

*Enquêtes sur les coalitions—Loi*

—Monsieur l'Orateur, l'amendement propose de modifier l'article portant sur le refus de vendre lorsque certains produits ou articles ne sont pas disponibles en quantité suffisante.

L'un des moyens les plus efficaces adoptés par les sociétés pour s'assurer la main mise sur les marchés est de placer sous leur coupe la distribution des biens et des articles à vendre. Mon amendement a surtout pour but de protéger les petits grossistes et les petits détaillants qui peuvent en effet se trouver en grandes difficultés s'ils ne peuvent s'approvisionner et trouver les stocks et les articles nécessaires à leur commerce.

Au cours des séances du comité j'ai donné en exemple un cas bien précis que j'ai relevé dans la région du bassin de Sudbury où se trouvent la grande ville de Sudbury et les petites agglomérations avoisinantes. Dans l'une de ces dernières il y avait un marchand de motoneiges qui avait une concession de la société Bombardier. Sa clientèle étant assez restreinte, il n'avait pas beaucoup de stock mais il gagnait tout de même sa vie.

A Sudbury même, il y a un important concessionnaire Bombardier dont la clientèle et les revenus sont beaucoup plus élevés que ceux du concessionnaire de la petite localité avoisinante. L'hiver dernier, pour des raisons que seul le fabricant connaît, et j'ai d'ailleurs écrit au ministre de l'Industrie et du Commerce à ce sujet, le fabricant ne disposait que d'un nombre limité de véhicules et de pièces. Il a dû choisir qui il allait approvisionner; son choix s'est finalement arrêté sur le gros concessionnaire de la ville de Sudbury, au détriment du plus petit.

Je cite cet exemple dans une perspective qui pourrait sembler très avantageuse pour la société Bombardier. Loin de moi l'idée de prétendre que celle-ci essayait de faire disparaître le petit concessionnaire, de centraliser ses activités à Sudbury et d'optimiser ses bénéfices. Loin de moi également l'idée d'accuser la société d'avoir eu cette intention.

En tout cas, le petit commerçant de la localité voisine ne pouvait obtenir les pièces et les appareils dont ses clients avaient besoin. Les premiers touchés étaient donc les clients de ce commerçant vivant dans une localité plus petite. Ils devaient se rendre à Sudbury pour leurs achats. D'autre part, le petit commerçant a perdu la concession qu'il détenait, parce qu'il ne pouvait offrir à ses clients de services après vente ni, bien entendu, de nouveaux produits. Aussi a-t-il dû cesser de vendre ce type d'appareils et fermer ses portes.

Cette triste histoire en dit long sur un système qui, prétend-on avec fierté, s'appuie sur la concurrence et la libre entreprise, si l'on pense aux petits commerçants qui investissent leur argent pour obtenir une concession et qui, à leur grand étonnement, se retrouvent sur la paille sans que personne ne se préoccupe de leur sort.

En réponse à ma lettre, le ministre a fait quelques commentaires facétieux concernant la compagnie, prétendant que ses approvisionnements étaient limités. Loin de moi l'idée de proposer que nous nous mêlions des affaires de la compagnie Bombardier. Il n'en demeure pas moins, cependant, qu'il y a injustice dans cette situation particulière. Il ne se passe pas un jour sans qu'une situation comme celle-là ne se produise au Canada.

Lorsque j'ai présenté mon amendement au comité, l'un des membres présents a prétendu que si le comité l'adoptait, il en résulterait une injustice qu'il a décrite au moyen d'un exemple type. Il a déclaré ce qui suit:

... mettons un commerçant ne vendant que des produits d'exportation

et un autre des produits canadiens. Si l'on manquait d'un produit donné, selon l'amendement de M. Rodriguez, le fournisseur de produits canadiens serait dans l'obligation d'approvisionner le fournisseur qui importe habituellement ses produits et qui, dès que les produits importés reviendraient sur le marché, laisserait tomber le fournisseur de produits canadiens. Voilà ce qui se produirait dans les faits.

Tels ont été les propos de mon collègue, le député de Halton-Wentworth (M. Kempling). Il a invoqué un excellent argument. J'ai tenté après coup de faire ce que le ministre, à mon avis, devrait faire. Il devrait profiter des idées exposées pour renforcer le projet de loi. C'est une des choses, et je voudrais le faire comprendre à la Chambre, que nous nous efforçons de faire en proposant des amendements au bill.

Dès que nous avons entrepris l'étude du projet de loi, nous avons cherché à le renforcer, à l'améliorer et le rendre plus efficace pour protéger les consommateurs. Nous avons adopté une attitude très positive durant les audiences en comité de même que durant le débat à l'étape de la deuxième lecture. Nous en sommes maintenant à l'étape du rapport et cherchons vraiment à améliorer cette mesure législative.

Compte tenu de la critique de mon collègue, j'ai tenté de remanier l'amendement pour tenir compte de ses critiques. Maintenant, mon amendement se lit ainsi:

g) lorsque le produit n'est pas disponible en quantité amplement suffisante, ordonner que les fournisseurs du produit sur le marché répartissent au pro rata les quantités disponibles du produit entre tous les clients établis.

Le client devra être un client établi de ce fournisseur et non quelqu'un qui importe un article de l'étranger en concurrence avec un autre détaillant canadien qui vend le produit canadien. Le client en question devrait être un client établi de cette compagnie. Je vois le député hocher la tête, j'en déduis donc qu'il est d'accord, pour une fois.

• (2040)

En critiquant cet amendement, le ministre a auparavant demandé comment les réserves disponibles seront réparties. L'amendement stipule que les réserves disponibles seraient réparties au prorata. Cela veut évidemment dire suivant l'importance de l'entreprise, suivant sa taille. Cela me semble être équitable. Il ne vise sûrement pas à instaurer d'importants et puissants conglomérats dans notre société. Je ne me fais pas le défenseur de la libre entreprise parce que j'ai répété maintes et maintes fois que la libre entreprise n'existe pas, que c'est une supercherie et que nous faisons face à un marché manipulé, contrôlé et administré. Nous ne voulons sûrement pas de très importants et puissants fournisseurs. Quelles sont les règles du jeu? Que le plus fort survive et que le plus faible crève?

J'ai entendu nombre de vœux pieux au sujet des petites entreprises et de l'aide dont elles ont besoin. J'ai même entendu des députés dire que la petite entreprise était le pilier de notre société. C'est vrai. Nous pourrions songer à la façon dont nous traitons les petits hommes d'affaires. A mon avis, mon amendement aide à remédier aux problèmes auxquels ils font face. J'ai cité l'exemple de Bombardier.

Lorsque le petit détaillant affronte les grands, les puissants, il est censé plier la tente et s'esquiver. Ce n'est certes pas l'attitude que nous devrions adopter chez nous. Lorsque nos hommes politiques nous adressent la parole en temps d'élection, ce n'est certes pas l'attitude qu'ils adoptent. Et ce n'est sûrement pas ce qu'on attend de nous, législateurs. Nous devons prévoir des mesures qui donnent aux petites entreprises la chance d'obtenir les approvisionnements qui leur permettent de servir leurs clients.