

céréales canadiennes pour en avoir la preuve. On constate que la commercialisation est entre les mains de quatre importantes entreprises étrangères, dont deux sont contrôlées par des capitaux français et deux, par des capitaux américains. Pour illustrer, permettez-moi de citer simplement quelques paragraphes d'un article de John Schmidt, qui signe la chronique agricole de l'*Herald* de Calgary. On y trouve des détails intéressants sur les ventes de blé du Canada à l'étranger:

Est-ce vraiment déplorable que le Canada n'ait aucune importante entreprise d'exportation qui vende des céréales canadiennes en quantités importantes?

Il faut répondre «oui».

Car, si une forte commande de blé était mise en adjudication demain par quelque client important, le Canada occuperait probablement le dernier rang sur la liste des fournisseurs possibles.

La raison en est que quatre grandes sociétés internationales s'occupent du gros de l'expédition et de l'exportation pour le compte de la Commission canadienne du blé: la Dreyfus et la Bunge, contrôlées par des intérêts français, la Cargill et la Continental Grain Company, contrôlées par des intérêts américains.

C'est la compagnie Dreyfus qui a appris qu'il y avait une pénurie de blé en Russie en 1961. Ses représentants se sont mis à la recherche d'approvisionnements de blé pour la Russie.

Leur première initiative a été d'acheter tous les surplus de blé en France.

Comme ce n'était pas suffisant, la Dreyfus a vendu aux Russes tout ce qu'elle pouvait acheter de ce qui restait de la récolte déjà faible de l'Argentine.

Ensuite la compagnie a pris livraison d'une proportion importante de la récolte australienne.

Quatrièmement, elle s'est présentée au Canada pour acheter ce qui restait de la récolte de blé d'hiver en Ontario.

Et finalement—après avoir épuisé toutes les autres sources d'approvisionnement—elle s'est rendue dans l'Ouest canadien, car la Dreyfus savait que la Commission canadienne du blé ne lui consentirait que le strict minimum, à titre d'agent, quant à la garantie d'expédition, aux conditions de crédit et aux dates de livraison. Le seul point sur lequel la Commission du blé a entrepris des négociations a été pour fixer le prix de vente du blé canadien.

La plupart des ventes de blé canadien sont effectuées par ces compagnies de navigation et d'exportation—il serait plus juste de dire qu'elles s'adressent ici et là pour obtenir des commandes.

Même lorsque la Commission du blé signe un contrat de vente avec une agence gouvernementale d'importation d'un pays acheteur (dans le cas des pays où la libre entreprise a été abolie) la mise au point des derniers arrangements est confiée aux compagnies Bunge, Dreyfus, Continental et Cargill. Naturellement, la Commission du blé confierait l'affaire à une compagnie canadienne, s'il en existait une dans ce secteur. Le Canada n'a pas de princes-marchands disposés à travailler pour les faibles marges de bénéfices que la Commission du blé offre.

C'est peut-être pourquoi la France, par exemple, s'introduit sur le marché canadien de l'orge au Japon.

Les Canadiens, avec tout leur savoir-faire et toute leur ingéniosité, pourraient certaine-

ment établir une telle agence de vente qui leur appartienne. M. Schmidt a suggéré la création d'un consortium de toutes les sociétés privées et coopératives de manutention, associées aux banques. Quelle qu'en soit la forme, une telle entreprise serait une grande amélioration par rapport à notre système actuel selon lequel nous louons nos privilèges de vendeurs à des sociétés étrangères indifférentes et qui cherchent le profit. Il y a autre chose dont le besoin, à mon avis, se fait désespérément sentir: l'instauration d'une liaison étroite entre les prospecteurs du marché et les vendeurs du grain canadien, d'une part, et le producteur d'origine, c'est-à-dire l'agriculteur, d'autre part.

Il me paraît primordial d'avoir un service rapide et direct d'information sur le marché, qui tiendrait le producteur canadien au courant des genres et des quantités de grains demandés dans le monde. Selon l'édition du 15 janvier du bulletin hebdomadaire Richardson, nous aurions perdu vente après vente d'orge, de lin et de graine de colza, entre autres, parce que le grain ne se trouvait pas aux ports d'expédition.

On aurait dû prévoir cette demande il y a des mois, mais faute de communication et d'informations pertinentes, les quantités requises n'ont pu être expédiées à temps aux endroits appropriés. Le même bulletin parle de la perte d'une part possible d'une offre japonaise relative à 180,000 tonnes de blé, parce que la Commission du blé a haussé le prix de  $\frac{1}{2}$  de cent la veille de l'offre. D'après le bulletin Richardson, les acheteurs japonais étaient plus offusqués du geste que de la majoration. En conséquence, l'Australie et les États-Unis ont enlevé au Canada jusqu'au dernier boisseau d'une forte vente de 9 millions de boisseaux.

Monsieur l'Orateur, par votre entremise, pourrais-je demander au ministre d'État (M. Lang) comment expliquer cette gaffe scandaleuse à ces agriculteurs qui doivent vendre leur blé 60 ou 50c. le boisseau à l'heure actuelle?

J'adopterais la proposition du député de Marquette (M. Stewart) en ce qui concerne l'entreposage outre-mer. Nous ne serions plus obligés alors de vendre des céréales par navires entiers. Cela faciliterait les opérations.

A mon avis, il faudrait entreprendre la révision de notre régime actuel en commençant par dissiper la confusion qui existe au sein du gouvernement et décider quel ministre est responsable de tel secteur particulier de l'agriculture. Il est insensé de partager les responsabilités et de charger le ministre d'État de s'occuper de la Commission cana-