

D. Une autre question qui se rapporte à la dernière: pourquoi ce changement? Pourquoi notre blé classe II a-t-il été vendu à profit il y a trois ans, tandis qu'aujourd'hui il reste au-dessous du prix américain?—R. Eh bien, nous avons du blé à vendre et nous le vendons avec un handicap considérable. Les Américains fournissent du blé,—et j'emploie le mot "fournissent" parce que je l'estime juste en l'occurrence,—à l'Allemagne, au Japon et à la Corée, zones dont ils sont chargés, comme à d'autres zones dont ils s'occupent. Dans beaucoup de cas l'Armée américaine achète ce blé à la *Commodity Credit Corporation*. Je ne suis pas au courant des arrangements à l'intérieur de l'Allemagne, du Japon et de la Corée.

Nous avons du blé à vendre et nous le vendons au meilleur prix que nous pouvons en obtenir; mais, il est malheureusement moins élevé que le prix américain. Et néanmoins, nous nous efforçons d'introduire notre blé sur ces marchés et de conserver notre position dans le commerce d'exportation mondial.

D. Je n'aimerais pas créer l'impression que je critique la Commission pour ce qu'elle a fait.—R. Eh bien, je vous dit la raison.

D. C'est-à-dire, que les Américains sont devenus des concurrents de plus en plus sérieux, pour les causes que vous avez indiquées.—R. Je vous citerai maintenant un exemple du genre de concurrence à laquelle nous avons eu affaire au cours de nos ventes de blé. Nous avons offert trois cargaisons de blé à un acheteur important, mais ce sont les Américains qui lui ont vendu du blé à 46 cents plus cher par boisseau que le blé canadien, et c'était du blé classe II.

D'autre part, il est raisonnable de présumer que personne ne paiera 46 cents de plus par boisseau s'il doit payer comptant. C'est une conclusion raisonnable.

D. Je n'ai plus qu'une question à poser: la situation tend-elle à obliger le Canada ou la Commission à baisser encore leurs prix afin de pouvoir faire concurrence aux Américains, avec leur réduction au titre de l'Aide Marshall, etc.? Est-il de plus en plus difficile de vendre du blé canadien?—R. Je me demande si je devrais répondre à cette question. Nous avons du blé à vendre.

D. Si vous ne désirez pas répondre, je ne vous y obligerai pas.—R. Toutes les déclarations que je fais ici sont répétées dans la presse et je trouve que ce ne serait pas juste.

D. Pendant que vous fouillez dans les chiffres,—si vous pouviez déterminer les tendances à partir du moment où la prime a été introduite jusqu'au dernier jour de ce rapport, je vous en serais obligé.—R. Bon, nous allons le faire.

M. Ross: J'ai devant moi une note disant que lorsque nous vendions notre blé aux Anglais en 1947 en vertu du contrat à \$1.55, le blé classe 2 (je veux dire la classe 2 canadienne) avait atteint un chiffre de \$3.45. Je crois qu'il s'agissait du n° 1 Fort-William. Les tendances étaient donc très divergentes à l'époque.

Le TÉMOIN: La situation des disponibilités était bien différente.

M. ARGUE: Le prix américain devait être beaucoup plus élevé à ce moment-là.

M. Ross: Mais vous constatez le contraste qui existe entre le contrat à \$1.55 et le blé classe 2 à \$3.45.

Le TÉMOIN: Nous nous sommes éloignés d'une époque durant laquelle nous nous réunissions à Washington,—j'étais président du Comité qui s'occupait de la question,—les pays acheteurs nous harcelaient constamment pour obtenir une augmentation de leurs contingents de blé, dont il avaient grand besoin. Notre tâche consistait à nous efforcer de le répartir d'une façon équitable entre beaucoup de pays qui en manquaient. Petit à petit, la production européenne s'étant améliorée, les acheteurs sont devenus beaucoup plus difficiles. Nous