

L'honorable Harry Hays: Honorables sénateurs, je propose, appuyé par le sénateur Fournier (*de Lanaudière*), que le bill soit lu maintenant pour la deuxième fois.

[Français]

L'honorable M. Fournier (de Lanaudière): Monsieur le président, ce n'est pas que je m'oppose, mais je voudrais confirmer ma volonté d'appuyer la deuxième, la troisième ou la quatrième lecture; faites-en ce que vous voudrez.

[Traduction]

L'honorable M. Phillips: Honorables sénateurs, la période de temps consacrée aux affaires courantes ordinaires et aux questions est-elle terminée? Je m'aperçois que nous ne suivons plus aucune règle, mais nous n'allons tout de même pas laisser tomber les affaires courantes. J'aimerais poser une ou deux questions.

Son Honneur le Président: Nous en sommes au premier article de nos travaux, soit un message de la Chambre des communes. Ensuite, nous procéderons comme d'habitude, naturellement.

L'honorable M. Hays: Honorables sénateurs, je m'excuse de vous presser ainsi mais les cultivateurs ont vraiment besoin de ce bill; j'espère donc que vous ne m'en voudrez pas. J'aimerais vous faire un peu l'historique du bill C-176. Je sais qu'un grand nombre d'entre vous en connaissent les dispositions et ont suivi les débats à l'autre endroit. Il me semble cependant, qu'il serait probablement utile de retracer un peu l'historique de ce bill aux fins du compte rendu.

Dès les débuts de l'agriculture au Canada, la commercialisation méthodique des produits de ferme a représenté un grave problème pour les cultivateurs.

A une époque chacun d'eux produisait selon ses besoins et commercialisait ses quelques produits sans s'occuper de ses voisins. Avec l'accroissement démographique des villes, cependant, cette situation a énormément évolué. Des grands magasins à rayons multiples sont apparus, exigeant un approvisionnement continu et sûr. Les goûts des consommateurs ont évolué et il a de plus en plus fallu transformer les produits alimentaires. Il a fallu aussi un approvisionnement garanti aux responsables de cette transformation. Les modalités de transport ont changé, demandant que d'importants volumes de certaines denrées alimentaires soient transportés à des milliers de milles du point de production. Les agriculteurs ont commencé à se spécialiser; la superficie moyenne de bien des exploitations agricoles a augmenté rapidement; la production et la technologie ont fait de même. Parmi ces modifications, certaines ont compliqué la commercialisation des produits agricoles directement du producteur au consommateur.

• (1110)

A mesure qu'il devenait de plus en plus nécessaire d'avoir un secteur de commercialisation entre le producteur et le détaillant, ces postes ont été occupés par des courtiers, des grossistes, des spécialistes du conditionnement et du traitement des produits agricoles. Ce sont eux qui achètent à l'agriculteur sa production et ils regroupent, traitent, expédient, commercialisent, garantissent les approvisionnements, etc., et ils font de l'excellent travail. Nulle part ailleurs, on ne trouve des denrées alimentaires d'aussi bonne qualité et à un aussi bas prix qu'au Canada.

Toutefois, lorsque l'exploitant agricole a perdu le rôle qu'il jouait sur le marché, il a perdu le contrôle des réalités de la commercialisation. Il n'a plus de contacts avec le consommateur. Il ignore dans quel sens évoluent les pré-

férences du consommateur; il ne sait rien des modifications propres aux volumes de production; il n'est pas informé de l'évolution que connaît la conjoncture du marché. Tous ces facteurs lui échappent jusqu'à ce qu'ils affectent le prix de ses produits. L'absence d'effort coordonné de la part du producteur de n'importe quel produit agricole, la méconnaissance des modifications quantitatives—fussent-elles modestes—de la conjoncture du marché ou des préférences du consommateur ont souvent des effets désastreux sur les recettes des agriculteurs.

En période de surproduction, certains agriculteurs, à titre individuel, surtout ceux qui vendent des denrées périssables, se hâtent d'en disposer et sont obligés d'accepter des prix follement bas pour vendre et souvent le prix de vente n'atteint pas celui du coût de production. En période de sous-production, c'est le contraire qui se produit. Les acheteurs se ruent sur les agriculteurs afin de tenter d'obtenir les quantités nécessaires pour faire face à leurs engagements. Les prix grimpent et cela entraîne presque toujours un autre cycle de surproduction et de bas prix.

Ce ne sont pas des problèmes nouveaux. On sait depuis nombre d'années que pour que l'agriculture soit une industrie stable, l'agriculteur, en plus de produire doit également comprendre ce qui se passe et avoir un débouché sur le marché. Il ne peut continuer à adopter une position en vertu de laquelle il produit le plus possible, sans tenir compte de la demande, et croire simplement que quelqu'un d'autre vendra à coup sûr le produit à sa place et au prix dont il a besoin pour faire un bénéfice.

Face à ces pressions, les agriculteurs ont cherché le moyen de stabiliser les prix sur un long terme de façon à ce qu'ils puissent stabiliser leur revenu et prévoir les investissements avec prudence. Il y a eu des mesures prises en ce sens. Les agriculteurs ont énormément investi dans les coopératives de ventes, qui vont des silos aux moulins et aux beurreries. Les coopératives, cependant, ont été contrecarrées dans leurs efforts en vue de promouvoir une recherche de débouchés de façon organisée et à l'échelle industrielle pour chaque denrée en raison du fait que certains agriculteurs y participaient et que d'autres ne le faisaient pas. Ceux qui participaient récoltaient des bénéfices, mais aussi supportaient les frais d'établissement et de fonctionnement de la coopérative; ceux qui ne participaient pas récoltaient souvent des bénéfices, mais ne supportaient aucune des charges. Lorsqu'il y avait une tension sur les prix, les coopératives ne réussissaient que partiellement à faire face à une baisse, car elles n'avaient pas un contrôle complet de l'offre.

La mesure suivante adoptée par les agriculteurs a été de se tourner vers des organismes plus puissants dans leur poursuite de l'organisation du marché. Ils ont demandé au Gouvernement de leur accorder le droit de commercialiser la production globale des produits particuliers. Les producteurs de certains produits agricoles ont également demandé qu'on leur accorde le pouvoir de limiter la production afin que les surplus ne fassent pas glisser le niveau des prix plus bas que celui des coûts de production.

Le premier effort qu'a tenté le gouvernement fédéral en vue de créer ces offices à l'intention des cultivateurs l'a été en 1934 lorsqu'il a adopté une loi à cet effet. La Cour suprême décida par la suite que le gouvernement fédéral ne pouvait empiéter sur les droits qu'ont les provinces de diriger la commercialisation des produits de la ferme à l'intérieur de leurs frontières et la loi fut annulée. Depuis