

Dans la trame des discours prononcés à la Chambre depuis une couple de jours, je remarque que presque tous les députés, en principe, tiennent les offices de commercialisation pour la solution. Parmi ceux que j'ai entendus, personne, jusqu'ici, ne s'est opposé au rôle des offices de commercialisation. Personne ne s'est avisé de le critiquer. Apparemment, nous avons naïvement accepté comme prémisses que les offices de commercialisation sont un mode de vie, tandis que le gouvernement y voyait le remède à tous les maux de l'agriculture.

Rien ne prouve jusqu'à présent, monsieur l'Orateur, que les offices de commercialisation aient vraiment amélioré la situation de l'agriculteur. Je suis consterné de voir que des députés puissent parler allégrement de la mesure à l'étude, qui englobe tant de choses; ils ont l'air de croire qu'il nous suffit d'adopter le bill pour que le problème agricole disparaisse comme par enchantement. Je prétends que le problème a des racines beaucoup plus profondes. J'aimerais savoir ce que font les offices de commercialisation ou ce qu'ils sont censés faire? Ont-ils accompli ce qu'on en attendait? Qui en a surtout bénéficié, les producteurs ou les consommateurs? Pour moi ce sont les salariés, la bureaucratie, qui s'est rivée aux offices de commercialisation.

• (3.40 p.m.)

**Des voix:** Bravo!

**M. McCutcheon:** Je n'ai pas l'intention de discréditer les conseils de commercialisation, mais j'espère établir une distinction entre les offices de commercialisation efficaces et ce dont il est question dans le bill à l'étude, les offices obligatoires de gestion de l'offre. Pour moi, un office de commercialisation devrait avoir trois fonctions: premièrement, vendre les produits de l'agriculteur au meilleur prix possible. Je crois que nous sommes tous d'accord là-dessus. Deuxièmement, rendre la qualité uniforme, pour assurer un meilleur approvisionnement. Troisièmement, établir un système de commercialisation collective, où il y a beaucoup de vendeurs et peu d'acheteurs. Mais pour ce qui est des résultats, je n'ai que l'Ontario comme exemple et je crois que les offices de cette province n'ont pas eu le succès qu'ils auraient pu avoir dans le domaine des ventes, parce qu'ils n'ont pas bénéficié de l'appui actif du gouvernement.

En Ontario, nous avons deux exemples classiques d'offices de commercialisation, dont un dont j'aimerais parler car il tombe dans la catégorie de la gestion de l'offre. Je veux parler du Flue-cured Tobacco Board. Cette organisation a une réputation de réussite et, à elle seule, est parvenue depuis trois ans à réduire chaque année la superficie cultivée d'environ 50 p. 100. Je ne cherche pas à la critiquer car elle est parvenue à équilibrer l'offre et la demande mais j'estime que ces satanés producteurs ont confondu leur problème. Ils sont parvenus à obtenir des variétés de plantes hautement productrices qui ont doublé la production. Il ne faut qu'une superficie moitié moindre si on produit deux fois plus de tabac à l'acre. Cette organisation a également formé un groupe d'élite, composé de puissants producteurs de tabac qui constituent un club fermé dans lequel aucun jeune Canadien ne peut pénétrer à moins d'y être né.

On parle beaucoup des perspectives offertes à la jeunesse, mais que de vaines paroles! Si un jeune désire se lancer dans l'agriculture, surtout dans les régions productrices de tabac, je doute beaucoup qu'il y parvienne. Même un jeune possédant toutes les connaissances du monde, ne peut pénétrer dans l'industrie du tabac qu'à

condition d'y être né. Un autre élément absent de ce bill et qui a contribué au succès du Flue-cured Tobacco Board est le strict contrôle des importations. Le bill n'en dit rien. Mais le 14 avril 1970, lorsque le ministre nous a présenté le bill C-197, il a prononcé une déclaration banale que j'évoquerai tout à l'heure.

**M. Paproski:** Des promesses, des promesses!

**L'hon. M. Olson:** Heureusement que nous les tenons, n'est-ce pas?

**M. Bigg:** Et le blé à \$2, monsieur Richardson?

**M. McCutcheon:** Nous avons envisagé un genre d'office de commercialisation fondé sur la gestion de l'offre, monsieur l'Orateur. Étudions maintenant l'office de commercialisation des porcs. Certains de ces offices ont eu assez de succès, et j'entends par là qu'ils ont suivi de près les prix établis par le marché américain. Si la province de l'Ontario ou le gouvernement fédéral ont la témérité de mettre en doute les actes d'un office de commercialisation, il y a la réponse toute prête: «Où en serions-nous sans l'office?» J'aimerais signaler quelques faits au sujet de l'office de commercialisation des porcs et certains autres offices de commercialisation du bétail dans la province d'Ontario. Certains partisans des offices devraient étudier leur rendement.

Il y a dix ans, en Ontario, le porc abattu se vendait \$27.58 et il se vend maintenant presque \$28. En 1961, le bétail sur pied, qui ne relève pas d'un office de commercialisation, se vendait \$21.12 et se vend maintenant \$34. Il est intéressant de noter que, depuis 1961, l'office de commercialisation des porcs de l'Ontario a perçu un droit sur chaque porc vendu. Jusqu'en 1965 ou 1966, il était de 42c, il est ensuite passé à 45 et à 60c, ce qui représente une moyenne de 45c par porc vendu au cours de la période de dix ans, période pendant laquelle 25.7 millions de porcs ont été vendus. A 45c chacun, l'office de commercialisation des porcs a perçu des cultivateurs entre 11 et 11.5 millions de dollars. Les cultivateurs n'en ont retiré qu'un gros bureau à Toronto. Les conserveries expédiaient les chèques, mais c'est maintenant l'office qui s'en occupe.

**M. Paproski:** C'est une honte! Qu'en dites-vous, McBride?

**M. McBride:** Pourquoi ne dites-vous pas quelque chose de pertinent?

**M. Paproski:** Allez raconter ça à vos gens dans le comté de Lanark.

**M. Bigg:** Retournez à votre chaire!

**M. l'Orateur suppléant:** A l'ordre, s'il vous plaît. Le député de Lanark-Renfrew-Carleton (M. McBride) invoque le Règlement.

**M. McBride:** M. l'Orateur, comme d'autres députés ne cessent de me mentionner; me permettraient-ils de leur demander de parler du bill plutôt que de condamner les offices de commercialisation? Personne ne prend parti pour ou contre eux. Nous essayons de mettre au point un projet d'organisation dont les producteurs pourront bénéficier, s'ils le souhaitent, d'une telle mesure. Le député soutient qu'on ne doit pas y inclure les porcs. C'est très bien, mais c'est tout à fait sans rapport avec le bill.

• (3.50 p.m.)

**M. l'Orateur suppléant:** A l'Ordre. Le député est certainement en train de débattre un point. La parole est au député de Lambton-Kent (M. McCutcheon).