

M. Bell (Carleton): L'honorable député me permet-il de lui poser une question? Il a cité le chiffre intéressant de 10 millions de dollars comme économie réalisée par la population du Canada à la suite des modifications apportées à la loi sur les petits prêts. Je n'ai pas saisi sa méthode de calcul.

M. Argue: Je n'ai pas ici aujourd'hui les éléments du calcul en cause, mais il résulte des témoignages soumis au comité de la banque et du commerce en 1956 et montrant l'effet attendu, d'après l'importance des affaires, des modifications d'intérêt qu'on proposait et qui ont été insérées dans une de nos lois.

M. Bell (Carleton): Et cela peut se trouver dans les témoignages du comité de la banque et du commerce.

M. Argue: Je ne dis pas que cela peut se trouver dans les témoignages imprimés. On peut le trouver dans les témoignages présentés au comité sous forme de documents par le surintendant des assurances et d'autres.

En considérant que le crédit en ce domaine s'élève à 1,900 millions, on estimerait avec raison que par l'adoption du présent projet de loi les économies ainsi réalisées par les Canadiens se multiplieraient bien des fois. Si les économies réalisées en ce domaine ne représentaient que 10 p. 100 par année du crédit consenti, il en résulterait une épargne de 190 millions. Quand je songe aux taux d'intérêt exigés par les comptoirs postaux et les magasins à rayons, pour ne pas mentionner les sociétés de prêts et de financement, j'estime que cette estimation des économies que l'adoption de la mesure à l'étude permettrait de réaliser est assez juste.

M. Lamerti: L'honorable député me permet-il une question? Possède-t-il des preuves concrètes pour ce qui est du taux d'intérêt exigé par les magasins à rayons à l'égard de leurs petits contrats?

M. Argue: Oui, les maisons Eaton et Simpson-Sears, pour en mentionner deux des plus connues, exigent des taux maximums de 54 p. 100 par an sur leurs petits comptes; j'ai ici tous les chiffres et tous les calculs. Ces faits ont été exposée à la Chambre en maintes occasions et communiqués au public. Ils ont rarement été mis en doute. J'ai communiqué ces chiffres déjà au cours d'une émission télévisée à Regina; immédiatement après, quelqu'un m'a appelé au téléphone pour me dire: "J'ai été pendant longtemps conseiller juridique de la maison Simpson-Sears; vos chiffres sont inexacts." J'ai expliqué au téléphone sur quoi se fondaient mes calculs. Au téléphone il a manifesté son désaccord, de sorte que je lui ai dit: "Si mes calculs sont inexacts, je ferai publiquement amende honorable la prochaine fois que je participerai ici

[M. Argue.]

à une émission télévisée, c'est-à-dire dans huit jours." Je n'ai plus jamais entendu parler de ce monsieur.

Le fait est que c'est là le taux maximum exigé par des compagnies bien connues comme la Simpson-Sears et la *T. Eaton Company*. L'an dernier, la Chambre étant saisie d'une question analogue, l'honorable député de Nanaimo a raconté ce que lui avait dit un de ses amis personnels, commis dans un grand établissement de détail de Vancouver, qui avait été convoqué dans le bureau de son patron, quelques semaines après son entrée au service de cette maison, pour s'entendre dire qu'il vendait beaucoup trop au comptant. On lui a dit que la société qui l'employait favorise les ventes à tempérament et souhaite les étendre parce qu'elle peut exiger un taux élevé d'intérêt sur ces ventes.

Qu'on ouvre la radio à n'importe quelle heure du jour, on peut entendre quelque société annoncer des produits à vendre sans exiger de première mise. Le client n'a pas à payer comptant, mais je crois bien que, dans la plupart des cas, les sociétés exigent un taux d'intérêt élevé. On peut appeler cela des frais de service, des frais de financement, des frais de manutention, des droits d'inscription ou tout ce qu'on voudra, mais, d'après la loi de notre pays, et quand elle s'applique actuellement aux sociétés de petits prêts, tout frais exigé, quel qu'il soit, est considéré comme de l'intérêt.

Aux termes de la loi, les sociétés de petits prêts exigent 2 p. 100 par mois pour les prêts ne dépassant pas \$300. Elles exigent des taux moindres pour les prêts allant jusqu'à \$1,500, mais aucune limite n'est prévue pour ce qui est du taux d'intérêt qu'une société de petits prêts ou toute autre société peut exiger pour un prêt de plus de \$1,500.

Une grosse partie des ventes de détail se font aujourd'hui à crédit et alors, dans la grande majorité des cas, la vente comporte un intérêt élevé. A mon avis, ce fort taux d'intérêt est honteux. Il n'est pas nécessaire, je pense, de dire qu'on ne devrait pas permettre un taux d'intérêt de 54 p. 100, que ce n'est pas une chose qu'on devrait tolérer dans le commerce au Canada. Exiger des taux d'intérêt élevés est un si mauvais principe que le seul fait de l'énoncer devrait suffire à convaincre les honorables députés qu'il ne devrait pas être autorisé chez nous. Si l'on pouvait voir les résultats que donnent la stimulation de la vente et les méthodes de vente agressives qui sont pratiquées pour vendre à tempérament, on se rendrait compte que des familles ont de grandes difficultés en raison de ces taux d'intérêt élevés qu'elles ont à acquitter. On se rendrait compte que ces méthodes pèsent lourdement sur le budget