

• (8.50 p.m.)

Je ne veux pas dire que nous devons constamment surproduire en quoi que ce soit. Nous ne devrions pas viser à la surproduction en ce sens, mais il n'est pas nécessairement mauvais qu'une légère surproduction existe, sauf que la façon dont nous commercialisons nos produits peut amener une chute des prix. Il m'est impossible d'accepter cette méthode comme étant nécessairement la meilleure. Cela ne se produit pas avec les automobiles. Si les constructeurs de voitures surproduisent, ils ne diminuent pas leurs prix proportionnellement. Il est possible que les fabricants réduisent le prix d'un modèle, mais ils ne le font pas pour tous. En agriculture, tous les prix baissent.

Je sais que d'autres députés désirent parler de ce bill, monsieur l'Orateur. J'ai hâte de l'étudier au comité. J'ai soulevé certaines questions auxquelles j'espère qu'un ministériel répondra.

M. Bruce Howard (Okanagan Boundary): Monsieur l'Orateur, je voudrais dire quelques mots au sujet de ce bill, que je considère comme très important. Comme l'a si bien dit le député de Battleford-Kindersley (M. Thomson), je représente une région rurale qui a acquis une bonne expérience en matière de commercialisation organisée, et je dirais une expérience dans une large mesure satisfaisante, car la commercialisation organisée, telle qu'elle est pratiquée dans la vallée de l'Okanagan, a servi de critère à des organisations agricoles dans tout le Canada. Dans cette région, les organisations de fructiculteurs ont réalisé une œuvre remarquable au moyen de leur office central de vente et de commercialisation. Un contact très étroit a été établi entre les consommateurs, où qu'ils se trouvent dans le monde, et les producteurs de fruits de la vallée de l'Okanagan. Il me semble que cela manque dans le fonctionnement de nos programmes canadiens de commercialisation des produits agricoles.

Il y a quelques mois, j'ai eu l'occasion de voyager avec les membres du comité de l'agriculture dans certaines régions des Prairies. L'une des choses qui m'ont le plus frappé a été le manque de compréhension entre les producteurs de grain des Prairies et leurs clients dans le monde entier. Ces producteurs semblaient dire: «Nous le produisons, le voici et; maintenant M. le Gouvernement allez et vendez-le. Peut nous chaut ce que vous en ferez dans l'intervalle. Débarrassez-nous-en et ne nous ennuyez pas.» L'un des grands avantages d'un service central de vente, pourvu qu'il soit dirigé et contrôlé par les producteurs eux-mêmes, c'est qu'un lien s'établit entre le producteur et le consumma-

teur, grâce auquel le producteur commence à comprendre les exigences du client; il comprend mieux ce qu'il devrait produire et comment il devrait le produire et le vendre.

J'ai entendu des choses étonnantes cet après-midi du député de Kent-Essex (M. Danforth), qui a reproché au gouvernement de s'ingérer dans les affaires des cultivateurs par le bill sur la commercialisation. Ces propos ne sont pas nouveaux, mais que se passe-t-il quand il surgit un problème dans l'industrie agricole? Qui le premier vient dire à la Chambre: Nous devons donner de l'argent à l'agriculteur; nous devons l'aider de quelque façon? Le député de Kent-Essex n'y manque pas. Il veut alors que le gouvernement intervienne. Il rejette l'intervention ou les règlements gouvernementaux ou les contrôles intelligents que les cultivateurs exercent eux-mêmes pour régler leurs problèmes de gestion agricole.

Je ne crains pas la vente réglementée, car j'ai été témoin de ses bons résultats. Il y a de nombreuses années, lorsqu'on a commencé à avoir recours à cette méthode dans la vallée Okanagan pendant la crise, les cultivateurs souffraient beaucoup. Ils se sont unis et ont déclaré: «Un cent la livre ou pas de vente.» C'était le début de la centralisation des ventes ou de la commercialisation méthodique dans cette région. Au cours des années, le programme a été couronné de succès. On a organisé un office qui a mis au point des programmes d'emballage, d'expédition, de tri, d'entreposage à une température contrôlée, des programmes d'enseignement pour les cultivateurs et tous les aspects d'un système évolué de commercialisation sont exploités et contrôlés par les producteurs eux-mêmes, c'est-à-dire les cultivateurs.

M. Danforth: C'est cela.

M. Howard (Okanagan Boundary): Je suis de votre avis, et le bill contient des dispositions pour permettre et encourager cela.

M. Danforth: Vous feriez mieux de lire le bill.

L'hon. M. Olson: Quelqu'un, là-bas, ne l'a pas lu.

M. Howard (Okanagan Boundary): Monsieur l'Orateur, M. MacPhee, recteur de l'Université de la Colombie-Britannique, a écrit en 1958 un volumineux rapport sur l'industrie fruitière. Il y a dit, entre autres, que «la culture des fruits est peut-être un mode de vie, mais c'est aussi un gagne-pain». Je pense qu'on l'oublie parfois dans nos collectivités agricoles, quand on parle du droit naturel qu'a chacun, n'importe où et n'importe quand,