

L'histoire de l'irrigation au Canada et aux États-Unis révèle que les grandes entreprises d'irrigation sont incapables de porter seules le fardeau financier nécessaire à leur exécution. Il est reconnu que presque toutes les grandes entreprises d'irrigation doivent être subventionnées par l'État, qui fournit une partie du capital nécessaire à l'exécution du projet et qui est remboursé indirectement de ses frais par une augmentation des revenus du pays provenant de la mise en valeur de terrains peu fertiles ou absolument stériles.

Si on ne s'était pas fondé sur ce principe dans l'exécution de l'entreprise en question, le prix des terres bénéficiant du régime d'irrigation aurait été si élevé que l'établissement des anciens combattants et même des civils sur ces terres aurait été absolument impossible au point de vue financier.

Dans l'entreprise en question, tous les aspects du problème ont été étudiés avec soin par un comité conjoint composé de représentants du gouvernement provincial de la Colombie-Britannique, des associations de producteurs, de la P.F.R.A. et du Service des terres destinées aux anciens combattants. On a évalué avec soin le sol, les récoltes et les marchés possibles, le montant des recettes et des déboursés probables, après quoi le directeur du Service des terres destinées aux anciens combattants contribua à l'entreprise le montant qui, de l'avis du comité conjoint, pouvait raisonnablement être remboursé par l'exploitation du terrain. Si le "coût au Directeur" avait été fixé à un chiffre plus élevé, il n'y a pas de doute que le territoire en question n'aurait pas pu être accepté pour l'établissement d'anciens combattants, car ceux-ci auraient eu encore à se construire une résidence et à aménager un système de distribution de l'eau pour fins domestiques, aussi bien que pour l'irrigation de leur terre, avant de pouvoir retirer des revenus. Nous sommes en mesure d'affirmer que le "coût au Directeur" a été fixé selon la méthode qui est suivie dans des entreprises analogues destinées à des civils.

Le PRÉSIDENT: Y a-t-il d'autres questions à poser à ce sujet? Comme il n'y en a pas, nous allons passer au sujet suivant.

Le TÉMOIN: Il s'agit de l'article 28 du rapport de l'auditeur général. L'article 9A de la Loi sur les terres destinées aux anciens combattants stipule que les revenus provenant de la vente du bois soient appliqués par le directeur à l'abaissement de la dette du vétéran.

Nos conseillers juridiques nous ont avisé que, si, en vertu d'un contrat de vente de bois, le paiement intégral est versé au directeur, cette somme doit être appliquée entièrement à l'abaissement de la dette du vétéran, même si le paiement représente principalement la rémunération du travail du vétéran et les déboursés qu'il a faits pour la coupe, l'écorçage et la livraison du bois. Le paiement peut représenter plusieurs mois de travail et des déboursés considérables.

Pour parer à la difficulté, le Service des terres destinées aux anciens combattants a adopté une formule de contrat trilatéral, d'après lequel l'acheteur verse au directeur du Service des terres destinées aux anciens combattants la valeur du bois, au prix fixé par le surintendant régional du Service, et remet directement au colon qui a fait le travail et les déboursés le reste de la somme, qui représente la rémunération du travail et le remboursement des déboursés. Nous estimons qu'il n'y a dans cette transaction aucun détour pour éluder la loi, car le directeur reçoit le prix total du bois au taux fixé par ses propres représentants.

Un amendement à la loi ne nous semblerait utile que si elle avait pour objet la simplification de la procédure administrative. Mais, dans l'espèce, nous ne croyons pas qu'un amendement simplifierait la procédure. Le contrat bilatéral actuel est simple et efficace. Nous ne croyons pas qu'il y ait lieu de modifier la loi.