

Concurrence—Bill

res d'offrir des taux d'intérêt favorables en cas de risques relatifs. L'industrie de la construction devrait bénéficier des mêmes privilèges et devrait avoir le droit de juger de la bonne foi des clients. Encore une fois, l'Association canadienne de la construction signale que les ententes pour apporter des précisions dans les dispositions relatives aux soumissions, faites en pleine connaissance de cause et avec le consentement du propriétaire ou de son agent, devraient être expressément exemptées, si l'on veut que les pratiques relatives aux soumissions deviennent efficaces et rentables. L'Association voudrait également que la méthode nécessairement employée pour savoir si un client est de bonne foi, ainsi que les autres risques que comporte l'entreprise d'un projet aboutissant à des prix différents, ne soient pas qualifiés de distinctions injustes.

Il y a bien peu d'entrepreneurs canadiens qui ne seraient pas prêts à admettre de nos jours que les bénéfiques qu'ils pourraient vraisemblablement réaliser dans une entreprise quelconque peuvent varier énormément selon l'entrepreneur général. Ce montant dépend de divers facteurs, par exemple le calendrier des travaux de l'entrepreneur, sa façon de garder l'emplacement bien propre, d'assurer l'accès voulu au dit emplacement, l'aisance avec laquelle il règle les moyens d'assurer l'équipement voulu pour le transport des matériaux à des niveaux supérieurs, etc. Tous ces éléments ont une influence considérable sur les bénéfiques ou les pertes d'un sous-traitant.

Malheureusement, aux yeux du public, le domaine des entrepreneurs paraît très rentable, mais ce genre d'entreprise comporte d'énormes risques. Il faut reconnaître que dans certains cas, l'entrepreneur et ses sous-traitants peuvent réaliser ce que l'on pourrait considérer, toutes proportions gardées, comme des profits considérables. Néanmoins, comme il s'agit d'une entreprise comportant de grands risques, il faut juger de ces profits considérables par rapport aux pertes ou souvent aux travaux dont la marge de profit est négligeable. J'aimerais signaler aux députés une étude intéressante effectuée par ma compagnie il y a plusieurs années. Nous avons constaté qu'en prenant tous les projets que nous avions entrepris sur une période de plusieurs années et en regardant les marges de profits, si nous avions eu la prévoyance—ou les moyens, si vous préférez, mais il y a un certain pourcentage de chance dans l'industrie de la construction également—de ne choisir que les emplois rémunérateurs, nous aurions fait environ un tiers du volume total de travail et nos partenaires de la société et nous-mêmes aurions été millionnaires. Je puis vous assurer que ce n'est pas le cas. Je n'appartiens pas à cette heureuse catégorie à l'heure actuelle. Le point que je veux faire ressortir, c'est que nous devons accorder un plus grand pouvoir discrétionnaire à l'industrie de la construction qu'aux autres branches d'activité.

Le ministre, parlant des cas où certains entrepreneurs qui ne présentent pas suffisamment de garantie, reçoivent des offres de sous-traitants plus basses que les entrepreneurs en qui ils ont une confiance totale, reconnaît que cela pourrait représenter une infraction à l'article 34(1) de la loi. En d'autres termes, un sous-traitant pourrait être obligé de risquer une perte. Je pense que cela va à l'encontre du but de la loi.

J'aimerais parler maintenant des plaintes des petits hommes d'affaires vis-à-vis de ce projet de loi. Les petits hommes d'affaires veulent absolument se protéger de la croissance des grandes sociétés. Ils s'inquiètent en particulier de deux pratiques: l'établissement de prix et les ventes à perte. Considérons l'article 31(4) du bill, qui est nouveau. Il concerne les ventes liées, l'exclusivité et la limita-

tion du marché imposée par le fournisseur de certains produits. Le gouvernement considère que bien que ces pratiques soient souvent acceptables dans le commerce, elles peuvent dans d'autres cas avoir un effet contraire sur la concurrence, en particulier lorsqu'elles sont pratiquées par un fournisseur important ou lorsqu'elles sont très répandues sur un marché donné.

On s'oppose généralement à ces pratiques parce qu'elles entravent le libre jeu des forces du marché et du choix des consommateurs. En conséquence, la Commission sur les pratiques restrictives du commerce aurait le pouvoir, aux termes des amendements, d'examiner ces situations et de rendre des ordonnances en vue d'y remédier, le cas échéant. On a choisi l'expression «limitation du marché» pour désigner une pratique par laquelle le fournisseur exige que son client limite ses ventes à un secteur donné et lui réclame une pénalité s'il vend à l'extérieur de cette zone. Un fabricant européen de voitures a adopté cette pratique et attribué des territoires délimités avec précision à ses vendeurs. Cela a dissuadé les vendeurs de faire des affaires à l'extérieur de leur zone, ce qui a eu pour effet de priver les consommateurs d'une véritable concurrence au niveau des prix.

● (1740)

Dans cette situation, les vendeurs qui faisaient des affaires à l'extérieur de leur zone devaient verser une partie de leur marge bénéficiaire au vendeur de la zone où résidaient les clients. Je me félicite, je dois le dire, de ce que la modification proposée prévoit d'interdire cette pratique de limitation du marché, car, à présent, pour en revenir à l'industrie de la construction, nous savons que par des ententes, ou peut-être par un effet du hasard, les fournisseurs trouvent plus économique de fournir les zones où se trouvent leurs entrepôts, de telle sorte que les matériaux dont il y a pénurie à l'heure actuelle sont restreints en fonction des régions, ce qui ne permet pas aux entrepreneurs d'obtenir des prix concurrentiels puisqu'il n'y a qu'un fournisseur.

L'expression «ventes liées» désigne une pratique selon laquelle le fournisseur impose comme condition au client qui veut obtenir un produit qu'il achète un deuxième produit. Par exemple, le distributeur de films exigera que le locateur prenne d'autres films pour obtenir le film de son choix. Voici un autre exemple: dans certains cas les fabricants de machines exigent, comme condition de vente ou de location, de fournir absolument tous les produits servant à l'usage de la machine en question. Les ventes liées comportent aussi une autre exigence: celle que le produit en cause ne soit pas employé conjointement avec un autre. Cet arrangement suppose que les conditions de vente sont plus alléchantes pour inciter le client à accepter la vente liée.

Toujours au sujet de l'industrie de la construction, une pratique a cours aujourd'hui selon laquelle, par exemple, si quelqu'un veut acheter un isolant, le fournisseur pourra exiger de lui qu'il s'en tienne à une marque de fabrique précise et qu'il achète de lui les matériaux qu'il se procure déjà ailleurs. Aussi, nous nous retrouvons dans la situation ridicule où un entrepreneur qui place une commande de matériaux assez difficiles à trouver, se voit soudainement imposer une vente liée, et doit même dans certains cas, retourner les matériaux déjà livrés à son chantier par un autre fournisseur, pour ensuite recevoir des matériaux semblables du fournisseur de matériaux difficiles à trouver.

On traite de l'exclusivité et des ventes liées dans l'article 31.4 (1) des amendements qui comprennent certaines