

commerce, et le remède au non-paiement est rapide.

En vertu de la loi sur les lettres de change, aucune défense ne peut avoir raison d'un billet à ordre pur et simple et en bonne et due forme pour une certaine somme lorsqu'une action est intentée en temps et lieu par le détenteur du billet, c'est-à-dire celui qui a obtenu le billet de bonne foi avant son échéance sans remarquer aucun vice dans le titre de la personne qui l'a négocié. La conduite frauduleuse d'un détenteur précédent n'est même pas une défense admissible si elle était inconnue au moment où le détenteur qui poursuit a acheté le billet.

Après avoir remarqué que les billets que détenaient des acheteurs de bonne foi étaient soustraits à l'application de la loi, un marchand a probablement cru bon de vendre ses articles à tempérament et de prendre un billet comme nantissement qu'il pourrait vendre à titre de garantie au besoin. Il a probablement endossé ce billet en faveur de sa banque. Un escompte a probablement été déduit du principal, mais il a tout de même réalisé un profit sur sa vente. La banque a ensuite perçu directement le principal et l'intérêt de l'acheteur des articles après lui avoir donné avis que le billet lui avait été cédé.

Petit à petit, cette pratique s'est répandue. Des particuliers, des sociétés de financement, des sociétés de crédit par acceptation et autres institutions financières ont aussi commencé à acheter au rabais des billets présentés comme nantissement. Avec le temps, ces acheteurs s'intéressaient moins au montant du rabais qu'ils pouvaient obtenir des commerçants qu'à la proportion du taux d'intérêt du billet. Les commerçants ont été incités à faire signer le document au taux d'intérêt fixé par les sociétés de financement et, en certains cas, des primes ont été payées aux commerçants d'après la quantité de billets assignés. D'autres commerçants ont jugé profitable de vendre de grandes quantités de marchandises au prix coûtant ou presque, et de réaliser leurs bénéfices en s'occupant eux-mêmes des contrats de vente ou en établissant leurs propres sociétés de financement.

● (5.10 p.m.)

Nous constatons aujourd'hui que ces opérations ont pris une ampleur monstrueuse sous la forme de taux d'intérêt dissimulés. Les taux réels d'intérêt sur ces contrats de vente à crédit et leurs billets à ordre présentés comme nantissement sont souvent supérieurs à 24 p. 100 par année. Les sociétés de financement réalisent ainsi des profits phénoménaux, même dans le domaine des petits prêts. Heureusement, les impôts des sociétés prennent près de la moitié de ces profits pour le compte du gouvernement, mais, le Canadien moyen se

fait exploiter par une sorte de banditisme légal s'appuyant sur le savoir-faire en matière de haute finance, l'ignorance de celui qui achète à tempérament, la connivence des commerçants et l'apathie du gouvernement.

Le bill actuel n'empêchera pas d'exiger des taux d'intérêt exorbitants sur les contrats de ventes conditionnelles, mais il va entraver l'action de ceux qui emploient des effets et billets de nantissement à leur sujet et il va conférer au commerce une nouvelle allure, qui n'en sera que meilleure pour le négociant comme pour le consommateur. Le consommateur qui paie des taux d'intérêt exorbitants ne peut pas, en fin de compte, acheter autant de produits qu'il le ferait autrement. Le projet de loi va encourager les négociants à faire des profits, encore une fois, grâce à la majoration des prix au lieu de recourir à des pratiques usuraires, de connivence avec des compagnies financières.

Avec ce projet de loi, le gouvernement fédéral peut frayer la voie, comme il le doit, dans un domaine qui relève entièrement de lui. Il peut contribuer largement à mettre fin au vol manifeste auquel se livrent les compagnies financières, avec le secours des concessionnaires de voitures usagées et des colporteurs. Écoutez ce passage tiré du *Telegram* de Toronto, du 14 janvier 1964:

Astuces pour stimuler les ventes jugées abominables, mais le bill est approuvé.

Un juge de la cour de comté a critiqué une compagnie d'avoir «forcé l'art de la vente» et d'avoir usé de «méthodes ou d'astuces abominables pour la vente» mais a adjugé à une compagnie de financement \$590 pour l'installation d'un adoucisseur d'eau.

Le juge Harold Timmins...

qui, soit dit en passant, a déjà été membre de cette Chambre,

...a condamné M. et M^{me} Stanley R. McLean, du chemin Axminster, Richmond Hill, à payer cette somme à *Algonquin Building Credits Ltd.*

L'adoucisseur d'eau avait été vendu sans acompte par la *Water Conditioners of Canada*, qui avait par la suite vendu le billet à ordre au montant de \$590 à la compagnie de financement.

Écoutez aussi cet éditorial, qui n'exagère aucunement, paru dans le même journal et intitulé «Escrocs en liberté».

Chaque année, des Ontariens se font rouler—légitimement—au prix d'une bonne partie de leur revenu.

Les crédules, évidemment, sont les victimes. Parmi eux se trouvent les illettrés, les Néo-Canadiens qui ne connaissent pas la langue parfaitement ni la complexité de notre système de crédit, les vieillards, les confiants et les jeunes qui brûlent de profiter des bonnes choses de la vie.

Il est facile de faire de la morale à cet égard. Il est facile de dire qu'un homme ou une femme sensés devraient bien réfléchir avant de signer un contrat par lequel ils obtiennent du crédit à des taux usuraires. Cependant, ce n'est pas ce qu'ils font, du moins, pas tous, loin de là.

Ces gens deviennent victimes de celui qui tire parti de l'ignorance, de la naïveté et de la bonne foi des gens.