

[Text]

So we have been successful in selling. We are into the Republic of Korea market with feed wheat. This traditionally has been an American market. And we are in there again this year. The chief commissioner of the Canadian Wheat Board is in the Republic of Korea this week. I plan on travelling to South Korea—the Republic of Korea—in the new year.

We are looking at markets in the Philippines. This traditionally has been an American market. We continue to sell to China. The amount of grain we sold to China last year was about the same as in previous years, except China purchased less overall. This means that our percentage of their market actually increased.

So overall we have been saying—and I say it again—that we do not think the American or the European approach is working. Canada has a very good reputation as a reliable supplier of a very high-quality product and we meet our competition in other areas. On this basis, we have been able to increase our share of world markets.

Mr. Foster: Was the sale to Algeria actually made under the BICEP program?

Mr. Mayer: It is my understanding. I could get the information.

Mr. Foster: How much of a subsidy was provided? Was it the usual one in four?

Mr. Mayer: They have various levels of subsidy. I would have to go back to get the figures.

Mr. Foster: I am wondering whether the government, since this is not a traditional EEC market but a market that is shared jointly by Canada and the U.S., is considering a formal protest or a formal vote.

Mr. Mayer: Mr. Chairman, in response to the last part of Mr. Foster's inquiry, any time this kind of thing happens, we regularly let the Americans know what we think of what they are doing, as we do with the Europeans. I would have to go back and check, but I am not so sure that Algeria has exclusively been . . . I think the Europeans have also been in Algeria as far as durum is concerned.

Mr. Foster: Maybe to the extent of 5%, an extremely small amount. I would be interested if the minister could provide us with the information on it, Mr. Chairman.

Mr. Mayer: I could certainly do it. I think, if my memory serves me right, our sales to Algeria as far as durum is concerned has gone from about 300,000 tonnes to 800,000 or 900,000 tonnes over the last seven or eight years. This shows you the very wide variance in our markets in Algeria for durum. So if you look at this kind of a variance, then it is difficult to say what percentage of the market is actually ours on an ongoing basis.

Mr. Holtmann: A point of order, Mr. Chairman—

[Translation]

Par conséquent, nous avons réussi à vendre notre blé. Nous avons également vendu du blé de provende à la république de Corée. C'était traditionnellement un marché américain. Nous vendons de nouveau cette année dans ce pays. La commissaire en chef de la Commission canadienne du blé se trouve cette semaine en république de Corée. Je prévois de me rendre en Corée du Sud—la république de Corée—l'an prochain.

Nous songeons aussi aux marchés des Philippines. Ce sont des marchés américains depuis fort longtemps. Nous continuons toujours à vendre en Chine. Nous avons vendu en Chine autant de céréale l'an passé que l'année précédente, sauf que la Chine achète moins de façon générale. Cela signifie que notre pourcentage du marché a de fait augmenté.

Par conséquent, nous pouvons dire en général—et je le répète—que l'approche américaine et européenne ne marche pas, à notre avis. Le Canada a très bonne réputation comme fournisseur fiable de produits de très haute qualité, et nous faisons face à la concurrence dans d'autres secteurs. Nous avons pu augmenter notre part des marchés internationaux.

M. Foster: Est-ce que la vente à l'Algérie a été faite dans le cadre du programme BICEP?

M. Mayer: Je crois comprendre que c'est le cas. Je peux obtenir pour vous ce renseignement.

M. Foster: Quel était le montant de la subvention accordée? Était-ce la même qu'habituellement, un rapport de un à quatre?

M. Mayer: Il y a divers paliers de subventions. Il me faudrait obtenir les chiffres.

M. Foster: Je me demande si le gouvernement, étant donné qu'il ne s'agit pas d'un marché traditionnel de la CEE, mais d'un marché mixte canado-américain, songe à déposer une protestation officielle ou à prendre un vote officiel.

M. Mayer: Monsieur le président, pour répondre à la dernière partie de la question de M. Foster, chaque fois que ce genre de chose se produit, nous laissons savoir aux Américains régulièrement ce que nous pensons de leurs agissements, et nous le faisons aussi pour les Européens. Je dois cependant vérifier, je ne suis pas certain que l'Algérie ait été exclusivement . . . je crois que les Européens ont également vendu en Algérie du blé dur par exemple.

M. Foster: Je ne crois pas que la quantité ait dépassé 5 p. 100, c'est très très peu. J'aimerais bien que le ministre puisse nous donner des renseignements au sujet, monsieur le président.

M. Mayer: Je vais certainement le faire. Si j'ai bonne mémoire, les ventes de blé dur à l'Algérie sont passées de 300,000 tonnes à 800,000 ou 900,000 tonnes au cours des 7 ou 8 dernières années. Vous voyez donc que nos marchés en Algérie pour le blé dur varient énormément. Par conséquent, si on tient compte de ces variantes, il est difficile de savoir quel est notre pourcentage du marché présentement ou au cours des ans.

M. Holtmann: J'invoque le règlement, monsieur le président.