

Concurrence—Bill

parce qu'il n'y a place que pour un seul concessionnaire sur le marché. Celui-ci exige à juste titre un arrangement exclusif avec le fabricant et le distributeur afin de justifier le coût de l'inventaire, les stocks de pièces et le personnel technique d'entretien.

Si les dispositions du bill concernant le refus de vendre ou de fournir ne font pas l'objet d'un examen attentif, certains secteurs de notre réseau de distribution deviendront une jungle. Cela ne sera certes pas à l'avantage du consommateur. Il est fort possible qu'un secteur complet du commerce et des services, qui est le pilier de notre secteur tertiaire, soit gravement compromis. Là encore, ce ne serait pas à l'avantage du consommateur.

On a évoqué et contesté la pratique de la vente par voie de consignation. Or, rares sont les fabricants ou les distributeurs auxquels on n'a pas un jour ou l'autre offert des marchandises en consignation ou auxquels on n'a pas demandé des produits en consignation. On s'est élevé contre cette pratique sous prétexte que le consignateur pourrait obliger le destinataire à agir d'une certaine façon. C'est possible mais, habituellement, le consignateur joue le rôle de banquier pour le destinataire, du fait de la politique monétaire et fiscale du gouvernement qui a été adoptée comme politique de prêt par les banques à charte. Cette politique a pour effet d'empêcher le consignataire d'obtenir le financement nécessaire.

Sans crainte d'être contredit, je soutiens que nos banques ne se sont pas adaptées à l'évolution de l'industrie et des réseaux de distribution. L'examen de la majorité des industries manufacturières révèle qu'il leur est indispensable que le secteur de la distribution établisse des prévisions annuelles, afin de pouvoir planifier leur production. Il est fort possible que la politique fiscale et monétaire du gouvernement soit conçue pour ralentir l'économie. Le commerçant s'aperçoit qu'il lui est impossible de se faire financer par les banques et demande donc des marchandises en consignation au fabricant.

Donc, qui est en défaut? Sont-ce les banques ou le fabricant? Je ne nie pas qu'il est arrivé que des commerçants aient été forcés par des fabricants à se débarrasser de leurs produits à un prix donné. On pourrait alors imposer d'autres sanctions. Mais c'est une pratique assez rare de nos jours. Par contre, je conviens que c'est une question dont il faut tenir compte, mais non pas superficiellement. Ne précipitons pas les choses, et prenons le temps d'entendre des témoins compétents qui pourront traiter de toutes ces questions au comité.

La plupart des détaillants obtiennent des facilités de crédit à leur propre banque. En nantissement, ils offrent leurs comptes à recevoir et des titres négociables, dans la plupart des cas, plus des garanties personnelles. Dans d'autres juridictions, les stocks qui seront acquis peuvent servir de nantissement, mais, au Canada, la loi sur les banques l'interdit. Toutefois, l'article 88 de cette loi permet à un fabricant d'offrir des matières premières ou des produits non finis en guise de nantissement, mais de telles dispositions n'existent pas pour le détaillant. En pareilles circonstances, cela peut donner lieu à des pratiques douteuses, notamment entre les fabricants et les détaillants. La situation mérite d'être étudiée bien que, comme je l'ai déjà dit, nous devrions également étudier les services bancaires offerts au détaillant.

Il y a aussi le problème des licences provinciales, dans la mesure où elles concernent certains secteurs de la vente d'outillage. Dans plusieurs provinces, il existe depuis longtemps des organismes de régie en vue de protéger le consommateur et de veiller à ce que les machines soient

réparées et entretenues par des personnes qualifiées. L'industrie de l'automobile constitue, à cet égard, un excellent exemple. Les garages doivent détenir une licence et, dans certaines provinces, les mécaniciens sont tenus de posséder un brevet pour pouvoir réparer ou entretenir des véhicules automobiles. Nous devons bien peser les répercussions que certaines des dispositions du bill à l'étude auront pour les provinces. Je sais que le ministre a envoyé des exemplaires du projet de loi à toutes les provinces, et des mémoires lui seront certainement présentés. Dans ce domaine, cependant, on ne peut tolérer la moindre confusion. L'étude d'une mesure concernant l'autorité tant fédérale que provinciale exige de la circonspection et nous devons tout faire pour concilier toutes les exigences et servir sans heurt les intérêts de tous.

Je voudrais aussi parler du droit du fournisseur de choisir ses clients à son gré. C'est le seul moyen de stabiliser le marché de certains produits. Il est peut-être dans l'intérêt du consommateur que les vendeurs fassent la concurrence de la qualité de service plutôt que celle des prix. Les fabricants ont peut-être l'impression que pour certains produits, le prix est la seule préoccupation des clients et que la qualité du service, l'entretien et les garanties ne sont pas nécessaires. Ce sont cependant les forces et les conditions du marché qui doivent décider et non le Parlement par une loi établissant des règles qu'interprétera une commission quasi-judiciaire. Le droit du fabricant ou du distributeur de choisir son client est une pratique commerciale bien établie. Je ne connais pas de territoire de ce que nous appelons le monde libre où elle n'existe pas. J'ai voyagé et fait affaires dans 31 pays différents et je sais de quoi je parle.

● (1710)

Nous n'avons qu'à penser au régime de distribution pour nous rendre compte de la désorganisation qui s'ensuivrait si l'article du bill qui porte sur le droit de traiter ne faisait pas l'objet de l'étude la plus attentive. Ainsi, le fabricant A pourrait assurer la distribution d'un produit dont la commercialisation exige beaucoup de connaissances. Il peut affecter des fonds et beaucoup de temps à des procédés de distribution en aval, en s'assurant que les vendeurs de son choix disposent de moyens financiers suffisants et qu'ils possèdent le savoir-faire technique requis pour la vente, l'installation et l'entretien de son produit. Le fabricant B dont le produit est semblable ou comparable, mais qui ne veut ni ne peut vendre son produit de cette manière constatera maintenant qu'aux termes des dispositions du bill il peut commercialiser son produit grâce au service de distribution du fabricant A. A mon avis, si l'article qui porte sur le refus de traiter dans le bill est appliqué strictement, le fabricant A sera victime d'une discrimination.

Tout le monde se rend compte qu'il y a des niveaux de prix. Nous nous souvenons tous de la célèbre déclaration selon laquelle ce qu'il fallait à notre pays c'est un bon cigare à dix sous. Il y a bien des gens qui sont prêts à ne payer qu'un certain montant pour un produit donné. Nous devons nous garder d'émettre des règlements qui vont permettre de se soustraire aux brevets, aux marchés commerciaux et aux marques de commerce. Lorsque je lis ce bill, je vois qu'aux termes de l'article concernant le refus de vendre, les fabricants seront obligés de vendre un produit qu'ils ont fabriqué sous une marque de commerce à quiconque juge qu'on lui a refusé une part du marché et qui satisfait aux autres termes et règlements concernant les conditions de vente. Cela risque d'entrer en conflit