

juin 1972. C'est un peu tôt, mais à tout événement nous connaissons tout le problème. Ce que nous ignorons, c'est la solution la plus appropriée, susceptible d'aider le consommateur, tout en aidant les producteurs, les distributeurs, les manufacturiers et l'ensemble des citoyens qui contribuent à l'économie de notre pays.

Si nous trouvions cette solution, je crois que nous aurions accompli beaucoup en vue d'aider la personne humaine.

[Traduction]

M. Jerry Pringle (Fraser Valley-Est): Monsieur l'Orateur, quiconque connaît l'honorable représentante de Vancouver-Kingsway (M^{me} MacInnis) ne saurait mettre en doute de quelque façon que ce soit la sincérité dont elle a fait preuve en maintes occasions lorsqu'elle a tenté de soulever à la Chambre des questions dont la solution affecterait nos concitoyens les moins fortunés. Cependant, monsieur l'Orateur, je suis déçu de cette motion et ne saurait l'appuyer pour la simple raison qu'elle ne tient pas compte des faits. En d'autres termes, le bien-fondé de cette motion ne saurait être prouvé. En effet, la motion se lit en partie ainsi qu'il suit:

... la Chambre exprime l'avis que le gouvernement n'a pas réussi à venir à bout du problème de la hausse constante des prix des denrées alimentaires ...

Qu'en est-il de la hausse constante des coûts? Quelqu'un a-t-il jamais fait état de la hausse constante des coûts? Nous entendons les députés du NPD recommander la hausse constante des coûts dans nombre de domaines; pourtant, la hausse de coûts qui ne sont pas compensés par la productivité a un effet inflationniste. L'argent doit venir de quelque part et, le consommateur étant la seule source, nous nous retrouvons avec une hausse des prix.

• (2100)

Il n'est pas juste de choisir le produit alimentaire comme cible, monsieur l'Orateur. Je me suis occupé de la production des vivres durant presque toute ma vie et je sais à quel point il est difficile de vendre aux supermarchés qui cherchent naturellement à s'approvisionner aux plus bas prix possibles. Je sais l'ampleur de leur marge de bénéfice, car je sais quel prix ils ont payé. Je ne défends pas ces magasins, monsieur l'Orateur. Au fait, j'ai été assez malmené par eux au cours des ans, mais je crois qu'il faut être juste.

Un groupe de personnes, appuyées par le Nouveau parti démocratique, s'en est pris méchamment, dans une publication, à la Kraft Company de l'Ontario. Il serait difficile de justifier ses allégations, qui pourraient affecter gravement le revenu des cultivateurs de cette région. Les membres de cette commission de produits laitiers ne sont pas désignés mais élus par les producteurs de lait de l'Ontario et chargés d'établir un prix pour leur produit vendu aux compagnies pour servir à la fabrication du fromage. Ce groupe a l'appui du Nouveau parti démocratique et ...

M. Benjamin: J'invoque le Règlement, monsieur l'Orateur.

M. l'Orateur suppléant (M. Laniel): A l'ordre. Le député de Regina-Lake Centre (M. Benjamin) invoque le Règlement.

M. Benjamin: Monsieur l'Orateur, le député de Fraser Valley-Est (M. Pringle) parle d'un document qui, selon lui, fut lancé ou soutenu par le Nouveau parti démocratique. Aurait-il l'obligeance de dire de quel document il s'agit, qui l'a publié et en quoi il consiste?

M. Pringle: Très volontiers, monsieur l'Orateur. Il a été publié par «The Men and Women of the National Farmers Union». On y dit: Boycottez tous les produits Kraft: N'achetez pas de produits portant la marque de commerce Kraft.

On y dit au début:

Comme membres du Syndicat national des agriculteurs, le groupe le plus considérable au Canada qui s'intéresse directement à une politique agricole ...

Cette déclaration serait contestée dans certains milieux, monsieur l'Orateur. Ce serait une bonne idée, je pense, que d'en donner lecture au prochain caucus du NPD. Il est impossible de ne pas nous alarmer, monsieur l'Orateur, lorsque nous lisons dans le hansard des déclarations telles que celle qu'a faite l'honorable représentante de Vancouver-Kingsway le 30 mai. Voici ce qu'elle a dit, comme on peut le lire à la page 2711:

Par exemple, les bénéfices de la Safeway ont augmenté de 40 p. 100 au cours des trois premiers mois de l'année, ceux de la George Weston, de près de 50 p. 100, et ceux des magasins Dominion, de près de 300 p. 100.

Il s'agit de 300 p. 100 par rapport à quoi?

Une voix: A ceux de l'année précédente.

M. Pringle: Voilà une façon injuste et méchante de s'attaquer à des gens qui font de leur mieux pour fournir des aliments sains, non pas de la cassonade emmagasinée dans un tiroir comme je le faisais, de même que pour les raisins, les figues ou les fruits séchés, mais des aliments convenablement emballés. Ces gens sont régis par des règlements stricts faits par le ministère de l'Agriculture.

Monsieur l'Orateur, au cours des 12 premières semaines de l'année courante, le bénéfice sur un dollar de vente de la Canada Safeway Ltd. a été de 2.11c. L'an dernier, mauvaise année à cause des guerres des prix, le bénéfice a été de 1.75c. La société a étendu son activité à l'Europe et à l'Australie. Elle ne dit pas que ses ventes ont augmenté de 30 millions de dollars, mais quiconque est au courant des questions de frais unitaires comprendra qu'avec une augmentation de 30 millions, la moindre hausse des prix permet de réaliser des bénéfices plus élevés.

L'honorable représentante de Vancouver-Kingsway apprendra sûrement avec plaisir que cette semaine la compagnie a inauguré un ordinateur; maintenant, tout ce qu'elle vendra en magasin à Vancouver portera le prix unitaire. Le ministère de la Consommation et des Corporations le lui a demandé l'an dernier, et elle s'est rendue à sa demande. Je parle de cette chaîne car son nom a déjà été mentionné, mais je suis sûr qu'il en va de même de toutes les autres chaînes de magasins.

Des enquêtes ont été faites à maintes reprises sur ces compagnies-là. J'ai été heureux d'y participer parfois, car j'étais mécontent de ce qu'elles me payaient pour les denrées que je leur vendais. Par ailleurs, elles en sont toujours sorties les mains nettes, le bénéfice unitaire des denrées alimentaires au Canada étant désespérément bas. Tout commence chez les cultivateurs, mais, bien entendu, quand vous avez des centaines de millions de dollars de vente, un bénéfice unitaire même très modeste donne une somme qui peut sembler considérable. Toutefois, monsieur l'Orateur, une légère différence d'un demi cent ou d'un cent dans l'autre direction représenterait une perte d'autant. Je sais que certaines chaînes ont dû essuyer une perte de \$100,000 avant de commencer à faire des bénéfices lorsqu'elles ont ouvert une succursale dans une nouvelle région.

Par ailleurs, ces supermarchés doivent garder une réserve considérable d'argent car lorsqu'ils signent des