

Dans l'étude de la vente des produits agricoles, on rencontre une foule de difficultés de fait offrant une certaine analogie, quel que soit le produit dont il s'agit, et qui, à mon sens, nous forcent à conclure qu'il conviendrait d'apprendre aux producteurs quoi produire et quand envoyer leur production au marché. Prenons, par exemple, les animaux de boucherie, pour lesquels notre meilleur débouché est l'Angleterre. Je crois savoir que quelques-uns des animaux que nous y avons vendus ont rapporté à l'éleveur ontarien un bénéfice net de plus de sept cents la livre. Sans ce débouché — et nous déplorons l'insuffisance de nos débouchés — ces animaux n'eussent rapporté, dans l'ouest, que quatre cents et demi la livre à peu près. Or, nous nous estimerions heureux de bénéficier des plus bas tarifs de transport possible. Nous estimons que les entreprises de navigation devraient mettre quelques bateaux à la disposition des éleveurs du Canada pour transporter ces animaux en Angleterre. Voici l'une de leurs objections et l'un de nos problèmes. Nous avons conscience qu'il ne faut pas s'attendre à ce que ces entreprises mettent des bateaux à notre disposition pour une courte saison de deux mois. L'aménagement de ces bateaux et leur détournement de certaines routes commerciales pour les affecter au transport du bétail canadien en Angleterre entraînent des frais élevés. Nous comprenons tous, je crois, que pour faire transporter notre bétail en Angleterre au tarif minimum, il conviendrait de répartir l'approvisionnement de façon à permettre aux entreprises de navigation d'y affecter leurs bateaux pour la plus longue saison possible. Je donne cet exemple uniquement pour démontrer combien il importe de faire l'éducation des producteurs, de leur faire connaître les difficultés auxquelles sont en butte ceux qui transportent leurs produits pour maintenir les frais au minimum. On peut discuter des problèmes comme celui-là. J'estime que ce qu'il nous faut, c'est un expert dans l'art de la vente; non pas tant une autorité en fait de vente en commun qu'un homme impartial et sans prévention qui étudierait le problème tout entier de la vente et ferait bénéficier les sociétés particulières comme les sociétés coopératives des renseignements qu'il serait à même de se procurer. J'avais songé, à ce sujet, que nos instituts agricoles pourraient consacrer plus d'attention à l'art de la vente. Vous savez que l'instruction publique est du ressort des provinces, c'est pourquoi j'estime qu'il conviendrait d'y suppléer par quelque chose que l'on pourrait qualifier de régal ou de luxe, d'ajouter un nouvel article à leur programme ordinaire—en faisant venir aux frais du gouvernement fédéral une ou deux des meilleures autorités de l'étranger pour donner des conférences particulières dans les différents instituts agricoles. J'estime que l'éducation constitue peut-être l'un des facteurs les plus importants de toute la question. J'ai été surpris d'apprendre qu'en Angleterre il n'existe pas de chaires d'art de la vente, même dans les collèges d'agriculture les plus avancés. On semble faire fonds presque uniquement sur les coopératives de gros, mais ces coopératives n'ont pas un caractère agricole. Il y a déjà eu des coopératives agricoles—il y en a actuellement en Angleterre—mais elles étaient en désaccord, du moins les coopératives de gros l'étaient davantage avec les coopératives agricoles, et celles-ci n'ont pas été aussi heureuses dans leurs entreprises commerciales que les coopératives de gros. Toutefois, les coopératives de gros modifient à l'heure présente leur attitude sur toute la question, et elles préconisent des associations d'agriculteurs. Vu le succès des coopératives de gros en Angleterre, j'estime, pour ma part, que nous ne saurions mieux faire que d'inviter un de leurs meilleurs experts à venir passer quelque temps parmi nous pour nous faire bénéficier de son expérience. Une objection se présente: ces experts, quoique très entendus sur la vente coopérative en Angleterre, ignoreraient peut-être la manière de voir des Canadiens, de sorte qu'il y aurait lieu de rechercher s'il conviendrait au gouvernement de faire venir au pays l'un de ces experts, ou de déléguer en Angleterre un Canadien éminent pour y étudier à fond le système coopératif de vente et les autres méthodes de vente. Notre représentant pourrait visiter aussi le Dane-