

A maintes reprises j'ai entendu les représentants de la Commission du blé, du gouvernement et d'autres encore se plaindre du fait que le marché mondial du blé est dans un état lamentable et que c'est pour cela que les exportations canadiennes sont moins élevées qu'il y a quelques années. Voyez les chiffres, monsieur l'Orateur, donnés dans le rapport annuel de la Commission canadienne du blé pour 1967-1968. Il est vrai que les nations exportatrices du monde ont vendu moins de blé en 1967-1968 que l'année précédente; elles ont vendu 1,748 millions de boisseaux l'an dernier, et 1,891 millions de boisseaux l'année précédente.

Voyons un peu ce qu'ont exporté les principales nations exportatrices afin de constater où nous nous situons par rapport à elles. Voici les faits: en 1966-1967, les États-Unis ont exporté 742 millions de boisseaux de blé; l'an dernier leurs ventes sont passées à 753 millions de boisseaux. L'Australie, en 1966-1967, a vendu 257 millions de boisseaux de blé; l'an dernier ses ventes sont tombées à 255 millions de boisseaux, une différence de seulement 2 millions de boisseaux. En 1966-1967, la France a vendu 113 millions de boisseaux, et elle a augmenté ses ventes l'an dernier à 153 millions de boisseaux. L'Union soviétique a vendu 152 millions de boisseaux en 1966-1967, et l'an dernier, 201 millions de boisseaux.

Ces chiffres sont tirés du rapport annuel de la Commission canadienne du blé et aucun fonctionnaire ne peut les contester. Il se trouve que le seul pays qui n'ait pas réussi à vendre son blé l'année dernière était le Canada. L'année dernière, le Canada a vendu 336 millions de boisseaux de blé, contre 515 millions l'année précédente. Quand j'ai parlé aux fonctionnaires de la Commission du blé, ils ont signalé que les États-Unis écoulent leurs marchandises gratuitement. Ils distribuent gratis leurs produits alimentaires et concluent des marchés avec le reste du monde pour l'écoulement de leur blé. Je pose la question suivante, monsieur l'Orateur: la notion exprimée par le mot «marché» n'existe-t-elle pas en français comme en anglais? Ne pouvons-nous pas, au Canada, conclure des marchés pour que nous puissions également écouler notre blé?

Je fais ces déclarations, monsieur l'Orateur, bien qu'en ma qualité de membre du parti au pouvoir, j'aurais mieux à faire que de prendre la parole pour effectuer de pareilles remarques. Mais quand j'étais dans la Saskatchewan, j'ai visité une série d'exploitations, comme je l'ai fait quand j'étais dans l'Est du Canada, et j'ai parlé de la vente du lait, des porcs ou de tout ce qu'on pouvait traiter. A l'époque, j'ai donné aux agriculteurs ma parole qu'à mon retour à Ottawa, je présenterais ces faits au gouvernement. Je tiens à

pouvoir me regarder demain matin dans le miroir pendant que je me raserai en me disant que j'ai tenu ma promesse envers ces personnes, quoi qu'il advienne.

Des voix: Bravo.

M. Whicher: J'ai essayé de me montrer équitable envers la Commission canadienne du blé. J'ai exposé à la Chambre les points de vue que j'ai recueillis parmi les agriculteurs de l'Ouest canadien. Je signale vivement au gouvernement qu'il n'y a qu'une seule façon de nos jours de vendre des produits sur le marché international, qu'il s'agisse de papier-journal, de laine, de nickel, de lait ou de blé: il faut se donner la peine de rencontrer les clients, non seulement nos anciens clients mais également ceux à qui on espère vendre à l'avenir.

Malgré tout le respect que je dois à la Commission canadienne du blé et au gouvernement actuel, il suffit de lire les dernières statistiques dans le rapport annuel de la Commission canadienne du blé pour se rendre compte qu'il y a deux ans, le Canada a vendu du blé à 118 pays, tandis que l'année dernière, nous n'en avons vendu qu'à 36. Autrement dit, nous ne sommes pas retournés voir les gens de ces 82 pays pour essayer de leur vendre du blé. Nous ne sommes pas allés les voir pour leur dire, par exemple: Nos moyens de transport vous ont-ils donné satisfaction? La qualité de notre grain vous a-t-elle plu? Le prix était-il convenable? Pouvons-nous vous rendre service de quelque façon? Pourquoi ne viendriez-vous pas dîner avec nous? C'est ainsi que les affaires se traitent à l'heure actuelle. C'est le seul moyen de vendre du lait, du blé, du nickel, du papier-journal ou quoique ce soit. Il faut savoir être affable et conclure des marchés.

Nous avons visité dans la province de Québec l'une des plus importantes fabriques de lait en poudre du Canada, sauf erreur. Lorsque je me suis entretenu avec le directeur des ventes de cette grande entreprise il a signalé qu'il avait parcouru le monde entier pour vendre du lait en poudre. Il a ajouté en outre que lorsqu'on voulait conclure une vente importante il fallait parfois accorder des faveurs à l'acheteur éventuel. Cela se produit tout le temps dans la vie privée. C'est le cas tous les jours pour les vendeurs au Sud de la frontière. Il sont passés maîtres dans cet art. Ces vendeurs professionnels l'année dernière ont accru de 11 millions de boisseaux les ventes de blé aux États-Unis. Leurs ventes n'ont pas baissé comme les nôtres. Donc, à certains égards, j'estime que nous devrions les prendre pour modèles.