qu'il m'appuie. Je poursuis:

Le prix des articles assujétis à la fixation du prix de revente tend à être le même dans tout le pays, ce qui aide à uniformiser le coût de la vie partout au Canada.

Nous sommes également d'avis,—et je le dis tout bas,—que le consommateur ne s'y connaît pas très bien en ce qui concerne la qualité des marchandises, sauf à l'usage; la marque protège l'acheteuse et le prix protège la marque.

M. Harris sait sans doute de quoi il parle. Il sait qui est le véritable acheteur. Je poursuis la citation:

Nous croyons de plus que la fixation des prix aide à faire la réclame au niveau du détaillant, ou, mieux, permet la réclame sur le plan national ce qui représente des épargnes plus considérables dans ce domaine et une distribution plus économique au consommateur.

Nous prétendons de plus...

Je signale ceci particulièrement au ministre de la Justice qui posait des questions dans un tout autre dessein.

Nous prétendons de plus que la fixation des prix ne signifie pas des prix fixes car ils varient en plus et en moins.

J'espérais donner des chiffres là-dessus, mais je ne les ai pas. Ils existent cependant. J'ai essayé de me les procurer aujourd'hui mais je n'ai pas eu le temps. La journée a été passablement remplie. J'espère être en mesure d'obtenir ces chiffres et, si l'occasion se présente de débattre cet aspect dans l'avenir, de prouver cet avancé détruisant ainsi l'impression contraire qui prévaut en ce moment. J'aimerais citer d'autres remarques de M. Harris consignées à la page 260. Il était questionné par M. Boucher, l'un des avocats, je pense, qui ont été assez aimables de venir aider le comité par pure bonté:

D. A la page 1, au numéro 1 de votre mémoire, vous dites que la fixation du prix de revente constitue un élément stabilisateur de notre économie. Qu'entend votre groupe par cette affirmation?

R. Les prix, vous le savez, sont toujours en mouvement, ils fluctuent sans cesse. Prenons l'exemple d'une ville, grande ou petite, et d'un détaillant qui coupe les prix. Peut-être la banque le serre-t-elle de près, peut-être est-ce pour une autre raison. Quoi qu'il en soit, le régime des prix s'écroule dans cette localité.

Là où la fixation des prix n'existe pas, les autres détaillants sont fortement tentés de le suivre et de faire baisser leurs prix à leur tour. Ces prix ne peuvent pas rester bas indéfiniment, puisque ces baisses ne seraient pas saines et que leurs entreprises ne pourraient pas y survivre. Mais, puisque nous sommes humains et que nous inclinons vers la concurrence, un grand nombre de détaillants ramèneraient certainement leurs prix au niveau de ceux du premier détaillant. De cette manière, le régime des prix dans une localité donnée serait caractérisé par de constantes fluctuations, de sorte que le consommateur ne saurait guère à quoi s'en tenir sur la valeur véritable.

Je souligne de nouveau la chose, monsieur l'Orateur. Voilà la déclaration d'un homme qui connaît le négoce à fond. Je crois que son exposé de la situation est exact. Quand nous essayons de trop trancher ces questions, nous tombons immédiatement sur une de ces exceptions dont il a parlé. M. Boucher l'a de nouveau questionné, de la façon suivante:

D. Dans bien des cas, la fixation des prix de revente ne conserve-t-elle pas des marges de bénéfice nominales, au détriment du volume des bénéfices?

La question est très importante. En effet, on y donne à entendre que la fixation de prix de revente pourrait avoir pour effet de réduire la consommation et, par là, de réduire la production, de nuire à l'activité des fabricants. Voici la réponse:

R. J'aimerais, si cela m'est permis, donner une réponse un peu plus complète à la question. Je suis très heureux que vous l'ayez posée. J'ai consulté les acheteurs dans notre propre commerce, afin de connaître leur point de vue sur la fixation de prix de revente. Les uns m'ont dit: "Nous sommes contre". J'ai demandé: "Pourquoi?" Ils m'ont répondu: "Parce qu'elle ne nous assure pas une marge de bénéfice suffisante". Il existe une tendance prononcée, généralement reconnue par les détaillants, selon laquelle les articles dont le prix est fixé n'assurent pas la même marge de bénéfice brut que ceux dont le prix n'est pas fixé. Tous les acheteurs cherchent constamment des articles autres que ceux qui sont assujétis à la fixation des prix de revente, afin de garder leur majoration fixée, comme nous l'appelons, à un niveau qui permette à leur rayon ou à leur magasin d'accuser un bénéfice.

Ces observations m'ont intéressé, car elles semblent indiquer le contraire de ce qu'on nous a dit si souvent, sans toutefois fournir des chiffres à l'appui, à savoir que les articles assujétis à la fixation des prix de revente se vendent constamment et généralement plus cher que les autres. J'ai ici des données provenant d'une source autorisée. J'y vois une foule de produits pharmaceutiques. Je ne donnerai pas lecture de toute cette liste, car elle renferme 216 articles en tout. La plupart d'entre eux, sinon tous, excepté 16 produits pharmaceutiques d'usage courant, sont assujétis à la fixation des prix de revente. Je mentionnerai quelques-unes des augmentations. Les pourcentages sont établis sur la base 100 en 1935-1939. Il ne faut pas oublier que ces augmentations par rapport aux autres articles entrant dans le coût général de la vie se comparent...

L'hon. M. Garson: Puis-je demander à l'honorable député où il a pris les chiffres qu'il utilise?

M. Macdonnell (Greenwood): Je crois que le ministre devra accepter ma parole à ce propos. Il s'agit d'un homme d'affaires très sérieux qui s'occupe de ce commerce. Je