

L'honorable M. DANDURAND: Ah! oui; j'ai entendu la proposition.

L'honorable M. LAIRD: Ce n'est pas à nous de répondre, c'est au syndicat.

L'honorable M. DANDURAND: A n'en pas douter. Néanmoins, j'ai le droit de juger cette offre. On propose au syndicat de lui vendre des élévateurs partout où il n'en a pas. Mais, en quoi cette offre concerne-t-elle le principe du présent bill? Les membres du syndicat disent: "Nous pouvons acheter des élévateurs; nous pouvons en construire; nous pouvons nous adresser à vous ou à une compagnie d'élévateurs et conclure un marché; nous pouvons marchander; nous pouvons nous arranger pour acheter; nous n'avons pas besoin des prescriptions que l'amendement renferme".

Or, voici ce que je ne puis comprendre—que les commerçants de grain désirent si ardemment vendre à des gens du dehors, parce qu'en agissant ainsi, ils donneraient d'autant plus de force à leurs rivaux. Ils leur céderaient des sources d'alimentation et hâteraient le jour où la concurrence leur deviendrait de plus en plus dommageable. Voilà l'énigme que nous avons à déchiffrer et je ne saurais concevoir pourquoi les commerçants de grain ont fait cette offre au comité et la réitérent ici par la bouche d'un membre du Sénat.

L'honorable sénateur de Moose Jaw dont la nomination est la plus récente nous apprend que, dans deux ou trois ans, les syndiqués n'auraient plus besoin de cette loi parce qu'ils seraient maîtres de la situation.

L'honorable M. CALDER: On m'a désigné maintes fois comme l'honorable sénateur de Moose Jaw. Deux de nos collègues viennent de cette ville: mon vieil ami d'en face, l'honorable T.-H. Ross, qui est sénateur depuis bon nombre d'années, et l'honorable M. Willoughby, de ce côté-ci. On attribue tous mes dires à ce dernier.

L'honorable M. DANDURAND: L'honorable sénateur de Saltcoats a répété les paroles de quelques-uns des représentants du syndicat qui ont déclaré que, dans peu d'années, les syndiqués n'auront pas besoin de cette loi parce qu'ils seront maîtres de la situation. Or, cela me paraît inévitable. En effet, si le syndicat réussit et progresse normalement, comme il semble réussir et progresser, il attirera dans ses rangs une foule de cultivateurs qui n'en font pas partie. Dans ces circonstances, le commerçant de grain est bien imprévoyant en s'opposant à ce projet de loi parce que, s'il réussit à le faire tomber, il obligera les coopératives à employer le vert et le sec afin de faire face à la situation et elles trouveront un moyen de s'outiller à son détriment et au détriment du pays; car, ce que nous avons ap-

L'honorable M. LAIRD.

pris me fait croire qu'il y a assez d'élévateurs régionaux dans l'Ouest et d'élévateurs de tête de ligne à l'entrée des Lacs pour répondre aux besoins de la population pendant quelques années encore.

En n'adoptant pas ces prescriptions législatives, nous stimulerons le zèle des coopératives, leur résolution de surmonter l'obstacle, tandis qu'en leur rendant les droits qu'ils prétendent avoir eus—et qu'ils avaient, selon moi, sous le régime de la loi de 1912—nous les contenterons et, sentant qu'elles n'ont pas de grief, que le Parlement les a bien traitées elles seront disposées à s'entendre avec les compagnies d'élévateurs pour traiter leurs affaires de compte à demi à la satisfaction générale.

Les membres du comité se rappellent que M. Pitblado a dit: "Nous sommes prêts et nous l'avons toujours été à passer des marchés avec les membres du syndicat pour le transport de leur grain; nous l'avons transporté l'an dernier aux termes d'un contrat." Après lecture de ce contrat, il a ajouté: "Nous sommes encore prêts à prendre des arrangements avec eux." Je lui ai dit: "Cependant, vous voudriez avoir le dessus." Après un instant de silence, il a répondu: "Oui, et le syndicat voudrait aussi avoir barres sur nous pendant les pourparlers." Voilà précisément le hic. Qui aura l'avantage? Le commerçant de grain croit l'avoir maintenant, grâce à la loi de 1925.

Honorables messieurs, il y a quelque chose de très étrange au sujet de ce qui s'est passé l'an dernier. Voici le cultivateur de l'Ouest; nous connaissons ses ennuis, quel désavantage c'est pour lui de se trouver à plus de mille milles des Lacs. Il est terriblement loin de sa clientèle. Il lui faut rendre son grain au littoral, lui faire franchir l'Océan et le débarquer à Liverpool. Au départ, il connaît le cours du blé à Winnipeg ou à Chicago. Il voit sa récolte se diriger vers le marché. Tout d'abord, il compte sur un bénéfice, parfois léger, qui diminue peu à peu, et il lui arrive de n'en toucher que le tiers. Tous nos collègues qui viennent de l'Ouest savent même que, pendant quelques années, son maigre profit fait place à un déficit. Il a l'article, le fruit de son labeur; mais, pour ce qui est de son grain, il le voit disparaître par suite des frais énormes du transport et des exigences des entremetteurs. Il a soupçonné qu'on le trompait toujours; que les entremetteurs étaient à l'affût et réalisaient parfois de gros profits, tandis que, lui, il avait à peine assez d'argent pour payer ses ouvriers. Ce sentiment s'est propagé dans tout l'Ouest et, ses recettes pouvant à peine le mener au bout de l'année, le cultivateur en est promptement venu à la conclusion qu'il trouverait son salut dans la coopération.