

Agriculture

et japonais en vendant leur produit dans ces pays à un prix inférieur à leur coût de production est pure folie du point de vue économique, mais c'est bien ce que les éleveurs font, en définitive.

Comme nous avons pu le constater lundi, toutefois, la demande d'une gestion de l'offre dans l'industrie de l'élevage du porc s'accroît. Des centaines d'éleveurs sont venus manifester leur inquiétude ici, sur la colline du Parlement. Un mouvement du même genre se dessine aussi dans l'élevage du bœuf, quoique la Canadian Cattlemen's Association prétende qu'il ne s'agit là que d'un petit groupe de radicaux.

Je fonde mon opinion sur les rapports que je reçois sur les réunions qui se tiennent dans diverses parties du pays, de même que sur les dires mêmes des éleveurs. Certains d'entre eux procèdent même à des scrutins et la grande majorité ont voté en faveur d'un meilleur système de commercialisation de leurs produits.

Les producteurs de pommes de terre de l'est du Canada viennent de décider de constituer un office de commercialisation, et j'ai bon espoir que d'ici quelques années ils exploiteront un système de gestion de l'offre qui leur procurera les mêmes avantages que ceux dont jouissent les producteurs de lait et d'œufs dans d'autres parties du Canada.

Ce n'est pas pour tous les produits qu'il faut nécessairement instituer une gestion nationale de l'offre, afin de garantir un revenu suffisant au producteur. Il existe plus de cent offices de commercialisation au Canada gérés par les producteurs et les aidant à commercialiser leur production. C'est ainsi que l'Alberta compte certains des plus puissants offices de commercialisation provinciaux du pays, lesquels continuent de se renforcer. Les producteurs de viande de porc de l'Alberta ont fait l'acquisition d'une usine de traitement de viande de porc en Alberta et d'une autre en Colombie-Britannique. Comme administrateurs, ils comptent des personnalités qui ont siégé à la Chambre, comme le Dr Hugh Horner et le Dr Bert Herridge pour n'en citer que deux.

Est-ce que ces hommes sont incapables de porter des jugements et de prendre des décisions? Tous nous les considérons comme des hommes compétents qui ont connu beaucoup de succès dans d'autres entreprises et ils en connaîtront dans celle-ci. Pourquoi M. Herridge offre-t-il ses services comme membre d'une commission du bœuf qui comprend trois personnes et qui a recommandé un meilleur système de commercialisation du bœuf? Parce qu'il s'était rendu compte que le système de mise en marché du bœuf qui était en place depuis des années et des années était inefficace. Nous nous inspirons de principes très anciens pour la commercialisation du bœuf. La plupart des producteurs peuvent se passer de ce genre de système, mais certains d'entre eux en ont besoin. Les offices de commercialisation offrent une vaste gamme de services pour la publicité, la négociation des contrats, les ventes centralisées et l'exploitation commune d'entrepôts.

Les producteurs peuvent améliorer de beaucoup leur situation en se regroupant pour vendre leurs produits. Cinq grandes chaînes de magasins d'alimentation distribuent 65 p. 100 des aliments consommés par les Canadiens. C'est dire que plus de 300,000 agriculteurs sont aux prises avec cinq firmes géantes. Le seul moyen d'atteindre à l'efficacité, c'est de se regrouper pour obtenir des conditions avantageuses. Certains le font. Ils se débrouillent bien sans exploiter le public.

Je ne consacre pas des millions de dollars à ces programmes, monsieur l'Orateur. Par exemple, je ne dépense pas un sou pour l'industrie de la volaille. Le député de Huron-Bruce est un ancien membre d'un office de commercialisation de l'Ontario, et il sait donc pertinemment qu'il existe des offices de commercialisation contractuels dans cette bonne vieille province conservatrice. A une certaine époque, je cultivais des légumes que je vendais par leur entremise; ils ne me faisaient pas de cadeaux, mais si je menais bien mon affaire et que je respectais mon contrat, je gagnais ma vie fort honorablement. Le député le sait fort bien.

Les agriculteurs ontariens qui utilisent ce système ne nous écrivent pas, ni à lui ni à moi. Ils ne craignent pas la faillite et ils vivent bien. Le même système existe dans certaines autres provinces. En effet, il y a 110 offices de ce genre au Canada présentement. Les crétins qui disent que j'ai créé les offices de commercialisation et qui les condamnent devraient se renseigner; ils verraient à quel point ils se trompent. Certaines gens croient que nos agriculteurs, même s'ils sont efficaces et productifs, ne devraient pas avoir un mot à dire sur la façon dont leurs produits sont vendus. Je sais qu'il s'en trouve dans le gouvernement et dans la Fonction publique, mais il y en a certainement parmi le public qui pensent ainsi. Notre pays est un des rares qui aient accordé ce droit aux producteurs. Il leur a été donné par des assemblées législatives provinciales et par le Parlement fédéral. R. B. Bennett, premier ministre conservateur, a institué la Commission canadienne du blé, mais cette dernière est le seul office de commercialisation à avoir jamais été imposé aux Canadiens. Il a jugé bon de mettre de l'ordre dans le système de commercialisation du blé parce qu'à l'époque, celui-ci était injuste.

• (1630)

Le juge Emmett Hall n'est pas réputé pour être un libéral. Son rapport sur le système de transport du grain dans l'Ouest était en réalité un rapport sur l'agriculture canadienne dans l'Ouest. Que disait-il dans ce rapport? Selon lui, il était manifeste que la Commission canadienne du blé faisait pratiquement l'unanimité derrière elle, comme le montrent presque tous les rapports qu'il a rédigés sur l'Ouest du pays. Quand on fait beaucoup de bruit et que l'on manifeste à ce point c'est un peu comme si un vent desséchant soufflait sur l'Ouest. Aujourd'hui, c'est dans les rangs des brillants députés qui se trouvent à votre gauche, monsieur l'Orateur, que souffle ce vent desséchant, et il dessèche leurs cerveaux.

L'Orateur suppléant (M. Ethier): A l'ordre, je vous prie. Il me semble que deux députés ont pris la parole avant le ministre. On leur a permis de terminer leur intervention. Je demande donc aux députés de rendre la pareille au ministre.

M. Whelan: Monsieur l'Orateur, quand je parle des denrées canadiennes qui sont commercialisées à l'échelon national, des denrées dont les prix peuvent être fixés selon une formule d'évaluation des coûts, les députés savent que ces produits n'augmentent pas autant que les autres aliments. S'il en avait été de même pour tous les produits, si le pourcentage d'augmentation s'était maintenu entre 9 et 9.5 p. 100, nous susciterions l'envie du monde entier. Malheureusement, ce sont les produits qui ne sont pas régis par ce système qui coûtent le plus cher.

Notre pays a-t-il jamais manqué d'œufs, de poulets, de dindes, que sais-je encore, messieurs les députés? Jamais.