

Concurrence—Bill

les prêts aux petites entreprises confirmer mes dires. En 1972, le prêt moyen était de \$9,000.00, au-dessous de la limite de \$25,000.00. En passant, je souligne qu'un nouveau projet de loi, qui a été lu pour la première fois à la Chambre, va entre autres choses porter cette limite à \$50,000.00. Je m'en réjouis. J'espère qu'après avoir étudié ce projet de loi nous pourrions permettre à beaucoup plus de petits commerçants d'obtenir ces prêts.

Pour l'année civile 1972, on a accordé aux petits commerçants canadiens un total de 2,846 prêts. Je suis certain que dans toute grande ville au Canada, n'importe quelle banque pourrait accorder 2,846 prêts. Il est intéressant de noter la répartition de ces prêts: Colombie-Britannique, 456; Alberta, 275; Saskatchewan, 174; Manitoba, 133; Ontario, 596; Québec, 1,096; Nouveau-Brunswick, 45; Nouvelle-Écosse, 37; Îles-du-Prince-Édouard, 31 et Terre-Neuve, 5. Il y en a eu un au Yukon et 2 dans les Territoires du Nord-Ouest. Cela pour un total de 2,846 prêts pour toute l'année au Canada.

Je me pose une question en espérant que le ministre pourra y répondre lors de l'étude du projet de loi en comité. Les dispositions de l'article 31.2 de la loi, refus de la vente, vont-elles s'appliquer aux banques? Si tout ce que nous pouvons faire c'est garantir 2,846 prêts aux petites entreprises en l'espace d'un an alors qu'il en existe aujourd'hui au Canada des centaines de milliers, cela prouve l'existence d'une conspiration de la part des banques et peut-être même du ministère des Finances en vue de restreindre ces prêts. Le ministre s'est certainement vu poser suffisamment de questions à ce sujet, mais nous n'avons jamais eu de réponses très claires.

Je passe maintenant à d'autres questions. Contrairement au point de vue de certains députés d'en face et de leurs collègues du NPD, je ne pense pas que nous devrions précipiter les choses en ce qui concerne ce bill. Le député de Bruce a prétendu que nous retardions ce bill. Cette loi a été présentée sous diverses formes à la Chambre en 1971 et en 1972, c'était d'abord le bill C-256, en octobre dernier c'était le bill C-227 et maintenant c'est le bill C-7. On doit simplement remarquer que c'est au gouvernement qu'il incombe de présenter des lois. Ce n'est pas à l'opposition de le faire. C'est le gouvernement et non pas l'opposition qui est chargé d'inscrire des projets de loi au *Feuilleton*. Si le bill C-227 avait été proposé plus tôt l'année dernière, il aurait probablement été renvoyé au comité. Il aurait pu être adopté l'année dernière. C'est au gouvernement et à lui seul qu'il incombe de proposer des lois à la Chambre. Lorsque le député de Bruce a prétendu que nous retardions le bill, il n'était pas aussi franc qu'il l'est d'habitude.

Ce bill m'inquiète beaucoup. Toute mesure législative qui touche la vente ou la distribution de produits au Canada doit être soigneusement examinée. Des dommages irréparables pourraient être causés à un système qui présente peut-être certains défauts, mais qui, dans l'ensemble, a bien servi les Canadiens. Je ne dis pas qu'il est impossible d'y apporter des améliorations. Tout peut être amélioré. J'ai eu l'occasion de faire la connaissance d'hommes d'affaire provenant de toutes les classes de la société. La plupart sont honnêtes, sincères et respectueux des lois. Ils contribuent grandement à la vie économique et culturelle du Canada. Ils sont fiers de leurs réalisations dans les affaires et du rôle qu'ils jouent dans la société. Vous les trouverez à divers moments durant la semaine, au Rotary, aux Lions, aux Optimist ou aux clubs Kinsmen rendant un service public à la communauté.

Une voix: Que dire du club Rideau?

[M. Kempling.]

M. Kempling: Oui, peut-être le club Rideau. Toute tentative en vue de faire franchir plus rapidement au bill les diverses étapes pourrait nuire au consommateur, au fournisseur, au fabricant et au monde des affaires. La demande pose un problème à divers genres de produits actuellement. Ce bill laisse entendre que le consommateur sera mieux protégé si la concurrence des prix est portée au maximum et ainsi les problèmes du consommateur seront atténués si une plus vive concurrence est suscitée et que l'article de la loi qui porte sur le refus de vendre est appliqué.

Les rédacteurs du projet de loi prétendent qu'en suscitant une plus vive concurrence, le consommateur jouira de prix plus faibles. C'est ce qu'ils laissent entendre. Ce n'est pas nécessairement vrai. Ils semblent dire qu'en fournissant une protection contre la vente pyramidale, la vente à prix d'appel et les garanties, le consommateur sera protégé et obtiendra effectivement la meilleure aubaine au prix le moins élevé. Comme de nombreux députés le savent, cette mesure législative est en vigueur actuellement dans plusieurs provinces. A mon avis, les rédacteurs du présent bill n'ont qu'une connaissance théorique du marché canadien. Le prix n'est qu'une partie d'une transaction. Une vente est une transaction bilatérale. Il n'y a pratiquement personne dans une entreprise régulière qui ne veuille pas voir revenir les clients. La raison d'être d'une entreprise, c'est de créer un marché, ce qui veut dire créer ou fournir des produits ou des services que les gens achèteront régulièrement.

● (1700)

Je ne pense pas que quelqu'un ait jamais conçu, inventé, créé ou fait fabriquer un produit ou un article en cherchant tout d'abord à savoir ce que la loi lui permettait d'en faire. Je sais bien que la méthode universelle qui consiste à acheter à bas prix a entraîné la conception ou la fabrication de produits avec un minimum de spécifications; le client est le perdant. Finalement, on conçoit des machines d'après ces normes et à la longue, ce sont le consommateur et le contribuable qui sont les perdants.

On consacre chaque année des millions de dollars à la recherche et à la création de produits, aux marques de fabrique et aux brevets, à l'essai de produits et aux études de marché, afin de commercialiser des produits qui soient suffisamment utilisables, utiles et attrayants pour que le consommateur les achète à nouveau, selon ses besoins. Pourtant, d'après le bill dont nous sommes saisis, les marques de fabrique, les brevets et les marques de produits pourraient devenir inutiles si la disposition relative au refus de la vente n'est pas définie clairement. Le bill ne dit pas que le refus de la vente est un délit mais qu'il est sujet à révision.

Un autre article mentionne des injonctions contre quelqu'un qui refuse de vendre. Je pense que cet article nécessite des explications claires et des exemples. L'enjeu est la distribution au Canada—un système unique. En raison de la configuration géographique du pays, de la dimension des marchés, qui est d'environ 2,500 milles sur 200 milles, il existe ici des méthodes de commercialisation que l'on ne trouve nulle part ailleurs. Elles sont adaptées à notre géographie.

Prenons par exemple l'industrie de l'outillage. Pour que le fabricant puisse offrir une représentation technique et un entretien convenables dans un marché éloigné, il se peut qu'il doive accorder des droits exclusifs de distribution. Il se peut que le fabricant d'un produit doive accepter de choisir un concessionnaire exclusif pour ses produits,