

[Text]

of view and I think this would be shared by many farmers, we have to deal on the basis with the country who wants to buy from us. If they do not want to buy necessarily from the traders, as it were, which I believe is your question, then I think we, in all conscience, should not lose a sale, because we cannot meet with them on the basis that they want to meet with us. I have a very clear conviction in my mind to make the sale. Whether or not private industry gets a cut out of the deal I am certainly not too deeply concerned with. We are representing thousands upon thousands of small entrepreneurs whom I think are vitally interested in this sale.

• 1135

Mr. Lachance: You said somebody may have a different view on this matter.

Mr. Kirk: Mr. Chairman, I do not think it is a different view. Of course, as with the grains, if we find situations where we might export more by utilizing the trade in the country then we would want to see it done that way. I think our people would say that the product belongs to the commission and that they see nothing wrong with the commission selling it if that is the best way to sell it, as opposed to adopting a principle of channelling sales always through a broker just for the sake of having done it.

Mr. Lachance: Do you not think it could kill the private enterprise business and finally be against Canada as a whole?

Mr. Munro: I think one of the areas of concern that many farmers have in the grains business is the usurping of our position in international trade to the world grain traders who are not Canadian at all. I think this same principle can apply to your specific question. I think this is a sad commentary on Canadians when we allow international trade to be conducted by non-Canadian companies.

Mr. Walker: Who have many other clients besides Canada.

Mr. Munro: Yes. They have no conscience as to whether they sell for us or not.

Mr. Lachance: For instance, yesterday telegrams were sent to the government that apparently a wheat sale could have been achieved at the same time as dairy milk products were sold to Mexico. The Dairy Commission decided to deal directly with Mexico and there were no wheat sales. I thought you would be interested in commenting on that.

Mr. Munro: Mr. Pigeon is fairly active in the dairy business. I am going to let him handle this question.

M. Roland Pigeon (premier vice-président, comité exécutif, Fédération canadienne de l'Agriculture): Monsieur le président, je pense bien que ce que vous rapportez, à savoir que la Commission canadienne du lait a fait des ventes de poudre de lait, c'est tout simplement parce qu'en la favorisant la poudre de lait, ils l'achètent.

M. Lachance: Oui, oui.

[Interpretation]

point de vue, et je pense que c'est le point de vue de plusieurs cultivateurs, nous devons traiter sur la base du pays qui veut nous acheter des produits. S'ils ne veulent pas nécessairement acheter aux négociants, pour ainsi dire, ce qui me semble-t-il est votre question, alors je pense que nous, en toute conscience, ne devrions pas perdre une vente, car nous ne pouvons pas prêter avec eux sur la base qu'ils veulent nous rencontrer. Je suis tout à fait convaincu qu'il faut réaliser la vente. Savoir si oui ou non l'industrie privée gagne quelque chose à ces affaires ne m'inquiète pas outre mesure. Nous représentons des milliers de petites entreprises qui, à mon avis, s'intéressent énormément à cette vente.

M. Lachance: Vous dites qu'il y en a qui peuvent avoir une opinion différente sur cette question.

M. Kirk: Monsieur le président, je ne crois pas que ce soit une opinion différente. Comme de raison, comme dans le cas des céréales, si nous trouvons des situations dans lesquelles nous pourrions exporter plus en utilisant le commerce dans le pays, nous voudrions alors que ce soit fait de cette façon. Je crois que nos gens diraient que le produit appartient à la Commission et qu'ils ne voient pas de mal à ce que la Commission le vende si c'est la meilleure façon de le vendre, par opposition à l'adoption d'un principe de canalisation constante des ventes par l'entremise d'un courtier seulement pour le plaisir de le faire de cette façon.

M. Lachance: Ne croyez-vous pas que cela serait néfaste pour l'entreprise privée, et, en fin de compte, pour le Canada en général?

M. Munro: Je crois qu'une des inquiétudes de plusieurs cultivateurs dans le domaine des céréales est l'usurpation de notre position dans le commerce international par les commerçants de céréales du monde qui ne sont pas des Canadiens du tout. Je crois que le même principe peut s'appliquer à votre question. Je crois qu'il est dommage que les Canadiens permettent que leur commerce international soit dirigé par des entreprises étrangères.

M. Walker: Qui ont beaucoup d'autres clients en plus du Canada.

M. Munro: Oui. Ils se fichent pas mal de vendre pour nous ou pour quelqu'un d'autre.

M. Lachance: Par exemple, des télégrammes ont été envoyés hier au gouvernement à l'effet qu'une vente de blé pourrait probablement avoir été faite au même moment où des produits laitiers ont été vendus au Mexique. La Commission du lait a décidé de négocier directement avec le Mexique et il n'y a pas eu de vente de blé. J'ai cru que vous aimeriez vous exprimer là-dessus.

M. Munro: M. Pigeon est très actif dans le domaine du lait. Je vais le laisser répondre à cette question.

Mr. Roland Pigeon (First Vice-President, Executive Committee, Canadian Agricultural Federation): Mr. Chairman, I think that what you are saying about the fact that the Canadian Dairy Commission sold milk-powder, it is simply that by giving preference to milk-powder, it is that.

Mr. Lachance: Yes, yes.