

ne crois certainement pas qu'il serait convenable pour moi de le faire; l'honorable député peut le faire s'il le désire.

Ensuite, le 13 avril, j'ai posé une autre question sur ce même sujet, et qui paraît à la page 2734 du *hansard*. La question visait certains produits agricoles achetés par le gouvernement et vendus à l'étranger. Je ne prendrai qu'un ou deux articles pour m'expliquer. Nous achetions de la poudre de lait écrémé à un prix, jusqu'au 1^{er} mai 1958,—je devrais peut-être donner les chiffres de la période entière,—de 12 à 17 c. la livre, et nous vendions ce produit à un grand nombre de pays à un prix aussi peu élevé que 3.15c. la livre; autrement dit, à un prix à peu près égal au tiers du prix que nous le payions. On le vendait probablement en tant que provende, bien que la réponse ne le dise pas si clairement. Cependant, voici le point que je veux établir: nous avons adopté une politique par laquelle nous nous servons des deniers publics de ce pays pour acheter ces produits agricoles et pour les revendre ensuite sur les marchés étrangers à un prix de beaucoup inférieur à celui que les contribuables ont dû payer. Monsieur le président, de cela on a implicitement deux ou trois exemples. Et pourtant je ne peux trouver de déclaration de principe du gouvernement sur les aspects commerciaux du sujet. Il faut dire qu'en expédiant des produits de cette façon à des pays comme le Danemark, nous subventionnons en fait des concurrents sur certains autres marchés, au détriment de nos propres produits. Nous avons perdu certains des marchés du Royaume-Uni où nous écoulions nos produits agricoles, parce que nos prix sont déjà trop élevés. Mais le gouvernement subventionne maintenant un concurrent qui nous a enlevé la plus grande partie de ce marché, du moins une bonne part, et lui permet de concurrencer nos produits, déjà trop élevés, je le répète. Je ne trouve pas que ce soit une méthode raisonnable pour nous sortir de la difficulté que nous avons à maintenir nos revenus agricoles à un niveau suffisant. Cette prétendue solution n'en est pas une.

M. le président suppléant: Je regrette, mais je dois faire savoir à l'honorable député que son temps de parole est expiré.

M. Broome: Monsieur le président, on nous a rappelé que le Canada dépend peut-être du commerce étranger plus que tout autre pays. D'après certains chiffres que j'ai eus sous les yeux, un emploi sur cinq serait tributaire de nos exportations. En ce qui concerne la Colombie-Britannique, si je ne m'abuse, la proportion serait de un sur quatre, et ce rapport serait encore plus élevé dans le cas des provinces des Prairies. L'économie de

l'Ouest du Canada dépend donc encore plus du commerce d'exportation que celle de l'Est du Canada.

Nous songeons particulièrement à favoriser un accroissement de notre commerce avec le Royaume-Uni, parce que les produits de l'Ouest du Canada sont pour ainsi dire le complément de la production des États-Unis. Le marché américain représente un débouché considérable et très important pour nous, mais il représente également des denrées que le producteur américain peut également fournir et avec lesquels nous devons lutter pour vendre sur ce marché. La zone sterling, cependant, représente non pas un marché illimité, mais un marché qui pourrait être développé beaucoup plus qu'il ne l'est aujourd'hui, si l'orientation de nos échanges pouvait changer ou si le volume de nos échanges avec la zone sterling pouvait augmenter au point que nous puissions profiter de ce marché.

L'Association des manufacturiers de bois de construction de la Colombie-Britannique, le Conseil des pêcheries de la Colombie-Britannique,—tous nos producteurs primaires,—ont formulé de nombreuses observations dans ce sens. Nous estimons qu'on pourrait faire davantage à cet égard pour intensifier la vente de produits britanniques au Canada. Ainsi, je sais que dans le domaine du génie, un industriel britannique qui désire vendre au Canada se fait dire que le service doit atteindre telle ou telle forme, que ses produits doivent être conformes aux normes américaines, qu'il s'agisse de pas de vis, de dimensions de tuyaux, etc., et que la livraison doit être satisfaisante. J'aimerais que le comité sache bien que nombre d'industriels britanniques qui sont venus ici et ont pu répondre à ces exigences ne peuvent obtenir de contrats, même si leurs prix sont bas, car nos techniciens connaissent les produits américains, mais non les produits britanniques.

On dira que c'est une question de réclame, et c'est vrai, mais même après que le fabriqué s'est donné beaucoup de peine et a encouru de fortes dépenses il est toujours dans une situation d'infériorité vis-à-vis de ses concurrents américains, car ceux-ci ont déjà une clientèle établie, leur produit est accepté, et dans bien des cas, ces produits ont la préférence en raison de ceux qui contrôlent la compagnie et de la ligne de conduite de cette compagnie. Je connais de nombreux cas où des fabricants anglais de produits équivalents avaient la soumission la plus basse, mais où, en raison des instructions qu'elle avait reçues, la compagnie en cause n'a pas acheté le matériel. Le même phénomène se produit, même si ce n'est pas à cause d'instructions en ce sens, dans le cas des achats du gouvernement. Je pourrais citer des