

M. VOSS: Ce n'est pas possible.

M. DANFORTH: Je ne le comprends pas, parce que je peux vous citer un cas particulier où c'est arrivé. Ai-je raison de supposer que votre prix aux revendeurs est le prix marqué f. à b.?

M. VOSS: Nous cotons à nos revendeurs un prix marqué f.a.b. fabrique.

M. DANFORTH: En somme, il peut exiger tout ce qu'il croit que le client acceptera de payer.

M. VOSS: Je n'ai eu connaissance d'aucun cas où le revendeur a exigé plus que le prix proposé. C'est un prix maximum. Il pourrait demander moins.

M. DANFORTH: Le revendeur «A» pourrait-il se procurer votre tracteur, le payer votre prix et le revendre? Pouvez-vous exercer une certaine autorité sur lui, s'il désire vendre cette machine \$100, \$200 ou \$250 de plus que votre prix de détail proposé?

M. VOSS: Vous posez là un problème d'ordre juridique assez compliqué. Nous ne l'avons jamais posé aux tribunaux. Je ne crois pas que cette question soit pratique, parce qu'à ma connaissance le cas ne s'est jamais présenté. Si vous avez un exemple de cette nature à nous soumettre, nous sommes disposés à faire enquête à ce sujet. Je ne sais trop quel genre de mesures disciplinaires nous pourrions prendre. Si cette pratique nuisait à notre commerce, nous en causerions avec le concessionnaire. Nous possédons probablement l'autorité voulue pour intervenir, mais je ne crois pas que ce problème se soit jamais posé.

M. DANFORTH: Il pourrait y avoir une différence de \$100 à \$250 dans le prix de votre tracteur. Je suis prêt à vous communiquer ce renseignement privément.

M. VOSS: Je ne vois pas comment la chose pourrait se produire. Nos prix sont les mêmes pour tous nos concessionnaires.

M. DOUCETT: Peu importe où ils habitent, plus le transport.

M. VOSS: Oui.

M. DOUCETT: Votre prix de gros est le même?

M. VOSS: Oui.

M. DANFORTH: Je soutiens que vous exigez de vos revendeurs le même prix, mais que l'un exige davantage de ses clients parce qu'il croit pouvoir en obtenir un prix plus élevé.

M. VOSS: Où est situé ce territoire? C'est merveilleux.

M. MANDZIUK: Il se peut qu'un autre revendeur vende en bas du prix proposé.

M. DANFORTH: C'est possible.

M. VOSS: On le fait tous les jours. Il arrive rarement qu'un revendeur obtienne le plein montant du prix de détail dans une vente au comptant.

M. DANFORTH: C'est pour cette raison que je me demande pourquoi il y a un tel écart dans le prix du même tracteur vendu à quelques milles de distance seulement.

M. VOSS: Les revendeurs se livrent une guerre de prix féroce dans notre industrie. Vous savez le prix auquel se vendent les tracteurs et vous savez quel est le rabais accordé au revendeur, ainsi que sa marge de bénéfice. Il se peut fort bien qu'il y ait une différence de \$200.

M. DANFORTH: C'est pourquoi je désirais savoir comment il se pouvait, étant donné qu'il s'agit de tracteurs fabriqués aux États-Unis, qu'un revendeur particulier en agissant comme grossiste et détaillant puisse se permettre une marge de bénéfice selon son gré?