

L'hon. sir SAM HUGHES: Dans quelle mesure un ministre aura-t-il qualité pour traiter avec la commission?

M. l'ORATEUR: Je dois rappeler à la Chambre que celle-ci ne siège pas en comité général présentement. Il s'agit d'un débat en 2e lecture, où chacun des honorables députés peut prendre la parole, mais une fois seulement, pour discuter la teneur générale du bill. Il est contraire au règlement d'entrer dans des détails à cette phase de la délibération de ce projet de loi, comme on peut le faire en comité.

M. FRIPP: Le ministre s'est-il enquis du travail effectué par la commission depuis trois ou quatre ans, en comparaison des achats faits séparément par les départements par l'intermédiaire de leurs acheteurs?

L'hon. sir SAM HUGHES: Très bien, très bien!

M. l'ORATEUR: Si l'honorable député veut poser une question, il peut le faire, mais s'il a l'intention de prononcer un discours, c'est une tout autre affaire.

M. FRIPP: Je me propose de faire un discours, monsieur l'Orateur.

M. l'ORATEUR: Il est entendu que le ministre a terminé son discours.

M. FRIPP: Je retire cette affirmation, monsieur l'Orateur. Mon intention n'est pas de faire un discours, mais de soumettre une observation ou deux. Non seulement des marchands qui ont eu à traiter avec la commission des achats de guerre, mais encore des acheteurs des différents départements m'informent que les opérations de cette commission des achats de guerre n'ont pas été couronnées de succès. Ainsi, par exemple, on m'apprend qu'elle fait appel à la concurrence pour la fourniture de certains articles et elle annonce que les soumissions devront lui parvenir à une telle date, mais qu'ensuite elle diffère les adjudications de trois ou même quatre mois.

C'est-à-dire que l'on ne fixe pas de délai pour la livraison des marchandises si la soumission est acceptée. Le résultat est qu'il est impossible pour ceux qui ont l'intention de soumissionner de donner leur plus bas prix, parce qu'ils ne savent pas quand la livraison doit se faire. C'est pour cela que la commission de guerre a payé des prix bien plus élevés qu'elle n'aurait payé si les achats avaient été faits suivant les méthodes commerciales régulières. Effectivement, on m'informe que l'ouvrage de la commission est fait par un ou deux commis,

[L'hon. M. Rowell.]

et que les commerçants qui ont à traiter avec la commission ont parfois des sujets de plainte, quant aux prix, à la date de livraison et aux quantités requises. D'autre part, certains des acheteurs des départements m'informent (plus ou moins confidentiellement) qu'ils pouvaient acheter à meilleur compte quand ils achetaient simplement pour leurs propres départements. Ils prétendent que la livraison se faisait beaucoup mieux, que les prix étaient moins élevés et que les marchandises étaient de meilleure qualité. On me dit également que les achats sur place sont à peu près nuls, que la commission achète surtout aux Etats-Unis et qu'elle refuse de traiter avec les agents locaux qui représentent les manufactures américaines. Le résultat est que beaucoup d'agents de commerce n'ont pas pu faire d'affaires avec la commission. Je signale tout cela à la Chambre, parce que j'estime qu'avant de nous engager dans une entreprise qui entraînera une dépense d'argent considérable pour le paiement des traitements des membres de la commission et de son personnel, nous devrions examiner un peu plus attentivement la question et voir si ce système est meilleur que celui qui était en vogue avant la création de la commission des achats de guerre.

M. HAROLD: Avant que le projet soit discuté en comité, je voudrais faire quelques observations quant à ses motifs. Chacun se rend compte qu'au point de vue commercial, c'est un des sujets les plus importants qui aient été soumis à la Chambre, pendant cette session. Il me semble que nous devrions nous appliquer davantage la valeur des principes dont s'inspire ce projet de loi au lieu de nous préoccuper de savoir si les modes d'achat adoptés récemment constituent une amélioration sur les anciens.

D'après ce projet de loi, nous abandonnons les méthodes adoptées par la commission des achats de guerre, en ce sens que nous créons une nouvelle organisation. Nous groupons dans un seul département les experts et autres qui s'occupaient des achats dans les différents départements, afin que ces spécialistes consacrent leur temps et leur savoir à un travail dont bénéficieront tous les services administratifs. Je donnerai un exemple. Pendant l'exercice financier clos le 31 mars 1919, quinze départements ont acheté des provisions, dix-huit ont acheté des articles de quincaillerie et des machines et seize ont eu besoin de drogues, de produits chimiques et d'instruments scientifiques. Le bill propose que l'on engage des spécialistes pour l'achat de