

*Initiatives ministérielles*

que le secrétaire parlementaire a lui-même fournis. Il subsistera donc un écart de 5,13 \$ par article de 20 \$.

L'Association canadienne du marketing direct a publié, le 12 février 1992, un communiqué pour exprimer son inquiétude au sujet du régime d'exemptions prévu dans le projet de loi. «Les changements qu'il est prévu d'apporter à la politique régissant les envois postaux et par messagerie marquent certes un pas dans la bonne direction», commentait l'association. D'accord, j'en conviens. Le député d'en face le faisait justement observer tout à l'heure. Mais il faut aussi lire la ligne qui suit: «Nous avons cependant des réserves sur l'envoi au Canada, en franchise de droits de douane, de taxes et de frais de manutention de 5 \$, de marchandises d'une valeur inférieure à 20 \$.»

C'est ce que permet de faire le système de courrier recommandé que j'ai décrit plus tôt. Il ne sera plus nécessaire de payer des frais de 5 \$ à la Société canadienne des postes. C'est ça le problème que pose cette échappatoire.

La principale préoccupation de l'Association canadienne du marketing direct est la suivante, telle qu'elle est formulée dans la suite du communiqué: «Un grand nombre d'entreprises canadiennes, surtout celles qui se spécialisent dans les articles à petit prix, comme les produits et articles de jardins, les petits outils ou les livres, continueront de se heurter à une concurrence déloyale.» La plupart des livres expédiés au Canada depuis les États-Unis coûtent moins de 20 \$, surtout quand il s'en vend de grandes quantités. Lorsqu'ils passent forcément la frontière, les gros distributeurs de livres vont évidemment se prévaloir de l'envoi recommandé. Ils vont expédier leurs livres par la poste, économisant ainsi les frais de manutention de 5 \$. C'est ça le problème. C'est cette échappatoire qui va faire disparaître une part du marché des ventes transfrontalières par la poste.

Il se peut qu'une petite boutique de matériel de pêche de Massena ne soit plus en mesure de vendre ses produits de cette façon, et c'est très bien. Je suis d'accord. Je suis en faveur du projet de loi et j'ai l'intention de voter pour. Toutefois, il n'empêchera pas les grosses entreprises de continuer de le faire, en raison du programme d'envois recommandés que nous avons créé. C'est là le défaut de la mesure à l'étude. Autrement dit, c'est une bonne mesure, mais elle serait bien meilleure si le gouvernement n'y avait pas inclus cette exemption particulière.

Je veux parler brièvement des torts que cause la politique actuelle, c'est-à-dire l'exemption de 40 \$. Permettez-moi de vous lire un extrait d'une lettre que m'a envoyée la société McIntyre and Dodd Marketing, dont le siège social est à Hawkesbury, dans ma circonscription. Elle dit ceci: «Je veux porter à votre attention une lacune de notre législation dont une société américaine tire profit, au point où elle pourrait nous forcer à

fermer notre établissement de Hawkesbury. L'an dernier, pendant les périodes d'affluence, notre établissement employait 165 personnes.»

Mon adjoint, François Giroux, a téléphoné récemment à cette société de Hawkesbury pour savoir combien elle comptait d'employés. Voici ce qu'on a répondu à mon adjoint: la société compte maintenant 52 employés, contre 165 en 1990. Ce sont autant d'emplois perdus dans ma circonscription, 113 emplois perdus dans une seule entreprise, à cause de cette échappatoire. C'est pourquoi nous trouvons si important de régler ce problème. Nous pourrions le régler plus avantageusement si le gouvernement voulait bien écouter mon plaidoyer de dernière minute en faveur de l'élimination de cette échappatoire qu'il est en train de créer.

Je poursuis la lecture de la lettre de McIntyre and Dodd. «La société américaine en question, Direct Marketing Enterprises, utilise des médias canadiens —j'ai presque envie de dire les postes canadiennes, mais je m'en abstiendrai —depuis Westbury, New York, pour faire la promotion de ses produits vendus par correspondance, en donnant une adresse de retour à Windsor, en Ontario.»

Regardez bien. Les commandes sont transmises à un centre de traitement à Détroit, d'où les produits sont envoyés à la frontière, prêts à être mis à la poste au plus proche centre de tri des colis de la Société canadienne des postes.

Voici comment cela fonctionne. L'entreprise américaine fait de la publicité dans une revue canadienne, *The Canadian Weekender*, que nous recevons avec le journal. L'annonce dit ceci: «Pour commander tel ou tel article, écrivez-nous en précisant votre numéro de carte Visa ou Mastercard, à la case postale X de Windsor, Ontario.» Premièrement, on fait croire aux Canadiens qu'ils achètent le produit par l'intermédiaire d'un magasin canadien ou d'une entreprise de distribution par correspondance du Canada, dont le siège est à Windsor. C'est faux, il n'y a rien à Windsor.

Un Américain de Détroit traverse le pont pour venir à Windsor, ouvre une case postale, prend possession des commandes et les rapporte aux États-Unis. Il remplit les commandes et envoie les paquets par la poste. C'est l'échappatoire que nous avons créée et que nous essayons d'éliminer aujourd'hui.

Cette échappatoire continuera d'exister pour les grandes maisons de vente par correspondance, parce que nous ne l'avons éliminée qu'en partie. C'est pourtant le tort qu'a causé la politique actuelle. J'ai souligné le problème à la Chambre il y a plus de deux ans. J'avais alors supplié le gouvernement de corriger cette lacune parce qu'elle nous faisait perdre beaucoup d'emplois au Canada.

Avec la mesure dont nous sommes saisis, le gouvernement règle en partie ce problème, bien sûr. Je dis bien en