

Commerce interprovincial

dans chaque province. Cela n'a pas de sens, monsieur le Président. Mais si je comprends bien, il y a un consensus entre les provinces de parler, d'essayer d'améliorer notre économie et notre société, en faisant-là notre pays, le Canada.

• (1740)

[Traduction]

Il est temps que chacun d'entre nous à la Chambre des communes, quel que soit son allégeance politique, examine cette question très importante pour les Canadiens. Il est important que nous puissions négocier entre provinces. Le commerce interprovincial est important pour la bande Déné à Hay River, les habitants de la Gaspésie, de l'Ouest, de la Colombie-Britannique, des Maritimes et de la Nouvelle-Écosse. Le secret de notre succès consiste à travailler en collaboration comme de bons citoyens canadiens.

M. Chuck Cook (secrétaire parlementaire du Président du Conseil du Trésor): Monsieur le Président, je suis ravi d'avoir l'occasion de parler de cette motion et voterai en sa faveur, le cas échéant, parce qu'elle représente un pas dans la bonne direction. Je suis un Canadien de l'Ouest. En fait, je viens du fin fond de l'Ouest. J'ai observé ce qui s'est passé dans notre pays pendant toute ma vie. Le fait que la région centrale du Canada soit tant favorisée par les tarifs-marchandises me consterne très franchement.

Nous parlons au Canada d'unifier notre pays et surtout de travailler en collaboration. Cela devrait inclure tout le monde. Je voudrais citer plusieurs exemples d'injustices.

Un agriculteur de la Saskatchewan qui exploite une entreprise avicole en Alberta n'a pas été autorisé par la Commission canadienne du blé à envoyer son propre grain de la Saskatchewan à l'Alberta pour nourrir ses propres poulets. Est-ce du libre-échange? La meunerie a pratiquement disparu dans l'ouest du Canada parce que cela revient bien meilleur marché d'expédier du grain aux minoteries de l'Est que d'expédier de la farine. Tout cela est injuste. Le taux de transport de la farine devrait être le même dans les deux sens. Les tarifs-marchandises doivent être inclus dans les discussions sur le libre-échange. Je m'indigne également qu'un aviculteur des Territoires du Nord-Ouest ne puisse expédier ses oeufs nulle part au Canada où il pourrait être concurrentiel.

Je voudrais parler un instant des offices de commercialisation. Certains de mes adversaires politiques en ont parlé en bien. Pourquoi personne ne prend-il la défense des consommateurs? Très franchement, les offices de commercialisation font augmenter le coût de tous les produits pour les consommateurs et je mets ces organismes au défi de le nier. En réalité les offices de commercialisation subventionnent les incapables. Ce fut le cas des offices de commercialisation des oeufs, du lait et de nombreux autres produits, dans ma province, la Colombie-Britannique. Je suis contre ces offices qui ne réussissent qu'à subventionner les incompetents.

• (1750)

Vancouver, où j'habite, est à une heure de route de la ville de Bellingham, dans l'État de Washington. L'écart des prix entre ces deux villes est révoltant, à bien des égards. Je vous donne un exemple concret qui remonte à l'époque où, il y a quelques années, j'ai commencé à m'intéresser à la question. Un grand fabricant de produits de papier, Westminster Paper

Products, est établi à New Westminster, en Colombie-Britannique. Les essuie-tout qu'il fabrique se vendent à Bellingham, dans l'État de Washington, environ 40 p. 100 moins cher qu'à Vancouver. Je paie ce produit fabriqué dans ma ville plus cher qu'il ne coûte 50 milles plus loin, à Bellingham.

J'ai demandé pourquoi. La réponse est très simple, m'a-t-on dit. Pour avoir un marché canadien, on ajoute les frais de transport au Canada, on égalise le prix qui est exactement le même à Toronto qu'à Vancouver ou ailleurs au Canada. Évidemment, il en va autrement pour les ventes à l'exportation. C'est très bien, à une réserve près. Une voiture achetée en Ontario coûtait alors 300 \$ de moins qu'à Vancouver. Je me suis rendu compte qu'il y avait une injustice, car si nos fabricants demandent le même prix partout au Canada, comment se fait-il que nous payions davantage à Vancouver? General Motors devrait peut-être égaliser ses taux et permettre aux acheteurs ontariens qui sont tout près de l'usine de subventionner ceux qui en sont plus éloignés. Ce n'est pourtant pas ce qui se passe. De nombreux exemples prouvent que le libre-échange n'existe pas vraiment au Canada.

En voici un autre. Comment se fait-il que nous puissions expédier nos bêtes aux parcs d'engraissement de l'Est moyennant de très faibles frais de transport, mais que les taux nous interdisent presque d'expédier du boeuf habillé de nos propres parcs d'engraissement dans des wagons frigorifiques? Les taux de transport ferroviaire sont une question capitale à cet égard. Pendant de nombreuses années, les taux étaient établis de telle sorte qu'il revenait moins cher de faire passer par Vancouver des poutres de 2 sur 4 destinées aux régions de l'est du Canada à partir de la ville de Kamloops située à environ 160 milles de Vancouver, vers l'intérieur, que d'expédier le bois directement. Kamloops ne bénéficiait pas directement du tarif réduit.

Si nous voulons que ce pays fonctionne, si nous voulons discuter de libre-échange avec la moindre intelligence, nous devons examiner très attentivement les offices de commercialisation non seulement au niveau fédéral, mais aussi au niveau provincial. A qui bénéficient-ils au juste? Je vous prie de croire qu'ils ne bénéficient pas aux consommateurs et qu'il est grand temps que nous cessions de subventionner, par le biais des offices de commercialisation, des producteurs inefficaces qui ne devraient même pas être en affaires puisqu'ils ne savent pas ce qu'ils font. Leur permettre d'exister, c'est négliger les intérêts des consommateurs. A titre de représentant de ces derniers j'aimerais certainement qu'on les protège davantage.

Passons maintenant aux boissons alcoolisées. Il ne fait aucun doute, selon moi, qu'il existerait très peu de brasseries au Canada sans la protection provinciale dont elles jouissent partout. A tout le moins, elles seraient toutes situées dans l'est du Canada, ce qui ne serait peut-être pas une si mauvaise chose, à mon avis. Il me semble que mon collègue le député de Winnipeg—Fort Garry (M. Axworthy) a parlé des Maritimes et de la bière. De toute évidence, il ignore que la bière Moosehead des Maritimes se vend dans toute l'Amérique du Nord et qu'il s'agit d'une belle réussite commerciale. Les brasseurs qui la produisent savent ce qu'ils font et ils ont le sens des affaires. Les brasseurs inefficaces qui ne savent pas ce qu'ils font n'ont rien à faire dans ce secteur. Il existe en Colombie-Britannique des brasseries qui peuvent faire concurrence à n'importe quelle