

sition de les critiquer. En réalité, chacun au Canada a eu l'occasion de critiquer et de commenter le Livre blanc sur la réforme fiscale. J'espère que le député aura des critiques constructives à offrir au comité.

M. l'Orateur: A l'ordre. Comme l'heure réservée à l'examen des mesures d'initiative parlementaire est expirée, je quitte maintenant le fauteuil jusqu'à 8 heures.

(La séance est suspendue à 6 heures.)

Reprise de la séance

La séance reprend à 8 heures.

ORDRES INSCRITS AU NOM DU GOUVERNEMENT

LOI SUR LES OFFICES DE COMMERCIALISATION DES PRODUITS DE FERME

CRÉATION DU CONSEIL NATIONAL DE COMMERCIALISATION ET D'OFFICES APPROPRIÉS

La Chambre reprend l'étude de la motion de l'honorable M. Olson: Que le bill C-197, visant à créer le Conseil national de commercialisation des produits de ferme et autorisant la création d'offices nationaux de commercialisation des produits de ferme, soit lu pour la 2^e fois et renvoyé au comité permanent de l'agriculture.

M. Jerry Pringle (Fraser Valley-Est): Monsieur l'Orateur, juste avant l'heure, propice à la sorcellerie, réservée à l'étude des mesures d'initiative parlementaire, j'avais parlé du travail des divers offices de commercialisation existant dans tout le Canada et du succès qu'ils ont remporté. J'ai écouté avec plaisir le discours de mon ami de Kent-Essex (M. Danforth) qui, tout en ne paraissant pas approuver les travaux de programmation et de planification que doivent faire les offices de commercialisation et semblant rejeter les questions relatives au contrôle de l'offre, convient, néanmoins, je pense, que les producteurs doivent être en mesure de planifier leurs programmes.

J'ai aussi écouté avec intérêt les observations du député de Roberval (M. Gauthier) qui a parlé de certains problèmes au Québec. Il est intéressant de noter que l'industrie laitière du Québec songe à adopter un plan ou un programme susceptible de réduire efficacement les excédents de sa production laitière. J'espère que cette façon de penser va se répandre dans d'autres secteurs agricoles du Québec qui connaissent des excédents considérables, tant au pays qu'à l'étranger. Nous espérons que leurs efforts seront fructueux. J'espère, et ce n'est peut-être pas le terme

[M. Osler.]

approprié, qu'une position légèrement différente sera adoptée à l'égard du prix du poulet de grain au Canada.

Quand j'ai parlé des offices de commercialisation de la Colombie-Britannique, je tiens à ce qu'on sache qu'il ne s'agissait pas d'exemples fictifs mais de faits vécus. Depuis des années, divers groupes de l'alimentation de Colombie-Britannique assurent une stabilité inégalée au Canada. Une somme de travail considérable a été fait dans notre industrie laitière et, bien que nous convenions tous qu'il s'agit d'un problème complexe, il est intéressant de noter que, pour le contribuable de cette province, les versements de subside pour la préparation du lait industriel ont atteint un peu moins de 1 million de dollars. Ils sont organisés de manière à vendre leur lait liquide mais importent beaucoup des dérivés du lait industriel d'autres provinces.

Si Votre Honneur me permet de parler de l'industrie des poulets à rôtir, je ferais remarquer que seulement deux fois au cours des huit dernières années, cette industrie a souffert d'une mévente sur les marchés en gros. En ces deux occasions, les transformateurs de l'industrie secondaire ont poussé le Conseil de l'industrie des poulets à rôtir vers des quotas excessifs. L'expérience a été une bonne leçon pour eux, et je ne crois pas que les transformateurs permettront que la chose se répète.

Un argument fréquent de ceux qui sont mal renseignés et qui manquent d'expérience s'appuie sur la conclusion erronée que les programmes de gestion des approvisionnements tendent à éliminer toute concurrence. Le contraire est vrai. Une production sans discernement s'accompagne souvent d'une diversification sans discernement. Bien sûr, de cette manière, un fermier peut passer d'une production à une autre si le marché se détériore. Les programmes de gestion des approvisionnements tendent vers une spécialisation plus poussée. Nous voyons par conséquent les groupes de producteurs se faire concurrence pour obtenir l'argent du consommateur.

A mon sens, il s'agit là d'une question très importante sur laquelle devraient méditer ceux qui s'efforcent actuellement d'étudier le bill C-197. Il n'en résultera pas des monopoles si ceux qui appartiennent aux différents groupes de production sont disposés à mettre au point des programmes, des plans et des offices, de manière à entrer directement en concurrence avec ceux qui font partie d'autres groupes de production. Les spécialistes de la dinde seront en concurrence avec les éleveurs de poulets à rôtir. Les spécialistes du porc tentent sans cesse d'accroître le volume de leur production, contrairement aux producteurs de viande de bœuf et de volailles. Les producteurs d'œufs sont aussi de la partie.