

un à un ces éléments de frais en donnant des exemples. Il y a d'abord la réclame. Tout fabricant important annonce ses produits, automobiles, radios ou appareils de télévision, surtout au pays. Le coût de cette réclame influe incontestablement sur le prix exigé du grossiste ou de l'intermédiaire. On me dit que certains fabricants, notamment les fabricants d'appareils de radio, établissent effectivement le coût de cette réclame à 2½ p. 100 du prix exigé du grossiste ou de l'intermédiaire.

Vient ensuite le financement. Cela nous amène à la question posée par l'honorable représentante d'Hamilton-Ouest (M^{me} Fairclough) au sujet des rabais consentis pour le paiement au comptant. Si c'est le fabricant qui doit financer la vente au grossiste ou à l'intermédiaire, le coût de ce financement est inclus, règle générale, dans son prix de vente. Le cas est différent, cependant, quand c'est l'acheteur qui finance la transaction en recourant à une société de financement. Dans ce cas, le coût n'en retombe pas sur le fabricant. Mais si, comme le supposait hier soir l'honorable représentante d'Hamilton-Ouest, c'est le fabricant lui-même qui doit recourir à une société de financement, ces frais entrent dans son prix de vente. A cet égard, je dois avouer qu'après avoir donné une réponse, hier soir, j'ai réfléchi à la question et je me suis demandé comment il serait possible de faire la part d'un rabais pour une vente au comptant puisque la plupart des fabricants supposent, bien entendu, que les comptes seront payés dans trente, soixante ou quatre-vingt-dix jours.

La Division des douanes et de l'accise au ministère du Revenu national n'accepte le versement des taxes de vente et d'accise perçues au cours d'un mois donné qu'à la fin du mois suivant. Par conséquent, les achats faits au début du mois jouissent d'un délai de soixante jours et ceux faits à la fin du mois, d'un délai de trente jours, soit en moyenne quarante-cinq jours. La plupart des ventes au comptant sont payables dans les dix jours. On paye dans dix jours ou, au plus tard, dans trente jours, et l'on bénéficie de l'escompte à l'égard des ventes au comptant. Le fabricant a donc encore en sa possession la facture de la vente et, s'il y a eu escompte pour vente au comptant, il soustrait ce montant du prix de vente et la taxe de vente est perçue à même ce qui reste. C'est d'usage courant dans le commerce. Vient ensuite le service d'entretien et de réparation.

M. Thatcher: Avant que l'adjoint parlementaire passe à autre chose, je puis lui dire, sans vouloir le contredire, que la pra-

tique courante dans le commerce n'est pas telle qu'il le prétend. Les fabricants exigent toujours la taxe de vente sur le prix facturé. En soustrayant l'escompte au comptant par la suite, on épargne ce montant mais on n'obtient jamais un rabais sur la taxe de vente ou la taxe d'accise qui a été versée.

M. Sinclair: Après avoir examiné ce point bien attentivement avec les fonctionnaires du ministère, j'apprends qu'à l'égard de l'escompte au comptant on fait la part du montant de la taxe de vente qui a pu être payée sur le prix global y compris l'entretien.

M. Thatcher: Qui en bénéficie, le fabricant ou l'acheteur?

M. Sinclair: Il s'agit d'un point que j'ai déjà traité; le fabricant ne fait remise de la taxe de vente que dans un délai allant de 30 à 60 jours, soit une moyenne de 45 jours. Si la vente au client bénéficie de l'escompte au comptant, c'est alors la facture réelle du prix de vente du fabricant au client. On y voit qu'il y a eu escompte et il doit acquitter la taxe de 8 p. 100, aujourd'hui 10 p. 100, sur l'article en cause.

M. Thatcher: Je le regrette, mais je dois répéter à l'adjoint parlementaire que cette façon de procéder n'est pas générale.

M. Sinclair: L'honorable député, il va sans dire, bénéficie du prix et de l'escompte au comptant. Je parle de la ligne de conduite du ministère du Revenu national lorsqu'il accepte les factures du fabricant. Si le client peut obtenir un escompte, le fabricant le signale sur la facture et acquitte la taxe de vente à l'égard du prix net de vente au revendeur ou au grossiste, ou encore, s'il lui vend directement, au détaillant.

Il est ensuite question du service d'entretien et de réparation, ainsi que de la différence entre ce service et la garantie. Si l'on prend de nouveau le cas de l'automobile, parce que c'est le plus simple, la garantie comporte que, pour les six premiers mois ou même la première année, on ne fera pas qu'entretenir et réparer l'article, mais qu'on remplacera les pièces défectueuses et, au besoin, l'article en entier, s'il est défectueux. Voilà ce qu'est la garantie. En outre, comme tout le monde sait, on fournit des garanties d'entretien à l'égard des voitures et autres articles de ce genre. Le fabricant s'occupe de l'entretien de la voiture tant qu'elle n'a pas parcouru 10,000 milles. Certaines gens prendront un an, d'autres deux ans et même trois ans avant d'épuiser cette garantie. Le service d'entretien est encore un des éléments du prix de vente de la voiture du fabricant au vendeur.