

*Transports routiers—Loi*

capital suffisant ou peut l'emprunter à acheter un camion ou même, disons-le, à faire simplement un versement initial et à louer un camion, pour participer à l'industrie en lançant une exploitation de type familial ou artisanal. Il pourrait s'agir de deux frères ou d'une personne qui engage deux de ses amis. Ce type d'entreprise qui ne serait pas syndiqué, il va sans dire, serait vulnérable à toutes les tentatives d'exploitation et à toutes les difficultés qui guettent les très petites entreprises dont la survie dépend des miettes qui tombent de la table des sociétés de plus grande taille.

Il me semble incontestable qu'il suffirait de quelques années pour que la concentration de la propriété augmente dans l'industrie. Les gros deviendraient plus gros et plus américains, les moyens feraient faillite ou seraient achetés et les petits se livreraient une concurrence féroce pour les miettes des marchés locaux. Les pressions économiques engendrées par un tel régime de déréglementation ne favoriseront ni la prospérité, ni l'harmonie sociale au Canada.

Heureusement, nous n'avons jamais vécu ce qui pourrait pratiquement s'appeler l'état de guerre civile dans lequel a été plongée de temps à autre l'industrie américaine du camionnage, essentiellement à la suite d'initiatives en matière de déréglementation. Sur les principaux trajets, on a déjà commencé à sabrer dans les taux. On offre des rabais. Bien entendu, je n'ai rien contre les rabais, mais la question se rattache à tous les aspects théoriques et pratiques et, je dirais même, à la différence entre la théorie et la pratique, du fonctionnement dans une économie concurrentielle, ce dont je parlerai de façon assez détaillée tout à l'heure. Certains font état de rabais pouvant atteindre 50 p. 100 dans le cas des taux de transport en général et 20 p. 100 dans celui des taux du transport de denrées. La surcapacité déjà évidente deviendra encore plus prononcée lorsque les entreprises de propriété américaine et leurs filiales participeront au marché.

● (1730)

La déréglementation du camionnage est évidemment liée de près à l'initiative de libre-échange du gouvernement. Il est très plausible que dans son programme, le gouvernement accorde tacitement la priorité à l'harmonisation, dans la mesure du possible, de la politique économique et du régime de réglementation économique du Canada à la réglementation américaine. Il se peut qu'il y ait certains avantages passagers à une telle solution et il est possible qu'on réalise certaines économies, bien entendu, dans le cas des marchés les plus importants, des grands centres et des industries les plus puissantes.

Cependant, quel est le coût pour ce qui est de la domination américaine de notre industrie? En l'occurrence, quelle part du marché va-t-il rester à nos entreprises commerciales de camionnage? Que fait-on des ajustements souvent douloureux que les Canadiens risquent de devoir accepter. Qu'en est-il des emplois et des salaires perdus pour les gens qui s'aperçoivent que leur entreprise passe aux mains d'autres sociétés qui ne sont pas disposées à leur verser les mêmes salaires que ceux qu'ils ont obtenus par le biais de leurs syndicats.

Les expéditeurs canadiens qui, après tout, sont ceux qui exercent le plus de pressions, afin d'obtenir la déréglementation de ce secteur, sont motivés par la nécessité, selon eux, de réduire leurs coûts de transport, afin d'en arriver aux mêmes

coûts de transport qu'aux États-Unis, où ce secteur est déréglementé, et de se préparer ainsi à se lancer dans la course aux marchés sur tout le continent. Ainsi, on impose aux Canadiens un lien entre l'initiative du gouvernement en ce qui a trait au libre-échange et ce projet de loi qui propose fondamentalement le libre-échange dans le secteur du camionnage.

N'oublions pas qu'un très grand nombre de ces expéditeurs canadiens sont, en fait, des succursales d'entreprises américaines. Il ne s'agit pas nécessairement pour ces entreprises de créer des emplois, d'accroître la production et de réinvestir au Canada, et elles pourraient fort bien être poussées par le désir d'accroître les profits qu'elles peuvent renvoyer aux États-Unis sous la forme de frais de gestion, de droits, de permis, de droits de concession, de dividendes intersociété et de l'interinvestissement.

La possibilité que les grosses entreprises américaines de camionnage prennent le contrôle de l'industrie canadienne est si manifeste que même les analystes économiques du gouvernement n'ont pu en faire fi ou ne pas s'en rendre compte. En effet, chacune des six plus importantes sociétés américaines transporte plus de marchandises en une seule année que toutes les entreprises canadiennes réunies. En fait, le directeur général de l'Association du camionnage du Manitoba a soutenu que le plus gros transporteur américain qui dispose d'une douzaine de dépôts pourrait s'emparer du marché canadien simplement en s'assurant de, disons, quatre points de distribution et en offrant des tarifs réduits.

Cela m'amène à parler de l'erreur fondamentale de la philosophie du libre marché que prône le gouvernement et qui s'incarne dans l'échéancier idéologique qui soutend l'initiative de libre-échange et dont la pensée imprègne évidemment tout le projet de loi.

Le fait est que s'il existe vraiment un marché libre et parfaitement concurrentiel, personne ne l'a encore découvert, du moins sur ce continent-ci. Le fait est que des forces naturelles, pas nécessairement les forces du marché, mais les forces de la psychologie qui sont inhérentes au comportement humain travaillent sans répit contre ce présumé marché libre, ce nirvāna qui fait saliver les idéologues conservateurs et qui continue pourtant à demeurer un phantasme hors de leur atteinte. Le fait est évidemment que le camionnage américain que ce projet de loi nous propose implicitement comme modèle a été dominé pendant des années par des forces beaucoup moins commerciales que collusoires, beaucoup moins concurrentielles que collaboratrices et qui, pour parler net, n'ont guère contribué au sain développement de la société américaine.

Je me souviens de l'idée qu'Adam Smith a avancée dans *Wealth of Nations* à propos du marché concurrentiel parfait. Pourtant, je n'arrive pas à tirer de la vie réelle un seul exemple qui offre vraiment un parallèle dont on puisse dire qu'il consacre et incorpore les caractéristiques du marché libre. Partout où l'on claironne que le marché libre existe, on trouve des oligopoles, des monopoles, et une concurrence néfaste.

J'aurais bien du mal à imaginer un secteur qui soit plus vulnérable que celui du camionnage à la concurrence néfaste et au recours à des barèmes propres à ruiner les plus petits concurrents. C'est certainement l'un des secteurs dans lequel il serait le plus difficile de réglementer une telle pratique et dans lequel il serait le plus difficile pour les petits exploitants de