

Société Canagrex—Loi

seulement pour le marché intérieur mais aussi pour le marché international.

Je ne m'intéresse pas au marché international uniquement pour les produits agricoles; je m'intéresse aussi à la commercialisation en général. Le Canada fait beaucoup d'échanges commerciaux mais il n'exploite pas toutes les possibilités qui existent dans le commerce international. En effet, nous n'avons pas été suffisamment dynamiques ou nous ne nous sommes pas suffisamment intéressés aux marchés étrangers. Je le dis en toute sincérité et en toute honnêteté.

Il suffit de songer à nos concurrents et aux instruments dont ils disposent pour se rendre compte que nous arrivons difficilement à créer des instruments efficaces. Je regrette amèrement l'absence d'une société nationale de commerce aussi dynamique que le sera la société Canagrex. Comme l'a déclaré en toute franchise le député de Kamloops-Shuswap (M. Riis), cette société s'attachera activement à commercialiser, promouvoir et vendre nos produits, seule ou en collaboration avec d'autres entreprises, ou encore en faisant les transactions qu'elle juge bon de faire. Elle fera de la promotion agricole. Si le marché manque de stabilité, les producteurs ne seront pas encouragés à faire les investissements énormes qui sont maintenant nécessaires dans l'agriculture.

Le ministre de l'Agriculture est à mon sens un des meilleurs ministres de l'Agriculture que le Canada ait jamais connu et je connais au moins une autre personne qui partage mon opinion. Ce projet de loi est essentiel, non seulement pour l'agriculture mais aussi parce qu'il s'inscrit dans la tradition de la Commission canadienne du blé et que l'on proposera certainement d'autres instruments analogues au Canada pour essayer de commercialiser la vaste gamme de produits, de biens et de services que les cerveaux canadiens ont été capables de mettre au point ou de créer.

Des voix: Bravo!

M. Gustafson: Monsieur l'Orateur, pourrais-je poser une question au ministre?

M. Blais: Bien sûr.

M. Gustafson: Monsieur l'Orateur, le ministre nous dit qu'il s'intéresse, à titre de membre du cabinet, aux problèmes des agriculteurs. A-t-il étudié la situation très grave dans laquelle le budget place l'agriculteur propriétaire d'une entreprise familiale par ses nouvelles dispositions sur les contrats de rente à versements invariables et ainsi de suite? A-t-il examiné la situation?

M. Blais: Oui, monsieur l'Orateur.

M. Oberle: Monsieur l'Orateur, le ministre me permettrait-il une autre question?

M. Blais: Bien sûr, si elle est aussi facile que la dernière.

M. Oberle: Je ne saurais dire si elle l'est mais le ministre a parlé très éloquentement de la Commission canadienne du blé. Il a affirmé qu'elle est très efficace, en fait exemplaire, et que d'autres pays devraient s'en inspirer. S'il est vrai que la Commission est si efficace, le ministre peut-il alors nous dire

pourquoi elle vend le blé à la Communauté économique européenne, du moins les grains de qualité secondaire, à un prix inférieur de plus de la moitié à celui auquel il est revendu, et pourquoi elle vend le blé et d'autres céréales secondaires au Japon, par exemple, à un prix inférieur à leur coût de revient au Canada?

● (1640)

M. Blais: Monsieur l'Orateur, j'aimerais bien que le député me communique ses chiffres. L'un des atouts de la Commission canadienne du blé, c'est qu'elle connaît bien le marché qui l'intéresse, et elle est en mesure de liquider ses stocks au meilleur prix en observant le secret le plus total quant aux prix qu'elle obtient pour ses produits de divers acheteurs. Je ne voudrais pas que le député s'imagine que si je savais—ce qui n'est pas le cas—combien la Commission canadienne du blé a obtenu au nom des agriculteurs canadiens sur tel ou tel marché, je le lui dirais. Ce qui m'intéresse, c'est le résultat final, c'est-à-dire combien touche le producteur à la fin de l'année pour le blé qu'il a confié à la Commission.

M. Oberle: Il touche moins que le prix coûtant.

M. Blais: Son revenu n'est pas inférieur au prix coûtant.

M. Oberle: Essayez donc de vous lancer dans l'agriculture un de ces jours.

L'Orateur suppléant (M. Tousignant): A l'ordre. Nous ne sommes pas à la période des questions, et je crains de ne pouvoir autoriser d'autres questions.

M. Blais: Allez-y. On ne m'interroge jamais pendant la période des questions.

L'Orateur suppléant (M. Tousignant): Je crois que l'on devrait maintenant accorder la parole au député d'Esquimalt-Saanich (M. Munro).

M. Donald W. Munro (Esquimalt-Saanich): Monsieur l'Orateur, il est bon de se rappeler de temps à autre l'objectif du débat de deuxième lecture. Un certain nombre de députés ont abordé la question mais sans préciser quels sont ces objectifs, mais, je le répète, il est utile de se rappeler au juste ce que nous sommes en train de faire en ce moment.

A mon sens, nous soulignons et mettons en valeur certaines particularités du bill à l'étude, quelques-uns de ses aspects particuliers pour les signaler à ceux sur qui il aura des répercussions, afin qu'il sachent quelle en sera la portée.

Le fait de souligner et de mettre en valeur ces questions rendra l'examen du projet de loi au comité beaucoup plus efficace, car alors, une fois que ces questions leur auront déjà été signalées, les intéressés pourront se présenter au comité et y exprimer leurs vues en connaissance de cause.

L'article 2, qui donne les définitions, est l'une des premières particularités à me sauter aux yeux dans l'examen du projet de loi. Je reparlerai de l'acronyme «Canagrex» dans une minute, mais d'après la définition de l'article 2, Canagrex doit se charger de l'exportation de produits agricoles; voici la définition de l'expression «produits agricoles»: