

D'autres dispositions du bill visent à modifier la loi de stabilisation concernant le grain de l'Ouest, pour que les produits vendus par l'entremise d'un syndicat volontaire approuvé soient visés par la loi. Même si le bill C-34 permet l'organisation de syndicats volontaires pour d'autres grains qui ne relèvent pas de la Commission, les porte-parole du gouvernement ont parlé surtout du colza et des projets du gouvernement pour l'industrie du colza. Les porte-parole des principaux commerçants de grain et le gouvernement conviennent qu'il est fort peu probable qu'on organise des syndicats pour d'autres grains qui ne relèvent pas de la Commission. Par conséquent, nous devrions parler surtout du colza.

Les autres céréales, comme le seigle, la graine de lin et le sarrasin, ne sont pas produites en quantités suffisantes pour qu'il soit utile d'organiser des syndicats pour les vendre. Il y a peu d'acheteurs importants. Dans le cas du sarrasin, je crois savoir qu'il y a peut-être trois acheteurs principaux au Canada et qu'une bonne partie de la récolte est réservée d'avance par certains acheteurs. Il existe maintenant un syndicat volontaire pour la graine de tournesol, qui est administré par l'usine CSP à Altona, au Manitoba, principal acheteur du produit. D'autres compagnies, notamment celle dont le député de Regina-Lake Centre (M. Benjamin) parle beaucoup, la Cargill Grain, achètent parfois de ces graines, ordinairement au prix fort.

Le bill permettrait d'organiser des syndicats volontaires pour les grains de provende domestiques, c'est-à-dire le blé, l'avoine et l'orge de provende, qui relèvent maintenant des syndicats d'exportation à adhésion obligatoire de la Commission du blé.

● (2040)

Puisque le bill C-34 traite surtout de la graine de colza, je pense que je devrais consacrer quelques minutes au colza. La demande de mise en commun obligatoire du colza a augmenté à tel point qu'un vote tenu il y a trois ou quatre ans a démontré que 46 p. 100 des producteurs de colza voulaient que leur produit soit commercialisé par l'entremise de la Commission canadienne du blé. J'imagine que dans ma circonscription, qui est une région représentative des producteurs de colza, ce pourcentage a augmenté depuis la tenue de ce vote il y a quelques années.

On a cultivé le colza pour la première fois au Canada en 1943. On a abandonné cette culture après la guerre, pour s'y adonner de nouveau en 1955. En 1971, la récolte a atteint une quantité record de 95 millions de boisseaux—une augmentation spectaculaire. Le colza représente maintenant de 7 à 10 p. 100 du revenu agricole dans le domaine des grandes cultures. Toutefois, la production demeure très instable. Même actuellement au cours des années 70, la production annuelle a fluctué à raison de 20 millions de boisseaux à quatre reprises depuis 1970. Les revenus qu'en ont tirés les producteurs ont également varié selon les augmentations et les diminutions de la production de colza dans le pays. Par exemple, à partir de 1971, on constate que la plus petite récolte de colza a été celle de la campagne 1974-1975 où il y a eu quelque 41,217,000 boisseaux de colza. En 1971-1972, le Canada a produit 69,838,000 boisseaux de colza.

Le prix payé aux producteurs de colza a varié presque autant que la production elle-même. En 1971-1972, le prix payé à l'agriculteur était de \$2.16 le boisseau. Quatre ans plus

Commission canadienne du blé—Loi

tard, le prix payé à l'agriculteur était passé à \$7.06 le boisseau. Un an plus tard, en 1975-1976, le prix payé à l'agriculteur était de \$5.10—ce qui constitue une importante fluctuation dans le prix versé à l'agriculteur. Du mois d'août au mois de novembre, par exemple, avant le vote tenu en décembre 1973 qui a montré que 46 p. 100 des producteurs désiraient que le colza soit commercialisé par la Commission canadienne du blé, les prix payés à Winnipeg ont connu un écart de \$2.64 le boisseau, passant d'un maximum de \$6.80 le 14 août à un minimum de \$4.16 le 2 octobre. C'est donc dire que le revenu des producteurs de colza fluctue énormément et qu'il est difficile pour un grand nombre d'entre eux de planifier leur production selon leurs revenus et leurs dépenses dans ce genre d'exploitation.

La position du Canada vis-à-vis de l'exportation du colza est tout à fait différente de celle du blé. Notre pays contrôle 17 à 25 p. 100 de tout le blé exporté dans le monde. Le seul grand concurrent du blé sur le marché mondial de l'alimentation est le riz, dont la production annuelle est à peu près égale à celle du blé en général. Cela donne à la Commission canadienne du blé un gros avantage sur les marchés mondiaux, favorise sa position concurrentielle et ses prévisions à long terme.

Par contre, au Canada, le colza souffre de la concurrence serrée du soja, des arachides, des graines de coton, des graines de tournesol et de l'huile de palme, tant sur les marchés mondiaux que sur le marché intérieur. Les huiliers sont relativement disposés à passer d'une graine oléagineuse à l'autre, si les différences de prix le justifient, et ils peuvent s'adapter très rapidement au changement.

Le colza ne représente que 6 p. 100 de la production oléagineuse mondiale, ce qui est faible. Le marché est plutôt axé sur le soja qui constitue la moitié de l'approvisionnement mondial d'oléagineux et 80 p. 100 du commerce international. Le marché du soja, ce qui aggrave encore la situation, est d'une instabilité notoire.

La situation du Canada, en tant que principal exportateur de graine de colza—pour les cinq dernières années, il a eu 70 p. 100 du marché mondial pendant quatre ans—est nettement menacée par le Japon qui en est le principal importateur et qui, ces cinq dernières années, s'est arrogé 70 p. 100 de la production mondiale. Lorsque le débat sur la graine de colza a eu lieu, les deux côtés dans cette campagne de plébiscite ou dans ce débat ont fait valoir, à l'appui de leur position, que le Japon s'opposait à la mise en commun obligatoire du colza. La Rapeseed Producers' Association of Canada a prétendu que les producteurs ne pouvaient se permettre de se mettre à dos leurs meilleurs clients; les représentants des trois syndicats ont soutenu que la position du Japon prouvait que la mise en commun augmenterait la capacité de négocier des producteurs.

Lorsque le ministre chargé de la Commission canadienne du blé (M. Lang) a proposé la mise en commun volontaire du colza pendant la campagne du plébiscite pendant laquelle les votants ont pensé pouvoir choisir librement le mode de commercialisation de leur produit, les représentants des syndicats ont poussé de hauts cris. Puis, au milieu de la campagne, le ministre a modifié les règles du jeu. Les coopératives ont estimé que sa promesse avait convaincu certains des producteurs hésitants à s'en tenir au marché libre, de manière à tirer profit des deux systèmes. Comme l'a dit mon ami, le député de Regina-Lake Centre (M. Benjamin), ils se voulaient à moitié