

méthode que pratiquent normalement les pays exportateurs. Il s'agit d'un manque à gagner de 260 millions de dollars pour les céréaliers.

J'aimerais que le ministre m'explique quels avantages la suppression du double prix apportera aux producteurs de l'Ouest. Le gouvernement va-t-il combler la perte de 260 millions? Ne serait-ce pas alors contraire au fameux accord? Les Américains ne vont-ils pas nous accuser de subventions déloyales et agir en conséquence?

Nous ne connaissons pas encore toute la vérité. Je n'ai donné que trois exemples. Je suis persuadé que l'industrie des petits fruits de même qu'une foule d'autres secteurs de l'Ouest du Canada seront aussi désavantagés.

Je reviens maintenant à la Commission canadienne du blé et à ses bons offices. Ce serait maintenant le moment comme jamais de renforcer cet organisme.

Peu importe sans doute que la Commission emprunte auprès d'une banque canadienne ou d'une banque suisse, pourvu que l'emprunt porte la garantie du gouvernement fédéral. Il n'y a pas grande différence entre se faire avoir par des banquiers nationaux ou par des banquiers étrangers. Si le gouvernement fédéral garantit le prêt mais que le cours des devises nous défavorise à nouveau, ce ne sont pas du moins les céréaliers canadiens qui devront éponger les pertes. Du moment que le gouvernement garantit le prêt, peu m'importe d'où vient l'argent. D'après ce que je vois dans le bill, le ministre n'affaiblit pas au moins cette protection pour les céréaliers de l'Ouest.

Je demande au ministre ou à l'un de ses collègues de répondre aux points que j'ai soulevés. Mon collègue de Prince-Albert et moi aimerions qu'on nous explique pleinement le partage des coûts. L'un des principes sur lesquels se fonde la Commission canadienne du blé et d'autres organismes semblables est la régularisation des marchés. Les agriculteurs mettent en commun leur produits et leurs ressources et se partagent les bénéfices. Ils partagent les coûts, à parts relativement égales. Je sais que le système n'est pas parfait, mais qu'est devenue la vente dirigée, le principe fondamental, la raison d'être de la Commission canadienne du blé?

Permettre à des producteurs d'échapper à certains coûts en utilisant des wagons de producteurs ne peut qu'être injuste envers les autres producteurs. Cela ne peut que contribuer pour la nième fois à miner le principe de base, ce que l'actuel député de Qu'Appelle—Moose Mountain (M. Hamilton) a fait le premier en vendant les céréales fourragères sur le marché libre. Le prix n'a jamais été favorable depuis.

J'aimerais que les députés ministériels expliquent pourquoi ils veulent recourir à un affaiblissement ou à une possibilité d'affaiblissement de la Commission canadienne du blé par laquelle les producteurs mettent leurs produits en commun. La Commission est un agent qui agit en leur nom dans les ventes à l'intérieur du pays ou à l'étranger, et les producteurs se partagent les bénéfices et les coûts. Qu'est devenu ce système?

Ne nous plions pas aux intérêts d'une minorité qui croit pouvoir, d'une façon ou d'une autre, économiser de l'argent ou profiter d'un voisin en se procurant un wagon de producteur. J'espère qu'à la Chambre, à l'étape de la deuxième lecture, ou au comité, nous obtiendrons des réponses franches et complètes

aux questions que nous avons soulevées, afin de savoir pourquoi on a jugé bon de présenter des modifications au sujet des wagons de producteurs.

• (1640)

M. Mayer: Monsieur le Président, permettez-moi de formuler une brève observation en réponse à certaines des questions que le député a soulevées dans son discours.

S'il vivait sur une exploitation agricole en Saskatchewan et s'il était un agriculteur, ce qu'il n'est pas, lui-même et ses voisins produiraient l'un des meilleurs produits, sinon le meilleur, du monde.

M. Benjamin: Dites-moi quelque chose que je ne savais pas déjà.

M. Mayer: Notre province produit probablement les meilleurs blé dur—utilisé pour les pâtes—et blé de meunerie du monde. Dans cette région du pays, nous produisons également des graines oléagineuses parmi les meilleures du monde.

M. Benjamin: Je le sais. Quel est le lien avec les questions que j'ai soulevées?

M. Mayer: Le député a parlé des débouchés sur le marché américain. Nous avons la possibilité de profiter de ce marché. Je ne comprends pas que le député ne veuille pas que les gens de sa province puissent montrer au reste du monde les produits de haute qualité qu'ils produisent.

Pour bien montrer à quel point nous offrons un produit de qualité et l'importance de vendre aux États-Unis, permettez-moi de mentionner qu'il y a environ un mois, l'*American Health Institute* a décerné le titre d'aliment naturel de l'année à un produit appelé *Puriton Oil*. Pour la gouverne du député, ce produit était fabriqué à 100 p. 100 à partir d'huile de colza Canola. Cela en dit long sur la qualité du produit que nous produisons. Cela montre également les débouchés qui s'offrent à nous aux États-Unis.

L'accord commercial signé par le Canada et les États-Unis nous permet de profiter du marché américain, du fait de la grande qualité de nos produits.

M. Benjamin: Il n'y a rien de nouveau là-dedans. Cela a toujours été le cas.

M. Mayer: Vous me demandez de vous expliquer certains avantages et je vous donne les explications qui s'imposent. Le député se rappelle peut-être également—et le député de Prince-Albert (M. Hovdebo) en a parlé—que les États-Unis produisent, en gros, quatre fois plus de blé que le Canada. Nous en produisons environ 20 millions de tonnes comparativement à 80 millions de tonnes aux États-Unis. Les Américains ne nous achètent pratiquement pas de blé. Compte tenu de cela, et étant donné que les États-Unis exportent deux fois plus de blé que le Canada, pourquoi les Américains achèteraient-ils du blé du Canada? Le Dakota du Nord est limitrophe du Manitoba et de la Saskatchewan, de même que le Montana. Pourquoi les États-Unis nous achèteraient-ils du blé? Pourtant, c'est un fait que l'année dernière les Américains étaient environ au quinzième rang sur la liste de nos principaux acheteurs de blé, non pas parce que nous sommes gentils, mais parce que nous avons un produit qui est en demande sur ce marché. Nous leur en vendrions davantage si ce n'était de la loi commerciale actuellement en vigueur aux États-Unis qui