

M. Diefenbaker: Certes oui!

M. Cannon: Des preuves circonstanciées.

M. Diefenbaker: C'est exact.

M. Cannon: Il n'est pas nécessaire de l'indiquer dans la loi.

M. Diefenbaker: Voilà une interruption qui ne signifie rien.

M. Cannon: Je vous demande pardon! Elle contredit ce que vous avancez.

M. Diefenbaker: C'est vrai.

M. Cannon: Et à cet égard, elle ne manque certes pas de valeur.

M. Diefenbaker: Non, elle signifie quelque chose pour mon honorable ami. Mais, monsieur le président, voici le point que je veux faire ressortir. Vu que l'article même impose à la poursuite le fardeau de la preuve, la situation dont j'ai parlé peut se produire, pourvu qu'il n'existe ni document ni preuve à l'encontre. S'il existe une preuve, ainsi que le mentionne mon honorable ami, on pourra alors démontrer que le refus de fournir des marchandises a eu pour cause le refus de l'acheteur éventuel de les revendre à un prix fixé. C'est ce qui se produit, quand on a des preuves directes ou indirectes. Mais les preuves indirectes diffèrent certes beaucoup de ce que le ministre a exposé tout à l'heure comme un principe, en disant que les tribunaux peuvent déclarer qu'effectivement la raison du refus était que l'acheteur ne voulait pas s'en tenir aux conditions posées. Il faudrait des preuves, directes ou indirectes, à cet effet, comme l'a signalé le représentant des Îles-de-la-Madeleine.

Depuis deux jours, le ministre répète à la Chambre qu'il est très difficile d'obtenir des condamnations aux termes de la loi des enquêtes sur les coalitions. Aux États-Unis, il faut trois ans pour obtenir les preuves nécessaires. Si l'article est adopté dans sa forme actuelle et si on ne le modifie aucunement, personne au pays n'a à craindre qu'on lui intente des poursuites. Je songe en particulier aux fabricants ou marchands d'instruments aratoires, d'automobiles ou autres articles semblables. Je choisis ces exemples au hasard. Si nous adoptons la loi dans sa forme actuelle, la Couronne aura beaucoup de difficulté à prouver la culpabilité des accusés car, comme l'a signalé à plusieurs reprises le ministre de la Justice, ceux qui cherchent à enfreindre la loi laissent le moins de traces ou d'empreintes possible.

Il a signalé hier de façon vigoureuse et énergique que ces grandes sociétés sont défendues par des avocats très compétents. C'est

l'excuse qu'on a présentée pour expliquer que dans certaines poursuites les avocats du gouvernement n'ont pas été aussi avisés qu'ils auraient dû l'être dans la poursuite et aussi sans doute dans les résultats de cette poursuite. Il n'en demeure pas moins que d'après l'article actuel, la charge de la preuve permet à tout fabricant du pays, sans fournir aucune raison,—il n'a pas besoin d'en donner,—de dire tout simplement: "A compter de tel jour je ne veux plus vous approvisionner". Si c'est là la seule preuve qu'on possède et qu'il n'existe pas de preuves indirectes, comme l'a mentionné le représentant des Îles-de-la-Madeleine, il ne peut y avoir de condamnation. Je désire signaler aussi que cette mesure n'empêche en aucune façon le fabricant de dire qu'un acheteur éventuel recevra tel contingent et que certains contingents seront plus petits que d'autres.

M. Nowlan: Et qu'il faudra six semaines avant que vous receviez votre commande.

M. Diefenbaker: Rien n'indique qu'il sera défendu au vendeur de dire: A compter de tel jour, pour aucune raison,—et il indiquera certainement dans sa lettre qu'il n'a aucune raison d'agir ainsi,—votre contingent sera de tant ou tant. Je vois là une deuxième faiblesse de l'article proposé.

Si j'ai bien compris, à cause de ces deux faiblesses le Parlement adopterait donc la loi telle quelle, qui constituera effectivement une menace, qui sera efficace en ce qui concerne les marchandises que le détaillant a présentement en magasin mais qui, d'autre part, n'aura aucun effet sur les transactions futures possibles. Sous sa forme actuelle, si je ne m'abuse, l'article n'aura, je le répète, aucun effet en ce qui concerne les détaillants qui ont des marchandises en réserve. Sans doute pourront-ils les vendre mais, pour ce qui est des marchandises qui sont en ce moment chez le grossiste et qui finiront bien par arriver chez le détaillant, l'article sous sa forme actuelle, à mon avis, mériterait qu'on lui applique l'expression biblique que le colonel Ralston employait en 1936 au sujet de l'article 498a, il ne sera, en somme qu'un piège et une supercherie. Certainement,—et je ne veux pas aborder pour l'instant la question de l'article sacrifié, quoique j'espère que l'occasion m'en sera offerte avant que nous terminions l'étude de l'article,—c'est à la poursuite qu'il appartient de faire la preuve, à condition que le fabricant ou le distributeur n'aient pas ouvertement proclamé leur refus de vendre parce qu'à leur avis l'acheteur ne respecte pas le prix maintenu. Le fabricant ou le revendeur n'auront donc rien à craindre en ce qui concerne les marchandises qui n'ont encore