

Initiatives parlementaires

qui ont accès aux marchés partout dans le monde. Lorsqu'ils font affaire avec un petit organisme de mise en marché des pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard ou du Manitoba, les agriculteurs se rendent rapidement compte qu'ils n'ont pas beaucoup de poids quand vient le temps de dicter les prix ou d'autres conditions, par exemple la quantité de pommes de terre qui seront produites, la façon de les produire et le prix que doit payer l'établissement de transformation, ou encore que ceux qui acheminent les pommes de terre fraîches jusqu'aux supermarchés possèdent un pouvoir de négociation extrêmement important dans la mesure où les producteurs doivent affronter quotidiennement un nombre très limité de supermarchés à succursales en Amérique du Nord.

L'organisme de commercialisation peut assurer avec ponctualité la gestion du produit jusqu'à sa destination finale, et cela, au meilleur prix possible pour le producteur, évitant ainsi à ce dernier de toujours devoir se plier aux ordres des divers acheteurs qui peuvent très rapidement tirer profit d'une situation où les producteurs individuels offrent, à cause de leur manque de coordination, et c'est habituellement ce qui se produit, beaucoup plus de produits que le marché n'en a besoin. Par conséquent, ils acceptent toujours un prix beaucoup plus bas que le prix optimum parce qu'ils présentent, pour la vente, beaucoup plus de produits qu'ils ne sont capables de vendre, qu'ils ne sont capables de livrer. L'acheteur, pour sa part, a toujours un surplus de produits à sa disposition. Il en profite, ce qui fait en sorte que le prix du produit est beaucoup plus bas qu'il ne le serait autrement.

La gestion de l'offre peut se faire encore mieux avec des offices de commercialisation. Je constate cependant que nous disposons d'autres moyens de gérer l'offre. Il vaut la peine de signaler ici l'attitude des associations officielles d'éleveurs de bétail situées en Alberta et, dans une certaine mesure, dans le sud-ouest de la Saskatchewan, qui s'opposent depuis longtemps à toute mesure législative qui permettrait de gérer l'offre de tous les produits agricoles en général, dont le boeuf. Les éleveurs membres de ces associations ont toujours soutenu qu'ils étaient partisans du marché libre et qu'ils ne voulaient rien savoir de la gestion de l'offre. Pourtant, il est paradoxal et assez intéressant de voir qu'ils forment probablement une industrie qui a très bien réussi à contrôler l'offre en Amérique du Nord, surtout sur les marchés canado-américains. Ils ont réussi par d'autres moyens à exercer des pressions politiques là où ça comptait et ont constamment limité la quantité d'importations, peu importe qu'elles viennent d'Irlande ou de la Communauté économique européenne ou encore de Nouvelle-Zélande et d'Australie. En contingentant ces importations, ils donnent en fait libre cours à la régulation de l'offre.

• (1120)

Les avantages du vendeur sur l'acheteur se trouvent actuellement compromis par les éleveurs de bétail dans la plupart des régions. Il y a eu pendant quelque temps une agence de commercialisation très efficace en Saskatchewan où les éleveurs qui le voulaient pouvaient commercialiser leurs produits par l'intermédiaire de la commission de commercialisation du boeuf. Cette agence était très bien acceptée. Cependant, pour des raisons politiques, le gouvernement de Grant Devine a éliminé cette agence il y a quelques années. À

présent, les agriculteurs négocient de nouveau leurs propres prix sur une base quotidienne. Quand ils comparent leurs résultats, ils trouvent qu'ils ne sont pas traités équitablement pour des marchés passés le même jour.

Quand j'ai commencé à rédiger cette mesure législative, je me suis rendu compte que la meilleure solution aurait été de modifier la Loi sur l'organisation du marché des produits naturels en éliminant les articles que les éleveurs de bétail avaient absolument tenu à voir insérer au début des années 1970, ce qui aurait eu pour effet d'inclure tous les fruits et légumes, le tabac, les produits agricoles, le miel, les viandes, les céréales et les graines oléagineuses. Inclure tous les produits agricoles aurait été la solution la plus facile, mais on m'a dit que cela aurait en quelque sorte empiété sur la prérogative royale étant donné qu'une brève disposition de cette loi permet au gouvernement de financer de nouvelles agences comme celle-ci et que les simples députés n'ont pas le privilège de créer une loi ou d'apporter à une loi en vigueur des éléments supplémentaires pouvant coûter de l'argent au Trésor.

Il m'a fallu recourir à la création d'un organisme qui, je l'avoue, n'est qu'une coquille vide, un organisme auquel nous n'accordons pas de fonds, mais qui serait financé par les producteurs si les organismes provinciaux décidaient d'adhérer à un organisme national et de l'utiliser comme tribune ou pour relancer le débat sur la question de savoir si l'on devrait avoir un office de commercialisation des pommes de terre.

C'est une voie dans laquelle se sont engagés de nombreux producteurs, à plusieurs reprises, pendant les deux dernières décennies. Au début des années 1970, on a sérieusement essayé de créer un office national de commercialisation des pommes de terre. La loi était en préparation et on travaillait à la réalisation d'un plan de mise en oeuvre. On a présenté une proposition très détaillée, mais malgré tout l'initiative n'a pas abouti. Depuis, il y a eu au moins deux tentatives similaires, mais elles ont été bloquées au niveau politique.

Je souhaiterais que les députés qui siègent en ce moment—et près de 200 n'étaient pas ici lors des législatures antérieures—pensent sérieusement à cette question, envisagent les possibilités qui existent ici pour faire de la commercialisation agricole une réalité du XX^e siècle, sinon du XXI^e, et pour donner au secteur agricole ce que l'entreprise industrielle a depuis plus de 500 ans, à savoir la possibilité de s'adresser au gouvernement et de se faire accepter immédiatement, permettant ainsi à ses membres de se regrouper et de profiter de tous les avantages qu'un regroupement peut donner.

Insister pour conserver la vieille Loi sur la commercialisation des produits agricoles, qui était loin d'être parfaite au départ, ce serait comme remonter dans le temps et dire qu'on peut constituer des sociétés, mais seulement pour l'obtention et la commercialisation des fourrures, puisque la Compagnie de la Baie d'Hudson a été une des premières sociétés constituées à fonctionner sur notre territoire, même si l'idée existait depuis quelque temps en Europe.

• (1125)

Il est temps que l'on se modernise et que l'on permette aux agriculteurs d'utiliser tous les outils dont disposent leurs concurrents et adversaires sur le marché. J'invite les députés à envisager cette occasion de donner aux agriculteurs le droit de