

Jamais nous n'avons assisté à une concurrence aussi sincère, lorsque l'industrie secondaire tenait le haut du pavé.

Un autre argument qui ne tient pas à mes yeux est celui qui consiste à dire qu'avec le contrôle de l'offre nous protégeons les producteurs dont le rendement est faible et inefficace. A la lumière de l'expérience acquise au cours des nombreuses années passées dans l'industrie alimentaire, dans le domaine de la pisciculture, dans le traitement des produits, dans la récolte marchande et dans la production d'œufs, je suis convaincu que la dimension des entreprises n'est pas, à elle seule, une garantie d'efficacité. Nous autres, les petits exploitants, nous soutenons avec succès, depuis des années, la concurrence des grandes entreprises d'emballage des viandes. En raison du programme de contrôle de l'offre, les exploitants ineptes se retirent des affaires et vendent leur commerce à des gens plus efficaces. Ce qu'il faut retenir, c'est qu'en vertu des programmes de contrôle de l'offre, l'exploitant avisé survivra à la concurrence des fabricants d'autres produits.

La concurrence locale et internationale joue un rôle important en exigeant une grande efficacité sans nuire à la stabilité. Il serait faux de croire que le bill C-197 va permettre aux cultivateurs d'exercer un vaste monopole sur les produits agricoles. L'expérience révèle, au contraire, que les offices de produits de ferme régis par les programmes de contrôle de l'offre fournissent à bas prix des produits de haute qualité, et à des prix raisonnablement stables l'année durant. Si vous en doutez, monsieur l'Orateur, vous pourriez peut-être alors demander à une ménagère de vous énumérer les produits riches en protéines qu'elle préfère, compte tenu de la qualité et du prix. Il serait aussi à conseiller de faire la même demande au producteur. Renseignez-vous auprès des métayers qui sont à la merci de l'industrie secondaire dans certaines régions, et il n'y a qu'une région au pays où il n'y a pas, à vrai dire, d'office de commercialisation. Comparez-les aux cultivateurs indépendants, financièrement solides, qui œuvrent suivant un programme de contrôle de l'offre. Je me réfère à nouveau à la Colombie-Britannique parce c'est d'elle que j'ai l'expérience.

● (8.10 p.m.)

On a dit que les conseils de contrôle de l'offre permettent aux sociétés géantes de pratiquer une intégration verticale aux dépens du cultivateur indépendant. Ici encore, c'est le contraire qui est vrai. L'intégration verticale a précédé les programmes de contrôle de l'offre et ce sont les offices de commercialisation qui ont mis les freins. Il n'est nullement prouvé que l'intégration verticale puisse fournir des produits agricoles meilleur marché

aux consommateurs. On a gaspillé des millions de dollars aux États-Unis pour essayer de prouver qu'on peut pratiquer l'intégration verticale sans contrôle de l'offre. Une société géante de Californie qui en a fait l'essai il y a plusieurs années a perdu 40 millions de dollars avant d'y renoncer. Une très grosse minorité a perdu 21 millions de dollars à Washington et dans l'Orégon avant de s'incliner devant l'inévitable.

Seules les sociétés qui se sont contenté de puiser dans leurs énormes réserves financières ont continué à opérer suivant le principe de l'intégration verticale aux États-Unis. Il y a actuellement quantités de preuves pour démontrer que du moment que quelques sociétés ont pratiquement accaparé toute la production de certains groupes de marchandises dans ce pays, c'est qu'elles commencent à pratiquer les techniques de contrôle de l'offre. Les cultivateurs ont été réduits au rôle d'aides à la production. Il semble que leur seul espoir soit maintenant de s'affilier à des syndicats qui leur assureront une certaine sécurité financière tout en grignotant davantage l'indépendance dont ils jouissaient naguère.

Certains affirment que les mesures d'autodiscipline prévues par la loi d'autorisation limitent les droits individuels. Les avocats de la participation volontaire devraient expliquer pourquoi les restrictions volontaires recommandées par la Commission des prix et des revenus sont restées inopérantes. Sans la politique fort regrettable de l'argent rare et des taux d'intérêt élevés on n'enrayera pas l'inflation. La nature humaine y fait obstacle. Les restrictions volontaires en matière de commercialisation ont échoué. On les a souvent essayées et dans bien des régions du Canada.

Je cite un article de M. D. C. Fillmore, c.r., qui est réputé expert en commercialisation de l'industrie fruitière de Colombie-Britannique. Il souligne l'importance du labeur, de la maîtrise de soi et dit notamment:

Les producteurs de la Colombie-Britannique se sont rendu compte, il y a longtemps, que le fait que la majorité d'entre eux collaboraient à la construction d'entrepôts frigorifiques coûteux afin de prolonger la saison de commercialisation fournissait simplement un écran permettant à une minorité de producteurs égoïstes de trouver de bons débouchés (qui n'existeraient pas autrement) et de vendre toutes leurs récoltes dans quelques semaines, sans avoir à payer le coût de la commercialisation coopérative. Un bref examen de l'industrie des fruits le montre clairement. Déjà, en 1913, il était évident que les producteurs auraient à prendre des mesures collectives quelconques; les partisans de cette idée venaient d'autres régions du Canada et du Royaume-Uni, ils étaient d'aussi fervents partisans de l'entreprise libre que n'importe quels autres producteurs.

Un peu plus loin, on peut lire ceci:

Même les producteurs les plus individualistes se sont aperçus qu'il devait y avoir un moyen de