

Société Canagrex—Loi

exemple des pays membres de l'OPEP, ne pourront parvenir à nourrir leur population dans un proche avenir de sorte qu'ils auront à s'approvisionner en produits de bonne qualité pour bien des années encore. Certains ont déclaré sans ambages qu'ils souhaitaient traiter directement avec nous sans passer par les grosses multinationales.

C'est ainsi qu'en février dernier, le Canada a conclu un marché commercial à long terme de 100 millions de dollars avec le Mexique. L'organisme national mexicain qui a mené les négociations s'appelle Conasupo. Cet organisme existe depuis une dizaine d'années et exerce des pouvoirs que ne possède peut-être pas Canagrex, mais qui lui sont cependant nécessaires pour nourrir, à des prix raisonnables, quelque 25 millions de personnes à faible revenu ou sous le seuil de la pauvreté. A l'avenir, les entreprises canadiennes pourront conclure ce genre de marché avec Conasupo par l'entremise de Canagrex.

Canagrex aura pour rôle à la fois de promouvoir les produits canadiens à l'étranger et de promouvoir au Canada l'importance du commerce. Le Canada a éprouvé des difficultés sur le marché international notamment parce que certaines organisations de producteurs ont tendance à considérer les marchés d'exportation comme un moyen de se débarrasser de leurs surplus. Il n'est pas rare d'entendre dire dans les milieux gouvernementaux et ailleurs qu'il nous faudrait peut-être une législation spéciale pour vendre nos surplus. Néanmoins, monsieur l'Orateur, n'oublions pas que les gens ne mangent pas uniquement quand nous avons des surplus; ils mangent 365 jours par an. Par conséquent, il faudrait des contrats à long terme leur garantissant un approvisionnement régulier en produits alimentaires canadiens de haute qualité. Je suggérerais des contrats d'au moins cinq ans, peut-être même davantage, de dix ou 15 ans, comme les contrats charbonniers de l'Alberta ou de la Colombie-Britannique. Certains de ces contrats charbonniers s'étendent sur 15 ans, ce qui constitue une certaine forme de gestion de l'offre. Ces contrats prévoient les hausses du prix de revient et on commence à négocier plusieurs années avant l'expiration du contrat si bien qu'on peut arrêter progressivement la production. J'ai demandé aux intéressés pourquoi ils agissaient ainsi et ils m'ont répondu qu'ils ne pourraient pas faire autrement, étant donné les capitaux énormes qu'ils doivent investir.

Par conséquent, monsieur l'Orateur, si l'on tient compte des capitaux considérables que le secteur agricole a investis ici au Canada, de ce que chaque agriculteur a investi dans sa terre et son matériel, il est évident qu'il faut rentabiliser ces investissements.

Comme je l'ai déjà dit ici aujourd'hui, l'agriculture et les industries connexes sont les principaux employeurs du Canada. Personne ne doit l'oublier: les principaux employeurs. Grâce à Canagrex, ce secteur pourra employer encore plus de monde. Le Canada ne pourra pas, par exemple, établir un marché aussi important que nous le voudrions si nous nous contentons de vendre nos surplus. J'ai souvent constaté, en tant que ministre, député de l'arrière-ban et même avant, quand je faisais partie d'organisations agricoles, que tout le monde essayait de gagner rapidement de l'argent en vendant des surplus quelque part dans le monde. Nous avons cherché des débouchés pour des exportations lorsque nous avions des excédents, et n'en avons fait aucun cas lorsque le marché intérieur

était suffisamment important pour absorber toute notre production.

En agissant de cette manière, le Canada ne pourra pas se faire reconnaître comme un partenaire commercial sérieux. Les pays intéressés par les denrées canadiennes voudront pouvoir compter sur un approvisionnement suivi et c'est ce que nous désirons également, car cela signifie un marché et un revenu stables pour les producteurs canadiens, chose que souhaitent la plupart des agriculteurs que je rencontre. Je sais que si nous offrons ce genre de stimulant aux agriculteurs, il nous suffira, monsieur l'Orateur, de les regarder faire.

Comme je l'ai dit en février dernier, au moment où le cabinet a approuvé le principe de Canagrex, la tâche de cet organisme sera d'accroître le volume et la diversité des ventes de produits agricoles et alimentaires canadiens. Cela signifie une augmentation de revenus pour les agriculteurs et un coup de pouce à l'économie tout entière. Cet organisme ne perdra pas son temps comme nous l'avons fait aujourd'hui à la Chambre, parce que Canagrex ne peut pas fonctionner dans ces conditions.

M. Baker (Nepean-Carleton): C'était la faute des néo-démocrates.

M. Whelan: Les exportations de produits agricoles sont essentielles à la prospérité du secteur agro-alimentaire canadien. De tout temps, les exportations de produits agricoles ont représenté de 40 à 45 p. 100 des revenus des agriculteurs. Pratiquement aucun autre pays n'est tributaire de ses exportations comme nous le sommes.

Canagrex contribuera à l'expansion de la production et du traitement des denrées alimentaires, ce qui créera de nombreux nouveaux emplois dans un secteur qui représente déjà l'une des principales sources d'emploi du pays, sinon la principale.

Comme le prévoit la mesure législative à l'étude, Canagrex devra jouer serré. Ce ne sera pas une grosse organisation, comme certains l'ont prétendu. L'organisme sera dirigé par un conseil composé de onze administrateurs qui relèveront du ministre de l'Agriculture, dont sept seront choisis en dehors de la Fonction publique fédérale, et qui auront les compétences voulues en matière de commerce agricole.

Il y aura également un comité consultatif en matière de politique constitué de représentants des gouvernements provinciaux, du monde des affaires et d'organismes agricoles, qui me conseilleront dans tous les domaines touchant la stratégie relative à l'expansion des débouchés. Les cadres seront un président et deux vice-présidents qui seront embauchés pour gérer Canagrex sous la direction du conseil d'administration.

Les députés comprendront que pour être tout à fait rentable et atteindre l'objectif fixé, qui est de promouvoir les exportations du secteur agro-alimentaire, la société se doit de disposer de vastes pouvoirs. Entre autres, elle doit pouvoir passer des contrats, conclure des accords de coentreprises, accorder des subventions et de l'aide, consentir des prêts et des garanties, acquérir des biens et, si nécessaire, acheter, transformer, emballer et exporter des denrées alimentaires. Elle réclamera également des frais pour ses services et les projets qu'elle entreprendra seront économiquement viables.