

La commission a trouvé que la production fermière dans son organisation traditionnelle n'était pas toujours bien à même de répondre aux demandes de grands volumes constants, de bonne qualité, d'uniformité, et de quantité régulière qu'exige l'industrie alimentaire moderne de la commercialisation de masse. La commission a également trouvé que les fermiers, typiquement vastes en nombre et petits en dimension, ne sont pas dans une bonne position pour négocier la vente de leurs produits. La commission était en faveur d'utiliser davantage les coopératives fermières et les associations commerciales. Elle a proposé que les décrets autorisant la législation pour la commercialisation fédérale soient étendus à tous les produits fermiers sur une base régionale et locale. En plus de cela, elle a suggéré que des offices de commercialisation agricole, ressemblant en quelque sorte aux offices de commercialisation du Canada, devraient être mis à la disposition des fermiers.

Commentaires de conclusion

J'ai essayé de décrire les parties du travail de la commission de l'alimentation les plus étroitement liées aux sujets qu'a examinés votre comité mixte. Ce n'est pas tout le travail de la commission que j'ai abordé, non plus que j'ai exposé toutes ses découvertes et ses conclusions. Je serai heureux de répondre à toute question, comme je peux.

Le coprésident M. BASFORD: Merci beaucoup d'être venu ici, professeur. Je suspecte que vous allez écrire des parties de notre rapport final. Le premier nom que j'ai sur la liste des questions est monsieur Saltsman.

M. SALTSMAN: J'ai été très intéressé par vos commentaires, monsieur Brandow, regardant le problème de la taille du marché américain. Vous avez fait remarquer le danger de la centralisation par l'ampleur sur le marché américain. Nous avons une centralisation presque identique par la taille dans un marché qui est le quinzième de celui des Américains. Pensez-vous que nous pouvons supporter une centralisation plus grande à cause de la taille plus petite du marché pour arriver à l'efficacité qui va parfois de pair avec la taille aux États-Unis, ou bien cela a-t-il quelque rapport?

M. BRANDOW: Je vais délibérément me refuser à faire toute suggestion sur l'industrie alimentaire canadienne, dont je n'ai aucune connaissance. Pourtant, je pense que votre position est très bonne. En remettant son rapport la commission sur l'alimentation a fait remarquer que l'un des avantages des grandes dimensions dans l'économie américaine est que dans une industrie qui peut exiger d'assez grandes dimensions pour l'efficacité, il y a toujours assez de place pour se fier à la concurrence pour remplir les fonctions habituelles de discipline. C'est vraiment très important. Je peux facilement voir que, particulièrement dans quelques cas de marchés régionaux ou locaux au Canada, les problèmes du genre de celui auquel vous faites allusion pourraient se soulever. Mais je ne suis pas à même de dire quantitativement quelle en serait l'importance.

Je pense qu'il est vrai qu'en général l'industrie alimentaire n'en est pas une qui exige un volume terriblement grand pour obtenir le plus en économie de taille. Ce n'est pas comme l'industrie automobile, l'industrie de l'acier et l'industrie d'appareillage électrique. Je regrette de ne pouvoir entrer davantage dans les détails.

M. SALTSMAN: A la page 10, au premier paragraphe, vous dites que les bénéfices paraissent excessivement élevés dans quelques secteurs centralisés de l'industrie alimentaire. Pourriez-vous indiquer quels étaient ces secteurs?

M. BRANDOW: Il y en a deux que la commission a étudiés dans le grand détail. Nous n'avons pas étudié tous les aspects de l'industrie alimentaire dans son entier. Les secteurs pour lesquels généralement j'ai des références sont ce que l'on appelle les produits secs de l'épicerie, qui comprennent nombre d'aliments pratiques comme les mélanges à gâteaux et ainsi de suite.