

soit fait droit à une plainte par cet Office, puisque, par routine, les fonctionnaires «s'enfargent» dans des tonnes de papier, ce qui n'est guère de nature à assurer l'efficacité.

Voilà pourquoi il me semble important de légiférer en ce domaine, étant donné surtout l'importance de ce problème sur le plan économique, et si l'on considère que les Canadiens sont endettés pour au delà de 10 milliards. Il me semble qu'à ce moment-là, il incombe au gouvernement de protéger les consommateurs contre toutes ces façons de leur soutirer de l'argent.

Voilà pourquoi nous appuierons d'emblée le bill C-22, et nous souhaitons qu'il soit adopté le plus tôt possible.

• (5.30 p.m.)

[Traduction]

**M. Keith Penner (Thunder Bay):** Monsieur l'Orateur, même avant la Confédération, les marchands ambulants rendaient de réels services à la Canadienne. Il en était surtout ainsi dans les campagnes où les visites périodiques de celui qui vendait des épices, du fil, des brosses ou d'autres articles ménagers constituaient un événement social et une grande commodité. Je me souviens, quand j'étais petit et que j'allais chez mes grands-parents dans les Prairies, d'avoir vu ces vendeurs ambulants arriver dans leurs carrioles et plus tard, leurs voitures et leurs camions. Dans les débuts, les vendeurs étaient en général de petits commerçants sans aucun lien avec les gros fournisseurs. Cependant, peu à peu des sociétés ont entrevu des possibilités d'expansion dans ce domaine et certaines de ces entreprises sont devenues importantes et profitables. Beaucoup d'entre elles ont aussi acquis une excellente réputation pour la qualité de leurs produits et la probité de leurs vendeurs. Il y a toujours eu un petit pourcentage de chenapans dont les dons de persuasion étaient immenses, sans être tempérés de scrupules.

**M. McGrath:** Des aventuriers.

**M. Penner:** Ceux-là considéraient les cultivateurs et les ménagères comme leur proie légitime. Le vendeur de paratonnerres de jadis avait généralement du bagout et l'on en disait qu'il pourrait vendre des paratonnerres à des personnes qui n'avaient jamais entendu de tonnerre. Plus récemment, ces individus sans scrupules se sont concentrés sur des signes d'affluence plus manifestes, comme les panneaux d'aluminium, les encyclopédies, les programmes de congélateurs, les systèmes d'alerte contre l'incendie, les aspirateurs, les cours par correspondance ainsi qu'une gamme étonnante de projets pour s'enrichir rapidement.

Les achats de ce genre mettent souvent de fortes sommes en cause, et certains vendeurs itinérants peu scrupuleux n'ont pas tardé à découvrir la commodité des contrats de vente conditionnelle et des billets à ordre. Dans les cas typiques, les vendeurs véreux cédaient le billet à ordre le plus vite possible à une société de crédit ou autre établissement financier qui obtenait normalement le statut de créancier. Cela veut dire que l'acheteur était obligé de payer le détenteur du billet à ordre, même si la transaction originale se révélait nettement insatisfaisante.

Voici un cas précis qui illustre le problème. Une vieille dame infirme vivait avec son mari invalide, touchant une maigre pension. Un vendeur se présenta pour leur vendre un matelas. Selon la dame, le vendeur était très aimable et paraissait sincèrement désireux de l'aider, car son infirmité était visible. La dame dit à l'homme qu'elle n'avait pas besoin de matelas, mais songeait depuis quelque temps à acheter un tapis; il se dit en mesure de lui en procurer un sans difficulté. Elle était prête à payer \$125, mais quand elle eut signé les papiers que lui présentait le vendeur si aimable, elle découvrit qu'elle devrait payer \$300, plus un versement initial de \$30, plus \$10 de frais de livraison.

• (5.40 p.m.)

Elle comprit son erreur, mais croyait ne rien pouvoir faire parce qu'elle avait signé un contrat. Noël et la Nouvelle Année passèrent mais le tapis n'était toujours pas arrivé; elle essaya d'annuler la commande mais on lui répondit que cela n'était pas possible. Le résultat de tout cela fut qu'elle n'eût pas de tapis et qu'une société de finance essayait de faire saisir \$300 sur le revenu de son mari.

Ce genre de comportement scandaleux a naturellement soulevé de vives émotions et les différents organes législatifs se sont attachés, ces dernières années, à prévoir une période de réflexion pour que les transactions effectuées par ces vendeurs au porte-à-porte puissent être considérées comme définitivement conclues. La question fut étudiée en détail en Grande-Bretagne en 1962 par le comité Molony qui avait reçu un grand nombre de plaintes à ce sujet. Le comité a signalé que les activités des démarcheurs à domicile ont provoqué chez les témoins plus de colère et d'indignation que toute autre question. En conséquence, le comité Molony a recommandé de modifier la loi de façon à permettre à l'acheteur de résilier la vente à domicile dans les 72 heures. Le Parlement britannique a adopté cette recommandation et l'a incorporée dans les lois de 1964 et de 1965 relatives à la location-vente. Plus précisément, la loi britannique laisse un délai de quatre jours à l'acheteur, après réception de l'avis, pour prévenir le vendeur qu'il entend résilier le contrat de vente.

Aux États-Unis, la Pennsylvanie et le Michigan ont adopté des lois qui permettent l'annulation des contrats dans le domaine de l'aménagement domiciliaire, secteur où l'on avait constaté de nombreuses activités frauduleuses. Il y a près de cinq ans, sont apparues des propositions concernant une période de réflexion pour des contrats d'ordre plus général; à l'heure actuelle, plusieurs lois ont été adoptées qui permettent la résiliation des contrats conclus auprès de vendeurs itinérants. Ce problème a fait l'objet d'un code intitulé «Uniform Consumer Credit Code» rédigé par la National Conference of Commissioners on Uniform State Law des États-Unis.

Le projet définitif de ce code, publié en 1968, contient une recommandation aux termes de laquelle tout acheteur devrait avoir le droit de résilier un contrat de vente conclu sur sollicitation à domicile jusqu'à minuit du troisième jour ouvrable suivant le jour où l'acheteur a signé l'obligation contractuelle. Aux États-Unis, l'événement le plus récent intervenu dans ce domaine est la publication d'un projet de règlement par la Commission fédérale du commerce qui imposerait une période de réflexion généralisée. Le mémoire qui fut présenté à la Commission