

5. Répercussions de la gestion de l'offre selon la grosseur de l'entreprise

1. Modèle de la Commission canadienne du blé (vente centrale obligatoire par le biais des enchères électroniques)

Les producteurs seraient enregistrés. Les opérations seraient les mêmes sauf qu'au moment de la vente le producteur connaîtrait les prix en vigueur sur le marché pour la semaine en cours et la destination de ses bovins avant même de les expédier. Ces données lui seraient communiquées par la radio, dans les journaux ou par téléphone, à frais virés, de sorte qu'il pourrait indiquer le nombre de bovins qu'il a à vendre, les décrire et recevoir des instructions quant à leur expédition. Il saurait que ses bêtes seraient évaluées sur rail par des inspecteurs du gouvernement et que leur poids serait déterminé à l'aide de balances automatiques. Il connaîtrait les escomptes moyennes négociées pour les catégories et poids divers. Il serait assuré que les coûts de vente seraient les moins élevés possible en vertu de la concurrence maximale et qu'il réaliserait des économies en expédiant ses produits directement aux entreprises de transformation. Toutefois, les producteurs pourraient continuer à perdre de l'argent compte tenu de leurs coûts de production.

a) Cheptel de vingt-cinq à cent bêtes

Ce groupe qui représente de 66 à 96% des producteurs serait