

Chine d'acheter notre blé. Le terme des achats de blé par la Chine au Canada est de six mois. Elle n'a jamais manqué un seul paiement. Grâce aux sociétés commerciales internationales, et privées, dont je parlerai tout à l'heure, les exportations et les importations annuelles de la Chine sont respectivement de 7 ou 8 milliards de dollars. De cette façon, ses revenus lui permettent d'acheter notre blé.

Aujourd'hui, j'ai lu une lettre du premier ministre (M. Trudeau) dans laquelle il nous avertissait que nous dépendons trop du marché chinois. En tant que Canadien de l'Ouest, je dis «Dieu merci, les Chinois respectent l'entente qu'ils ont signée en 1961 et ne l'ont jamais violée.» L'entente prévoyait qu'ils achèteraient notre blé à crédit tant qu'ils ne seraient pas en mesure de le payer et que nous les aiderions à vendre leurs produits s'ils continuaient d'acheter leur blé chez nous. Nous n'avons jamais manqué à notre parole. Lorsque je dis «nous», je ne parle pas du gouvernement actuel. Beaucoup d'entre nous ont fait des efforts soutenus pour permettre à la Chine d'exporter ses produits dans le monde et pour aider les pays importateurs à s'assurer des revenus suffisants pour les payer de manière à ce que la Chine puisse nous payer notre blé. Aujourd'hui, le total des transactions commerciales de la Chine se chiffre chaque année à environ 15 ou 16 milliards.

Je dis que c'est grâce aux sociétés commerciales internationales. Les sociétés commerciales japonaises et américaines ont fait du très bon travail, mais ce sont les sociétés canadiennes de commerce international qui vont acheter les produits en Chine et les distribuent dans le monde entier.

● (2152)

Il y a à peine un an ou un an et demi, le premier ministre revenait d'un voyage en Amérique du Sud. Je lui ai demandé s'il en avait profité pour rencontrer les chefs d'État de ces républiques d'Amérique du Sud pour les remercier de ce qu'ils avaient fait pour aider le Canada à vendre du blé à la Chine. Il n'était au courant de rien. Les fonctionnaires ne s'étaient pas préoccupés de lui en parler. Ces six gouvernements du côté ouest de l'Amérique du Sud qui ont ouvert des bureaux de commerce chinois pour que les Chinois puissent établir des bureaux de vente dans ces six pays, et ce sont les 100 millions de dollars par année de biens achetés de la Chine par ces gens pas si riches de l'Amérique du Sud qui ont servi à payer le blé canadien. Ce ne sont pas les Canadiens ni les Chinois qui l'ont payé. Cela s'est fait en trois étapes. Les Chinois ont accepté notre blé et ont vendu leurs biens au Sud-américains. Ceux-ci ont redonné leurs dollars aux Chinois et nous avons été payés.

Je le signale, non pas parce qu'on le rapportera ou on le répètera, mais parce qu'un jour je sais que des historiens se demanderont: «Comment un pays qui n'avait pas l'argent pour payer a-t-il pu acheter de si fortes quantités de blé?» Je viens de donner la réponse: grâce aux compagnies de commerce internationales et grâce aux nombreuses petites compagnies privées qui sont allées acheter des marchandises des Chinois, les ont distribuées partout dans le monde—c'est ainsi que leur commerce s'est développé. Les Chinois en ont profité, le reste du monde également et nous aussi. C'est la deuxième proposition constructive que je fais et c'est de ce côté-là que le gouvernement devrait concentrer ses efforts.

J'aimerais aussi parler des compagnies d'achat et de vente nationales. On entend dire: «Pourquoi, si nous parlons de compagnies de commerce internationales, faut-il que des orga-

Tarif des douanes

nismes distincts soient chargés des achats et des ventes? Elles servent à des buts précis. Encore une fois, je serai concret. Un produit que les Chinois doivent vendre est le riz. Ce riz est de tout aussi bonne qualité que celui produit en Louisiane ou dans le sud de la Californie. J'ai passé des années de ma vie à écrire des lettres, à visiter, à supplier presque à genoux compagnie canadienne après compagnie canadienne d'aller acheter du riz en Chine et de le distribuer ici au Canada. Il était de bonne qualité et le prix raisonnable. Mais je n'ai pas trouvé une seule société pour le faire. Pourquoi? Elles m'ont toutes dit que, si elles voulaient acheter du riz, tout ce qu'elles avaient à faire, c'était de mettre une annonce dans un journal commercial. Ou que si quelqu'un voulait acheter du riz, il venait les trouver et faisait de la publicité et qu'elles achetaient au meilleur prix. Certaines m'ont dit aussi qu'elles ne se voyaient pas sortir de leurs bureaux canadiens confortables et passer l'océan pour aller voir du riz chinois. Je sais bien également que les Chinois ne vont pas se déplacer jusqu'ici. Ils ne le font jamais.

Une voix: Ils ne vont pas plus loin que Saskatoon-Humboldt.

M. Hamilton (Qu'Appelle-Moose Mountain): Les Chinois ont une culture ancienne. Ils se croient en plein centre du monde, et comme tout, bien entendu, revient au centre, ils n'ont pas à se déplacer chez les barbares. Nous n'avons pu trouver une seule société canadienne pour le faire. J'ai en main une lettre merveilleuse écrite par les coopératives fédérées du Canada, qui sont groupées dans la ville de Saskatoon, dont le député est présent ici. Cette association de coopératives me disait dans sa dernière lettre: «Si les Chinois veulent nous vendre du riz ou d'autres de leurs produits, qu'ils viennent à Saskatoon, et nous réunirons nos acheteurs qui examineront leurs produits et leur achèteront ce qu'ils veulent.» Ces gens ne savent pas encore que les Chinois, tout comme les Russes et comme les Américains, pensent tous qu'ils sont le centre du monde et qu'il faut aller vers eux. Lorsqu'on fait le commerce, il faut obéir à ses diktats. Dans le cas des Chinois, nous devons accepter que nous représentons une culture inférieure, une culture plus jeune et qu'il nous faut nous déplacer pour faire des affaires avec eux. Peut-être après cela viendront-ils chez nous.

Je le dis un peu brutalement, monsieur l'Orateur, mais c'est pour cela que nous n'avons pas acheté de riz. Les sociétés distributrices d'alimentation au Canada sont en général des sociétés étrangères. Elles ont en mains des sociétés à portefeuille qui ont des plantations de riz en Louisiane et dans le sud de la Californie. Au Canada, ces sociétés achètent leur riz aux filiales de la même société à portefeuille, à laquelle elles appartiennent. C'est là les faits tout nus. Je le répète comme je l'ai dit au début, monsieur l'Orateur, je tire ces faits des tristes expériences que j'ai moi-même vécues.

Pour ce qui est des sociétés vendeuses, nous avons le papier journal. Depuis des années, nos sociétés canadiennes traversent une période de vaches maigres. Elles commencent à peine à s'en sortir. Il y a quelques années, elles avaient du papier en surplus. Il a été très difficile pour les sociétés canadiennes de papier journal d'essayer de développer ce marché en Chine. Il était beaucoup plus facile de vendre aux journaux qui avaient des contrats à long terme aux États-Unis, presque en plein centre du continent. Il a été impossible pendant près de 30 ans d'établir une usine de pâte et papier au centre du Canada