

M. MITCHELL: Votre association comprend-elle des manufacturiers ou des grossistes, ou les deux?

M. SMITH: Surtout des manufacturiers et des préparateurs. Nous ne vendons pas tous directement aux cultivateurs et, même, il y en a quelques-uns seulement qui le font. Nous vendons aux distributeurs ou aux marchands. Autrement dit, il nous faut avoir un réseau de distribution, de façon que le cultivateur ayant besoin de quelque chose puisse l'obtenir.

M. MITCHELL: On a mentionné qu'un des témoins présents aujourd'hui était un représentant de la *Shell Oil*. Appartient-il à la catégorie des manufacturiers, des grossistes ou des détaillants si ces produits se vendent dans les stations Shell?

M. L. A. MILLER (*premier vice-président de la Canadian Agricultural Chemicals Association*): Dans l'entreprise de *Shell*, la *Shell Oil Company* aux États-Unis fabrique un certain nombre d'insecticides toxiques. Au Canada, nous fabriquons ces substances et nous les incorporons dans des produits dont les cultivateurs canadiens se servent sous forme de poudre, de poussière, de concentrés ou de solutions dans l'huile. En plus de nos propres produits chimiques de base, nous préparons des mélanges que nous vendons en concurrence avec *Dupont*, *Monsanto* et d'autres. Nous vendons aussi différentes matières premières à des préparateurs comme *Dupont* et *Monsanto* qui, à leur tour, préparent leurs propres produits qui font concurrence aux nôtres. De plus, nous pouvons produire des matières premières en plus de celles que fabrique la *Shell Oil* aux États-Unis et en faire des préparations.

Il y a, par exemple, le DDT. Nous pouvons acheter la matière première du DDT sur le marché, puis la vendre à d'autres membres de l'association. En plus de cette branche d'activité, nous préparons des produits pour d'autres compagnies qui y mettent leurs propres étiquettes. C'est une autre façon pour nous de mettre plus de produits sur le marché. Beaucoup de ceux qui écoulent ces produits ne sont pas en mesure de les préparer; ils les font donc préparer par d'autres afin de pouvoir les vendre.

M. MITCHELL: Mais vendez-vous au détail sous votre propre étiquette?

M. MILLER: Oui. Nous avons nos propres marques.

M. MITCHELL: Vous pouvez être manufacturiers, revendeurs et détaillants?

M. MILLER: Oui.

M. JORGENSON: Je voudrais revenir à la question soulevée par M. Rynard. Je crois qu'il est dit dans ce mémoire et dans d'autres que, si les parasitocides sont utilisés en conformité des instructions données sur l'étiquette, ils n'offrent à peu près pas de danger. Est-ce exact?

M. SMITH: C'est exact.

M. JORGENSON: Pouvez-vous me dire combien de cultivateurs font un abus des produits chimiques dont ils se servent? Quel cultivateur va employer deux fois la quantité requise pour se protéger contre un parasite? Je connais bien les cultivateurs. Je crois que c'est tout le contraire qui se produit, c'est-à-dire qu'ils n'utilisent pas assez d'un produit chimique. Ils ont tendance à ne pas en appliquer suffisamment.

M. SMITH: C'est juste.

M. JORGENSON: D'où vient l'idée que les cultivateurs abusent des produits chimiques? Si vous cherchez ceux qui en abusent, je pense que vous les trouverez parmi ceux qui, comme moi, ont un petit jardin. Je les applique au petit bonheur. Je ne prends pas la peine de lire les instructions. Mais le cultivateur, lui, prend soin de suivre les instructions et de ne pas dépenser plus qu'il ne faut.

M. SMITH: On n'a pas voulu donner ici au mot «abus» le sens qu'on lui attribue. Il y a un ou deux points que nous devrions peut-être examiner. Ce n'est pas seulement l'étiquette qui donne des instructions; selon la province où