



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

AGRI • NUMÉRO 065 • 1^{re} SESSION • 38^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le lundi 21 novembre 2005

—
Président

M. Paul Steckle

Toutes les publications parlementaires sont disponibles sur le
réseau électronique « Parliamentary Internet Parlementaire » à l'adresse suivante :

<http://www.parl.gc.ca>

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

Le lundi 21 novembre 2005

• (1530)

[Traduction]

Le vice-président (M. Gerry Ritz (Battlefords—Lloydminster, PCC)): La séance est ouverte. Nous commençons ainsi la 65^e réunion du Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire.

Le programme d'aujourd'hui est chargé. Mais avant de commencer, je voudrais vous signaler qu'on a fait distribuer des documents, dont on discutera plus tard. Il s'agit de motions, que nous allons devoir passer en revue, et d'un communiqué de presse qui sera peut-être rendu public. D'après l'ordre du jour, nous en discuterons après notre réunion de 17 h 30, juste avant notre entrevue avec M. Measner. J'espère que ça convient à tout le monde. En tout cas, c'est ce qui figure à l'ordre du jour.

Nous allons maintenant passer au témoignage des représentants du Bureau de la concurrence.

Messieurs.

M. Richard Taylor (sous-commissaire, Direction générale des affaires civiles, Bureau de la concurrence): Nous attendons que le commissaire revienne. Il vient tout juste de s'absenter.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Merci.

Monsieur Bellavance.

[Français]

M. André Bellavance (Richmond—Arthabaska, BQ): Monsieur le président, je me demandais, en attendant l'arrivée du bon témoin, s'il serait approprié de discuter et de disposer des motions qui, selon ce que avez dit plus tôt, se trouvent devant nous.

[Traduction]

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Notre témoin vient d'arriver, monsieur Bellavance. D'après notre programme, c'est à 17 h 30 que nous allons en discuter. Il est fort probable que la première partie de notre réunion se termine plus tôt que prévu, auquel cas nous réglerions les motions et le reste avant de passer à M. Measner.

Messieurs, la parole est à vous.

M. Gaston Jorré (sous-commissaire principal de la concurrence, Bureau de la concurrence): Merci beaucoup, monsieur le président.

Si vous le permettez, j'aimerais prononcer un petit discours liminaire.

[Français]

Je suis heureux d'être ici aujourd'hui. Nous avons été invités à aborder deux questions: l'examen du bureau lors de la fusion de Cargill/Better Beef, et les récents problèmes touchant les producteurs ontariens de canola.

Je suis accompagné aujourd'hui de M. Richard Taylor, sous-commissaire de la concurrence à la Direction générale des affaires

civiles, et de M. Morgan Currie, agent principal du droit de la concurrence à la Direction générale des fusions.

[Traduction]

Je voudrais commencer par quelques remarques au sujet de la Loi sur la concurrence en général et au sujet du cadre juridique dans lequel nous travaillons. Le but de la loi consiste à préserver et encourager la concurrence au Canada. Le Bureau de la concurrence a comme objectif de veiller à l'existence d'un marché concurrentiel qui garantit aux Canadiens des prix concurrentiels et un choix de produits. Notre travail favorise l'efficacité et la souplesse de l'économie canadienne et se fait dans le respect du cadre juridique imposé par la Loi sur la concurrence.

Notre préoccupation principale, dans de nombreux cas concernant la concurrence dans l'agriculture, est la concentration des acheteurs, ce qui pourrait permettre aux acheteurs de réduire artificiellement les prix. Nos Lignes directrices dans l'application de la Loi : Fusions établissent clairement que si une fusion permet une diminution des prix des intrants par suite d'une réduction de la concurrence, il peut s'agir d'une diminution sensible de la concurrence justifiant une contestation en vertu de la loi.

Nous connaissons bien les tendances de la concentration accrue dans certains secteurs de l'agriculture. La forte concentration d'un marché n'est pas en soi une violation de la Loi sur la concurrence. Cependant, nous ne manquons pas, en examinant une fusion, de prendre en considération l'incidence probable d'une augmentation de la concentration sur le marché pertinent. Nous définissons le marché géographique et le marché de produits pertinents avant de déterminer s'il existe un groupe d'acheteurs ou de vendeurs qui pourraient exercer un pouvoir de marché accru en raison d'une fusion. En plus de la concentration, la loi prévoit une évaluation des autres facteurs pertinents à la concurrence, comme les obstacles à l'entrée, la concurrence étrangère et la concurrence efficace subsistante.

[Français]

Le Bureau de la concurrence n'a pas hésité à intervenir au besoin dans ce secteur. Tout récemment, par exemple, le 10 novembre, le bureau a présenté au Tribunal de la concurrence une requête concernant une coentreprise dans la manutention des céréales entre Saskatchewan Wheat Pool et James Richardson International au port de Vancouver. À notre avis, cette coentreprise augmenterait la concentration des terminaux céréaliers au port de Vancouver, ce qui, en combinaison avec d'autres conditions du marché, entraînerait vraisemblablement une diminution sensible de la concurrence et une réduction des options concurrentielles aux agriculteurs.

Il y a aussi une autre affaire, concernant la manutention des céréales, en instance devant le Tribunal de la concurrence: l'acquisition du terminal céréalier de l'Union des producteurs de grain par Agricore United. Cette affaire est l'objet de notre prochaine comparution. Nous avons également comparu devant ce comité en février 2004 au sujet de la crise de l'encéphalopathie spongiforme bovine.

• (1535)

[Traduction]

Je voudrais maintenant aborder la première question dont nous avons été invités à discuter. Celle-ci concerne l'acquisition de Better Beef, une usine intégrée de transformation de boeuf à Guelph, en Ontario, par Cargill. Cargill est elle-même propriétaire d'une usine intégrée de transformation du boeuf située à High River, en Alberta.

[Français]

Nous avons examiné cette fusion en recourant à nos pouvoirs d'enquête. Ceux-ci nous ont permis d'exiger, par voie d'ordonnance du tribunal, des documents et des déclarations écrites sous serment de la part de Cargill, de Better Beef et des concurrents dans la transformation du bœuf.

[Traduction]

Au cours de l'enquête, nous avons aussi obtenu des renseignements en rencontrant des propriétaires de parcs d'engraissement, des agriculteurs, des associations sectorielles, des courtiers en bestiaux et des détaillants ainsi que des représentants du gouvernement fédéral et de certains gouvernements provinciaux. En outre, nous avons retenu les services de deux spécialistes indépendants: un spécialiste en économie agricole et un spécialiste en organisation industrielle.

[Français]

Notre analyse a porté surtout sur l'incidence qu'aurait la fusion sur le marché de l'approvisionnement en bovins sur pied et sur le marché du bœuf en caisse de carton destiné à la vente au détail.

En ce qui concerne le bœuf en caisse de carton, les indications recueillies ont confirmé que la réouverture de la frontière américaine aux exportations de bœuf désossé provenant de bovins de moins de 30 mois, en août 2003, avait rétabli un marché nord-américain. Dans le contexte d'un marché géographique d'une telle envergure, nous avons conclu que l'acquisition de Better Beef ne soulèverait pas de préoccupations à l'égard de la concurrence dans le marché en aval.

[Traduction]

En ce qui concerne l'approvisionnement en bovins, nous avons concentré notre analyse sur les bovins gras de moins de 30 mois. Nous devons déterminer si la transaction améliorerait la capacité de l'entreprise fusionnée d'abaisser les prix des bovins à un niveau inférieur au prix du marché concurrentiel pendant une période importante, et ce, de manière rentable. La question essentielle dans l'analyse de l'effet de cette fusion était de déterminer le marché géographique pertinent. Nous devons déterminer la mesure dans laquelle l'abattoir de Better Beef à Guelph achetait des bovins gras dans l'Ouest canadien et influençait les prix dans cette région. Nous devons aussi déterminer si les usines de transformation des États-Unis faisaient partie du marché géographique pertinent. Cargill, en revanche, n'était pas un acheteur de bovins gras actif dans l'Est du Canada.

Nous avons examiné l'impact possible de la fusion sur l'approvisionnement en bovins dans l'Ouest canadien, mais comme l'usine de Better Beef est située à Guelph, nous avons attaché une attention particulière à l'impact possible de la fusion au Manitoba.

Nous avons étudié des données portant sur les points suivants: trafic interprovincial et transfrontalier de bovins vers les États-Unis; données sur l'approvisionnement selon l'origine, dans les grandes usines canadiennes de transformation de la viande; coûts de transport; et données sur les prix avant et après la crise de l'ESB.

Les indications obtenues démontrent que les deux usines de transformation du boeuf relèvent de marchés géographiques distincts. En particulier, nous avons constaté que vu l'ouverture de la frontière, il y a deux marchés géographiques pertinents: l'Ouest canadien, y compris le Manitoba, et certains États américains des plaines du nord; et l'Est canadien et certains États du nord-est des États-Unis. Lorsque la frontière américaine était fermée à tous les bovins canadiens, les deux marchés géographiques pertinents étaient l'Ouest canadien, y compris le Manitoba, et l'Est canadien.

Le Bureau a jugé que dans l'Ouest canadien, qui comprend le Manitoba, la concurrence entre Cargill et Better Beef était limitée. Même en 2004, lorsque Better Beef a acheté le plus grand nombre de bovins gras dans l'Ouest canadien, ses achats étaient négligeables en Alberta et, au Manitoba, ils étaient inférieurs à 10 p. 100 du stock de bovins gras de la province. Better Beef n'avait pas une capacité importante d'influencer les prix des bovins dans l'Ouest canadien.

Dans l'ensemble, nous avons déterminé que cette transaction ne présentait pas les motifs nécessaires à une demande au Tribunal de la concurrence afin de contester la fusion en vertu de l'article 92 de la Loi sur la concurrence.

[Français]

Nous avons annoncé notre décision le 30 août 2005 et publié un précis d'information technique expliquant la façon dont nous avons mené notre enquête.

[Traduction]

Vous trouverez ce document en annexe de mon mémoire.

Passons maintenant à la deuxième question que vous nous avez demandé d'aborder, à savoir l'industrie ontarienne du canola. Même si nous n'avons reçu aucune plainte au Bureau de la concurrence, nous savons d'après des renseignements disponibles que l'origine des préoccupations semble être la qualité de la récolte de canola de cette année, celle-ci ayant souffert de conditions météorologiques inhabituelles. La Commission canadienne des grains a d'ailleurs confirmé que les dommages subis par les récoltes étaient attribuables aux températures records le jour et la nuit, combinées à un manque d'humidité.

L'Association des producteurs de canola de l'Ontario a elle-même reconnu cette situation. Selon le bulletin de janvier 2005 de l'association, la fermeture d'une usine de trituration du canola à Hamilton fait qu'il reste un seul acheteur de canola en Ontario.

• (1540)

[Français]

Sur la foi de l'information dont nous disposons jusqu'à présent, je n'ai aucune raison de croire que la Loi sur la concurrence a été violée ou est sur le point de l'être.

Cela étant dit, je tiens à assurer le comité que si de nouveaux renseignements indiquent une possible violation de la loi, le bureau n'hésitera pas à prendre les mesures qui s'imposent.

[Traduction]

Nous serons maintenant ravis de répondre à vos questions. Merci.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Merci, monsieur Jorré.

Nous allons maintenant passer à la première ronde de questions, qui ne devrait pas dépasser cinq minutes car nous ne disposons que d'une heure.

Monsieur Bezan, vous avez cinq minutes.

M. James Bezan (Selkirk—Interlake, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci, messieurs, de nous avoir donné ces explications.

Dans le secteur agricole, on constate un véritable effet pyramidal qui suscite des inquiétudes depuis déjà quelque temps. En effet, il semblerait qu'on trouve de moins en moins d'acheteurs pour nos produits et on s'inquiète du manque de concurrence dans le secteur.

Pour ce qui est de l'acquisition de Cargill par Better Beef en particulier, vous êtes intéressés à la fusion en tenant pour acquis que la frontière serait ouverte. Vous êtes-vous intéressés à ce qui se passerait si la frontière était à nouveau fermée?

M. Gaston Jorré: Comme je l'ai déjà dit, nous nous sommes intéressés au marché dans le cas de la fermeture de la frontière. Nous avons déterminé qu'il existait deux marchés et que l'entreprise Better Beef n'influencerait que très peu les prix du bétail dans l'Ouest.

Avez-vous quelque chose à ajouter, Morgan?

M. Morgan Currie (agent principal du droit de la concurrence, Direction générale des fusions, Bureau de la concurrence): Oui.

Comme l'a dit M. Jorré, pour nous, la question clé, c'était d'identifier le marché géographique pertinent, et, dans l'Ouest du Canada dans quelle mesure Better Beef avait le pouvoir d'influencer les prix dans cette région. Il faut comprendre que l'entreprise achète le gros de ses bovins en Ontario et au Québec. Par conséquent, grâce aux informations que nous avons pu dénicher, surtout par le biais de pouvoirs officiels, nous avons pu déterminer que l'entreprise n'influencerait que très peu les prix dans l'ouest du Canada.

M. James Bezan: Moi, je viens du Manitoba et, en plus, je suis éleveur bovin. Même si Better Beef n'influence le marché qu'à hauteur de 10 p. 100, pour nous, 10 p. 100, ce n'est pas rien.

Pour les producteurs de l'ouest du Canada, mais aussi de l'Ontario, bien entendu, le plus grave problème c'est qu'il n'existe maintenant dans l'industrie qu'un seul acteur qui contrôle 57 p. 100 du marché. En plus, quand on rajoute les parts des deux ou trois autres grandes entreprises, c'est 80 p. 100 du marché qui est ainsi contrôlé.

Estimez-vous que la concurrence entre ces joueurs est toujours assez importante pour garantir que nos animaux soient vendus à leur juste valeur marchande?

M. Gaston Jorré: Bien entendu, nous avons conclu qu'il n'avait pas eu de baisse marquée de la concurrence. Il y a d'autres acheteurs de bétail dans l'est et l'ouest du Canada, en plus de Cargill. Dans l'Ouest il y a Lakeside Packers, il y a deux autres acheteurs aux États-Unis.

M. Morgan Currie: Nous voulions déterminer qui achèterait le bétail manitobain, surtout la frontière étant fermée, parce que, comme vous le savez pertinemment, le secteur en général mais surtout au Manitoba, est en grande partie lié aux exportations.

Si je me souviens bien, plus de 90 p. 100 des bovins gras étaient exportés du Manitoba. En effet, il n'existe pas dans cette province suffisamment d'abattoirs, surtout en ce qui concerne les bovins gras. XL Foods Inc. à Moose Jaw et à Calgary est toujours présente, comme le sont Lakeside Packers et Cargill. Il y a aussi un important concurrent, à savoir Swift & Company, au Colorado et au Nébraska, qui achète toujours du bétail. Donc on constate des mouvements de

bétail, même si, malheureusement il n'y a pas autant d'activités qu'avant la crise de l'ESB.

M. James Bezan: Vous dites que vous n'avez pas reçu de plainte portant sur le secteur du canola en Ontario. Pourtant, le fait qu'il ne reste plus qu'un gros acheteur en Ontario suscite des inquiétudes. Étant donné que la qualité de la récolte exerce une influence marquée sur l'établissement des grades et des prix, ne pensez-vous pas que cela devrait intéresser le Bureau de la concurrence?

M. Richard Taylor: Permettez-moi de parler pendant quelques instants de la disposition portant sur l'abus de position dominante qui a guidé notre enquête.

Il n'y a pas eu de fusion à proprement parler. Une grande société qui détiendrait une part dominante ou importante du marché, ne contrevient pas à la disposition portant sur l'abus de position dominante, à savoir l'article 79, du fait qu'elle est importante et qu'elle détient une part de marché considérable. Pour contrevvenir à la loi, il faut qu'il y ait eu des comportements anti-concurrentiels causant préjudice à un concurrent ou empêchant un concurrent d'offrir des produits à des prix concurrentiels.

Pour ce qui est de Bunge Canada et CanAmera Foods, nous nous sommes intéressés à cette affaire depuis quelques semaines après que nous en ayons pris connaissance et que les membres du comité nous aient dit vouloir obtenir des éclaircissements sur ce qui s'est passé l'été dernier. Sauf erreur Bunge et CanAmera, situés à Hamilton, ont cessé leurs activités de trituration du canola tout simplement parce qu'il n'y a pas suffisamment de matière première. C'est le manque de rentabilité qui les a poussés à cesser leurs activités.

La récolte ontarienne annuelle se chiffre à un peu plus de 40,000 tonnes, et la récolte canadienne, à quelque 7 ou 7,5 millions de tonnes. Ainsi, l'entreprise Archer Daniels Midland est la seule usine de trituration, mais il n'est pas interdit d'exporter le canola. Je crois savoir que les entreprises Parrish and Heimbecker, ainsi JRI sont des acheteurs. Bien entendu, le canola ne sera pas trituré en Ontario, mais ces deux entreprises vont l'acheter.

Le fait que ADM soit la seule usine de trituration en soi ne contrevient pas à la disposition portant sur l'abus de position dominante. Il faudrait pour cela que ADM se comporte de façon anti-concurrentielle, exacerbant ainsi la situation, en ayant des pratiques d'établissement de prix abusifs ou de contrats d'exclusivité, qui auraient pour but de causer du tort à un concurrent, d'empêcher un concurrent de se tailler une place sur le marché ou encore d'éliminer un concurrent.

• (1545)

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Monsieur Bellavance

[Français]

M. André Bellavance: Merci de vos témoignages et merci de venir partager avec nous certaines de ces informations.

La crise de la vache folle nous a fait prendre conscience du fait que nous avons un grave problème quant au nombre d'abattoirs. On s'est aperçu, lorsque les Américains ont fermé la frontière, qu'on était un peu à leur merci, en raison du fait qu'il a très peu d'abattoirs. Le gouvernement a mis en place un programme qui, malheureusement, ne s'applique pas à Colbex, mais qui vise à ce qu'un plus grand nombre de petits abattoirs puissent ouvrir leurs portes un peu partout au Canada. Par contre, je ne sais pas s'il sera facile de le faire. Il reste à voir si les modalités de ce programme permettront, comme je l'espère, l'ouverture de nouveaux abattoirs.

Est-ce que le Bureau de la concurrence s'est penché sur cette situation? De plus petits abattoirs peuvent-ils être viables? Quand je parle de petits abattoirs, je parle d'abattoirs plus petits que celui résultant de la fusion qui se trouvait sous nos yeux.

M. Gaston Jorré: Je crois comprendre que certains sont en voie d'être ouverts ou sont ouverts, surtout dans l'Ouest, si je ne me trompe pas. Étudier la viabilité d'une entreprise proposée ne relève pas de nos fonctions, mais le fait que certains abattoirs semblent ouvrir leurs portes indique qu'il y a des gens qui croient qu'il y a là un marché.

Je ne sais pas si Morgan voudrait ajouter quelque chose.

[Traduction]

M. Morgan Currie: Oui, comme l'a indiqué M. Jorré, nous savons qu'il y a de petits abattoirs qui ont déjà ouverts leurs portes et d'autres qui comptent le faire dans l'ouest du Canada. Le fait que le département américain de l'agriculture espère pouvoir réduire la restriction s'appliquant au bétail de plus de 30 mois nous réconforte quelque peu. Évidemment, le problème que connaît le Québec, c'est l'abondance de bétail de plus de 30 mois et la capacité d'abattage limitée.

[Français]

M. André Bellavance: Je voulais savoir précisément, monsieur Jorré, si, lorsque vous avez étudié cette fusion, vous avez aussi étudié les répercussions que cela pouvait avoir sur les plus petits abattoirs, et si cela pouvait causer des problèmes pour l'ouverture d'autres abattoirs?

M. Gaston Jorré: La question qu'on doit se poser dans les marchés en amont et aval d'une transaction est à savoir si cela va réduire sensiblement la concurrence.

La loi est axée sur la protection de cette concurrence, et non sur la protection de concurrents. Évidemment, il faut qu'il reste suffisamment de concurrents, mais la question ne se pose pas pour nous. Si le seuil d'une réduction sensible n'est pas dépassé, la loi ne pose pas la question à savoir si cela va permettre l'ouverture à d'autres concurrents ou si cela va préserver certains concurrents ou si, par ailleurs, il y aura toujours suffisamment de concurrence dans le marché.

• (1550)

[Traduction]

M. Morgan Currie: Permettez-moi d'intervenir. Nous avons eu des entretiens avec certains représentants des petites entreprises de transformation qui ont récemment vu le jour ainsi qu'avec les représentants des sociétés qui ont l'intention d'ouvrir leurs portes. Nous n'avons obtenu ni preuve ni indication que la fusion les empêcherait de se tailler une place sur le marché ou de prendre de l'expansion.

[Français]

M. André Bellavance: Cargill, après cette fusion, aura un grand pouvoir d'achat; c'est là ce qui m'inquiète. Ayant ce pouvoir d'achat, la plus grande entreprise pourra contrôler un peu plus le prix du marché.

Dans vos études, avez-vous également fait le lien entre son pouvoir d'achat et celui d'autres abattoirs?

M. Gaston Jorré: Il faut quand même que nous soyons convaincus qu'il reste suffisamment de concurrence pour qu'il n'y ait pas de diminution sensible. Or, nous avons conclu qu'il resterait suffisamment de concurrence dans le marché.

M. André Bellavance: Je ne sais pas si le vous faites dans d'autres dossiers, mais après une enquête, faites-vous un suivi de la fusion, afin de voir quelles en sont les conséquences et ce qui se passe par la suite?

M. Gaston Jorré: C'est-à-dire que la loi permet d'examiner une fusion pendant trois ans. S'il y a d'autres développements importants, nous pouvons les examiner et prendre les mesures qui s'imposent, selon les circonstances.

M. André Bellavance: Si je comprends bien, il y aura un suivi.

M. Gaston Jorré: Oui, si on apprend qu'il y a des développements importants. On est au courant des marchés agricoles, car certaines questions se posent quand même encore.

M. André Bellavance: Pendant la crise de la vache folle, le gouvernement du Québec avait vérifié ce qui se passait dans le cas du prix du boeuf au supermarché, qui, finalement, n'a jamais baissé. Avez-vous fait une telle vérification? Quelque chose s'est produit. Quelqu'un quelque part s'est rempli les poches, mais ce n'est sûrement pas le consommateur qui en a bénéficié.

Le Bureau de la concurrence a-t-il quelque chose à dire à ce sujet?

M. Richard Taylor: Nous avons étudié le marché pendant six mois. Nous avons trouvé que le prix au détail du boeuf était en fonction du marché mondial. La frontière était ouverte la plupart du temps et il y avait un échange important de boeuf et de produits de vente au détail. Le prix était maintenu par les achats des États-Unis. Malheureusement, le prix pour les éleveurs a diminué parce que nous avions un surplus de boeuf. C'est là ce que nous avons constaté.

M. André Bellavance: Merci.

[Traduction]

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Mme Ur, cinq minutes.

Mme Rose-Marie Ur (Lambton—Kent—Middlesex, Lib.): Merci, monsieur le président.

Dites-moi, au Bureau de la concurrence parmi toutes les enquêtes que vous avez menées, dans combien de cas les intervenants ont-ils été reconnus coupables?

M. Gaston Jorré: Vous parlez de fusions? Je vais m'en tenir aux affaires qui se sont soldées par l'imposition de mesures correctives. Parmi toutes les transactions dont nous prenons connaissance chaque année — actuellement, près de 300, c'est seulement dans un petit pourcentage des cas que nous concluons que des mesures correctives s'imposent. Dans la plupart des cas, on a recours au règlement à l'amiable. Ce qui veut dire que seul un très petit nombre d'affaires se retrouvent devant le Tribunal de la concurrence.

Nous avons imposé des mesures correctives dans certains dossiers agricoles. Par exemple, c'était il y a deux ou trois ans je pense, Bayer et Aventis ont fusionné et cette fusion a eu une incidence sur certains produits chimiques agricoles. Nous avons alors imposé des mesures correctives pour que l'entreprise se dessaisisse de certaines de ses entreprises de traitement de grains.

•(1555)

Mme Rose-Marie Ur: Avec tout le respect que je vous dois, il n'y a pas grand-chose de positif qui ressort des activités du Bureau de la concurrence. Il faudrait qu'on donne davantage de pouvoir au Bureau ou qu'on renforce la loi. Prenons l'exemple du prix de l'essence — je sais que ça ne relève pas du domaine agricole, mais, oh! surprise, les agriculteurs ont besoin d'essence — lorsqu'on demande au Bureau de la concurrence de s'intéresser à une question, l'enquête n'a que très peu d'effet. Voilà, je voulais mettre mon grain de sel.

Dans votre mémoire, vous avez dit que l'usine de Better Beef était située à Guelph et que vous vous étiez particulièrement intéressé à l'impact potentiel de la fusion sur la province voisine du Manitoba. C'est une excellente idée que vous vous soyez intéressé au Manitoba. Mais qu'en est-il de l'Ontario? Savez-vous quel sera l'impact sur les abattoirs ontariens?

M. Gaston Jorré: Comme l'entreprise Cargill n'achetait pas de bétail en Ontario, les effets de la transaction, en ce qui a trait aux ventes de bétail en Ontario... comme il n'y avait pas de chevauchement de marché, la fusion entre Cargill et Better Beef n'a pas eu d'effet sur le marché ontarien.

Mme Rose-Marie Ur: Certains agriculteurs de ma circonscription qui m'ont dit qu'ils étaient très étonnés que la fusion avait eu lieu. Vous dites que vous vous êtes entretenu avec des agriculteurs, et vous nous avez donné une liste d'interlocuteurs, mais je ne suis pas convaincue que tout le monde était d'accord. J'ignore en vertu de quels critères vous avez cherché à obtenir l'opinion des agriculteurs, mais je peux vous affirmer qu'il n'y a pas de consensus dans ma circonscription au sujet de la fusion.

Vous avez également dit que Better Beef ne pouvait pas influencer de façon significative les prix du bétail dans l'ouest du Canada. Je pense que ça va sans dire, étant donné la présence de Cargill et Tyson et de Lakeside, entre autres. N'importe qui aurait pu vous le dire, nul besoin d'appartenir au Bureau de la concurrence.

M. Gaston Jorré: C'est pourtant la conclusion à laquelle nous sommes arrivés.

Mme Rose-Marie Ur: D'accord.

Pour ce qui est du canola en Ontario, savez-vous si le prix offert par l'entreprise Archer Daniels Midland aux agriculteurs ontariens en 2005 reflétait le prix mondial du canola? Vous y êtes-vous intéressés dans le cadre de votre enquête?

M. Gaston Jorré: Comme je l'ai mentionné, nous avons consulté les sources accessibles au public, vu que le comité a soulevé la question. On ne peut pas réglementer les prix par le biais de la Loi sur la concurrence. En effet, comme Richard l'a expliqué, ce que nous cherchons à déterminer c'est si les activités d'une partie peuvent être qualifiées d'abus de position dominante en vertu de la loi. Et à notre connaissance, il n'y a pas d'information qui nous mènerait à le croire. Sachez que les dispositions de la loi portent sur des comportements qui empêcheraient des concurrents potentiels de commercialiser leurs produits. Je répète que si de nouvelles informations révèlent que nous devrions nous intéresser à la question, nous prendrons les mesures nécessaires.

Mme Rose-Marie Ur: Avez-vous déjà mené une quelconque enquête auprès de l'entreprise ADM? Quelles ont été vos conclusions?

M. Gaston Jorré: Oui. En fait, en 1998, ADM a été frappée de la plus grosse amende de tous les temps relativement à la vente de lysine, additif que l'on retrouve dans les aliments pour bétail, amende qui s'élevait à l'époque à 16 millions de dollars, si je ne m'abuse.

Mme Rose-Marie Ur: Les agriculteurs vous ont-ils demandé formellement de mener une enquête auprès d'ADM relativement au manque de cohérence dans l'évaluation du grade des céréales? On nous a dit qu'il arrive que l'expert de la Commission canadienne du blé en la matière soit sur place et que le grade qu'il attribuait aux céréales différerait de celui d'ADM. Vous êtes-vous intéressés à cette problématique dans le cadre de votre enquête?

M. Gaston Jorré: C'est quelque chose qui a été soulevée et qui émane à nouveau de source publique.

M. Richard Taylor: À notre connaissance, c'étaient les exploitants de silos qui, cet été, établissaient le grade du canola. En fait, toujours pour le canola, ADM a fait appel à un représentant de la Commission canadienne du blé. Les cotes un et deux ont été attribuées à une certaine quantité de céréales. Mais d'après toutes les informations disponibles sur le canola, y compris celle qui émanent de l'Association des producteurs de canola de l'Ontario, une quantité importante de céréales était de qualité inacceptable en raison des conditions climatiques.

Je pense que vous avez mentionné d'autres céréales, dont nous n'avons pas entendu parler, mais pour ce qui est du canola, c'est ce qu'on nous a dit.

•(1600)

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Monsieur Angus.

M. Charlie Angus (Timmins—Baie James, NPD): Merci, monsieur le président.

Je commencerai par une question brève parce que je n'ai pas beaucoup de temps. En avez-vous discuté directement avec des représentants d'ADM ?

M. Richard Taylor: On ne peut pas dévoiler le nom des personnes au sujet desquelles nous menons des enquêtes. En effet, il faut qu'on se conforme aux dispositions de confidentialité de l'article 29 de la loi, et c'est pourquoi nous ne dévoilons pas le nom de nos interlocuteurs. Ça risquerait de refroidir les personnes qui nous signalent des problèmes et qui collaborent avec nous, donc les plaignants et les personnes...

M. Charlie Angus: Merci.

Moi, ce qui me refroidit, c'est que je peux très bien aller fouiller les dossiers publics et faire des recherches sur Internet. J'aurais voulu que vous puissiez nous dire comment protéger nos producteurs primaires. Vous parlez de la disposition portant sur l'abus de la position dominante, mais il est clair qu'elle ne vise que des concurrents industriels. Il semble qu'il n'existe aucune disposition visant à protéger les producteurs primaires de l'abus de la position dominante.

Permettez-moi de réfuter l'explication qui vous a été donnée et par conséquent à nous aussi, concernant la récolte de canola de cette année. Il s'agissait en réalité de l'interprétation donnée aux dommages par échauffement et du grade attribué aux céréales ainsi qualifiées. En effet, il y a eu des camions entiers de canola de catégories 1 et 2 dont le grade avait été déterminé au stade de l'entreposage en silo, expédié à l'usine d'ADM. C'est vrai qu'il y avait des graines foncées et que la chaleur avait fait des dommages, mais ça ne veut pas dire que c'était des graines endommagées par échauffement. Et si cela avait été le cas, normalement, une pénalité s'applique qui est fonction du nombre de tonnes.

Ce qui s'est passé dans le cas d'ADM, c'est que l'entreprise ayant accès à d'autres marchés, elle a simplement rejeté le chargement. Le canola dont la qualité avait été évaluée au silo de catégories 1 et 2 a été refusé sous prétexte qu'il était de qualité inférieure.

Apparemment, la direction de l'entreprise a déclaré publiquement qu'elle suspendait tous les achats. Eh bien, les producteurs ont cessé d'expédier leurs céréales quand ils ont appris qu'on rejetait le canola de qualité 1. C'est là que le commissaire est intervenu pour confirmer que les céréales étaient de catégories 1 et 2.

Comme il était plus facile pour ADM d'acheter du canola de l'ouest du pays, personne ne s'est intéressé au restant de la récolte, ce qui a essentiellement plongé le marché intérieur ontarien dans le chaos. Il est vrai que les agriculteurs qui se sont retrouvés avec d'importantes quantités de canola ont pu en vendre une partie à Thunder Bay. L'ensemble des 19 chargements — en tout, il y aura 19 chargements de 80 tonnes, contient exclusivement des céréales de grade 1 ou 2. On n'a pas détecté de problème. Le canola était sans doute plus sec que d'habitude, mais il a été accepté.

Nous sommes donc en présence d'une entreprise qui peut se permettre de se désintéresser complètement de la récolte de canola et aucune disposition ne permet de protéger les agriculteurs. Ce n'est pas la concurrence qui est en jeu, — c'est-à-dire une lutte qui serait menée par ADM contre un concurrent — mais les économies internes en ont été bouleversés. En plus, grâce à l'assurance-récolte, les agriculteurs touchent 295 \$ la tonne pour le canola de grade 3, alors que le canola de catégorie 1 se vend à raison de 150 \$ la tonne. Imaginez, les agriculteurs qui ont travaillé d'arrache-pied pour vendre leur produit sur le marché se font dire que leur canola n'est pas de qualité suffisante pour qu'on puisse l'accepter, mais que ceux qui touchent l'assurance-récolte obtiennent deux fois le prix pour du canola de mauvaise qualité...

Il y a beaucoup d'agriculteurs ontariens qui ne vont tout simplement pas planter de canola l'an prochain. Peut-être que vous n'avez pas reçu de plaintes, mais moi j'en ai reçues beaucoup. Les agriculteurs me disent qu'ils ne planteront pas de canola avant qu'il y ait d'autres débouchés. Ils ne veulent pas se faire avoir encore une fois et attendent par conséquent que de nouveaux marchés s'ouvrent.

Voici ma question. Y a-t-il moyen par le biais du Bureau de la concurrence de s'intéresser à la disposition portant sur l'abus de position dominante afin de protéger les fournisseurs?

M. Richard Taylor: On ne peut pas forcer une nouvelle entreprise à s'implanter sur un marché qui ne compte que 20 000 ou 40 000 tonnes par année. On ne peut pas empêcher la disparition de CanAmera. Par contre, les représentants de l'Association des producteurs de canola de l'Ontario nous ont dit qu'ils recherchaient de nouveaux marchés au Mexique et voulaient se diversifier. J'ai lu le dernier bulletin de cette association et je peux vous dire que ses membres prennent toutes les mesures possibles. Ils se rendent compte qu'étant donné l'ampleur de la récolte et le fait qu'il n'y ait qu'un seul acheteur, ils peuvent se retrouver dans une situation précaire.

Je tiens tout de même à préciser que les représentants de l'association sont tout de même optimistes. C'est la première mauvaise récolte en 20 ans et ils espèrent que ce n'est qu'un accident de parcours et que l'année prochaine sera meilleure.

M. Charlie Angus: Et c'est aussi la première année qu'ADM détient le monopole en Ontario.

M. Richard Taylor: Selon, il s'agit de savoir pourquoi cette entreprise détient le monopole. Si les entreprises CanAmera et Bunge avaient été poussées à la faillite en raison de prédation ou parce qu'on leur avait donné des pots-de-vin pour qu'elles n'achètent pas, on pourrait alors parler d'abus. Mais le simple fait qu'il n'y ait qu'un seul acheteur sur un marché relativement petit ne permet pas de recourir à la Loi sur la concurrence pour créer un autre acheteur

ou trouver des débouchés pour les producteurs de canola. Notre rôle principal se limite à protéger le marché existant contre les abus.

● (1605)

M. Charlie Angus: Je répète, et ce n'est peut-être pas le rôle du Bureau de la concurrence en l'occurrence — vous ne pouvez pas créer de concurrents, je le reconnais, mais pour ce qui est de la politique agricole du Canada, si les deviennent de plus en plus contrôlés par de moins en moins de gens, il faut qu'il y ait un recours lorsque les normes de classement sont changées de façon arbitraire. En pareil cas, l'agriculteur ne peut se trouver dans un marché équitable. La meilleure chose qu'il puisse faire c'est d'acheminer sa récolte, puis, s'il y a des problèmes, accepter le prix de la pénalité. Mais si vous changez de façon arbitraire les normes de classement parce que vous avez simplement le pouvoir de le faire, il me semble qu'il s'agit d'un abus de position dominante et cela va avoir des répercussions sur la capacité de nos agriculteurs de planter au cours des prochaines années.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Merci, monsieur Angus.

Monsieur Anderson, vous avez la parole.

M. David Anderson (Cypress Hills—Grasslands, PCC): Merci, monsieur le président.

Je voudrais parler des efforts que vous pouvez prendre pour remédier à la situation. Si vous trouvez en fait une situation où se pose pour nous un problème que vous jugez valide, de quel pouvoir disposez-vous et quelles pénalités pouvez-vous imposer?

M. Richard Taylor: En vertu de la disposition relative à l'abus de position dominante, on s'adresserait au Tribunal de la concurrence, qui est un organisme spécialisé formé en partie par la Cour fédérale. Ce tribunal comprend un non-spécialiste, un homme d'affaires et un économiste spécialisé. Nous demandons au Tribunal de la concurrence de délivrer une ordonnance pour faire cesser ces pratiques.

L'article 78 donne une liste d'un certain nombre de pratiques. Tout d'abord, vous devez être une grosse société détenant une grande part de marché. Des barrières à l'entrée au marché doivent être mises en place, pour être certain que si vous augmentez le prix, aucune autre nouvelle société peut entrer dans ce marché. Si ces conditions sont réunies, nous vérifions les agissements anticoncurrentiels. Un agissement de ce type très courant s'appelle les transactions exclusives. Si un gros acheteur force ses clients à l'exclusivité, disons, pendant trois ans et que cela exclut les autres concurrents, nous pourrions demander au Tribunal de la concurrence de rendre une ordonnance pour mettre un terme à ces transactions exclusives.

Pour l'instant, les dispositions civiles ne prévoient aucune pénalité, soit pour les fusions, soit pour les abus de position dominante. J'ajouterais que, dans le projet de loi C-19, qui est en cours d'examen par le Comité de l'industrie, le gouvernement évalue la possibilité de pénalités pécuniaires administratives pour des contraventions flagrantes avec abus de position dominante, car ces contraventions peuvent avoir des répercussions importantes sur les acheteurs et les concurrents.

M. David Anderson: Si vous ne voulez pas de pénalités pécuniaires, de quel pouvoir disposez-vous? Est-ce que vous pouvez annuler une décision?

M. Richard Taylor: S'ils s'adonnent à des transactions exclusives, à la prédation ou à des pratiques anticoncurrentielles, le tribunal peut ordonner que la pratique cesse. Si la société ne cesse pas cette pratique, elle encourt des pénalités graves et peut être accusée d'outrage à une ordonnance de la Cour fédérale.

M. David Anderson: Pouvez-vous me donner quelques exemples de causes que vous avez gagnées?

M. Richard Taylor: Nous avons gagné un certain nombre de causes, en commençant par l'affaire *NutraSweet*, l'édulcorant artificiel, puis nous avons eu l'affaire *Laidlaw*. Nous avons eu cinq causes contestées devant le Tribunal de la concurrence et un certain nombre d'affaires qui ont été résolues par consentement. Dans ce cas, en fait, la partie adverse est d'accord. Malheureusement, pour ce qui est des abus, nous venons de perdre une affaire importante l'an dernier que nous avions soumise au Bureau de la concurrence. Alors oui, il y a eu un certain nombre d'affaires.

M. David Anderson: Je voudrais continuer dans cette veine, mais je vais partager mon temps avec M. Sorenson. Je vais le laisser parler pendant quelques minutes.

M. Kevin Sorenson (Crowfoot, PCC): Merci encore.

Je crois que nous allons voir cette année la plus importante crise agricole. Je ne fais pas partie de ce comité, mais ma circonscription est essentiellement rurale et je reçois des appels tout à fait incroyables.

Le marché ontarien ne concerne pas ma circonscription, quand j'entends différents membres du comité faire référence à des frustrations qu'ils ont dû vivre. En Alberta, nous avons un programme d'assurance-récolte qui permet un certain degré de protection des prix. Je ne suis pas sûr que le comité ait examiné la façon dont il peut se comparer à d'autres programmes du même type dans l'ensemble du pays, mais je peux vous dire que le gouvernement conservateur de l'Alberta a un programme de protection des récoltes. J'ai vérifié, pour ma propre exploitation, la protection du prix du canola. Même si les prix à l'heure actuelle sont autour de 5,15 \$ ou 5 \$ le boisseau, et que l'an dernier ils étaient près de 8 \$ le boisseau, je pense recevoir 1,10 \$ ou 1,25 \$ le boisseau de plus, simplement parce que cela fait partie de l'assurance-récolte. C'est quelque chose que je voulais dire.

Pouvez-vous me donner un peu plus d'information en ce qui concerne l'achat? Est-ce que les opérations de transformation de la viande en Ontario sont les mêmes que celles de l'Alberta? En Alberta, beaucoup de bétail et des parcs d'engraissement par exemple sont sous contrat ou sont la propriété d'usines de transformation de la viande. Est-ce que c'est également le cas en Ontario?

• (1610)

M. Morgan Currie: Dans notre secteur, on appelle cela un fournisseur captif, c'est-à-dire un approvisionnement en bétail dont l'usine de transformation est propriétaire, deux semaines ou plus avant l'abattage. C'est une pratique courante du secteur au Canada et aussi aux États-Unis. Les chiffres nous indiquent que ces approvisionnements captifs fluctuent d'un continent à l'autre, mais que c'est un prix plus ou moins standard.

M. Kevin Sorenson: Mais c'était ma question. Y a-t-il plus d'approvisionnements captifs en Ontario ou dans l'Ouest?

M. Morgan Currie: En pourcentage, il y a beaucoup plus de bovins gras dans l'Ouest et tout particulièrement en Alberta, donc il y aura des niveaux d'approvisionnements captifs plus élevés qu'en Ontario, où, selon des données publiques, la capacité d'abattage de l'usine Better Beef et de 9 500 têtes de bovins gras par semaine. Il existe deux autres plus petits abattoirs inspectés par le fédéral en Ontario, dont la capacité se situe entre 1 200 et 1 500 têtes, mais les usines de transformation de la viande les plus importantes se trouvent dans l'Ouest canadien, donc c'est là que nous trouvons des niveaux d'approvisionnements captifs plus élevés.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Merci, monsieur Sorenson.

Monsieur Easter, à vous la parole.

L'hon. Wayne Easter (Malpeque, Lib.): Merci, monsieur le président.

Bienvenue à vous messieurs. En ce qui concerne ce que disait Kevin, si vous êtes un producteur primaire à l'heure actuelle, vous êtes extrêmement préoccupé par la concentration du secteur agricole. Si l'on considère Cargill, qui représente 50 p. 100 de la capacité et si vous ajoutez Tyson, ces deux compagnies représentent 80 p. 100 de la capacité.

Alors tant pour les intrants que pour les extrants, les principaux producteurs ont peu de pouvoir sur le marché et doivent faire face à une concentration très importante. De plus, ces deux sociétés — je sais que l'on parle ici du Canada — sont en exploitation tant au sud qu'au nord du 49^e parallèle. Pire encore, ce sont ces mêmes sociétés qui contrôlent les prix au niveau international.

Dans votre enquête, avez-vous évalué comment ces prix généraux sont établis au départ? Je sais qu'il va falloir considérer votre rapport comme étant exact, puisque vous avez fait votre enquête. Avez-vous cherché à savoir la relation qui existe entre l'établissement des prix et les producteurs primaires? Sinon, avez-vous des idées de la façon dont cela peut être fait? C'est là que commence le problème, parce que les prix sont établis au niveau international.

M. Morgan Currie: En ce qui concerne l'enquête sur la fusion, ce qui nous a avantagés, c'était l'exercice de pouvoirs officiels. Nous avons effectué une enquête formelle et avons pu obtenir ces renseignements du secteur, c'est-à-dire les gros conditionneurs — non seulement ceux qui participaient à la fusion, mais d'autres: l'origine, les données sur les achats, les données sur les prix et les frais de transport.

Nous voulions connaître la circulation interprovinciale du bétail, à qui les gros conditionneurs achètent leur boeuf et à quel prix, ainsi que les frais de transport. Cela nous a permis de déterminer, pour les besoins d'information sur la fusion uniquement, — c'est-à-dire pour évaluer l'augmentation de la concentration, — l'effet que Better Beef avait sur la détermination des prix dans l'Ouest du Canada, ce qui pour nous était la question la plus importante.

L'hon. Wayne Easter: Dans votre enquête, et cela est certainement plus le cas de Cargill plutôt que de Better Beef, examinez-vous le lien qui existe entre les parcs d'engraissement et les conditionneurs et son impact? Nous savons tous que les conditionneurs peuvent se vendre leur propre bétail ou les vendre à quelqu'un qui est sous contrat avec eux, à perte et recouvrer cette perte en aval du système. Vérifiez-vous ce genre de choses, et cela a-t-il eu une influence sur votre enquête?

• (1615)

M. Morgan Currie: Nous avons également obtenu ce genre d'information. Et c'est à cause de la complexité de l'analyse que nous avons décidé d'embaucher un spécialiste de ce secteur pour nous aider, ainsi qu'un spécialiste de l'organisation industrielle. Ils ont examiné la question.

Si je comprends ce que vous me dites, nous n'avons pas de preuve qu'en agriculture l'approvisionnement captif est utilisé pour faire chuter les prix, selon cette analyse.

L'hon. Wayne Easter: Quel est le lien entre le Bureau de la concurrence au Canada et son homologue américain? Si nous voulons tuer dans l'oeuf le problème de la détermination des prix du bétail et de la répercussion de son faible prix sur les producteurs primaires, alors il nous faudra aller au-delà de nos frontières. Ceux qui déterminent les prix sont au-delà de nos frontières.

Pouvez-vous le faire, ou savez-vous comment on peut le faire?

M. Gaston Jorré: Je voudrais dire d'abord que nous utilisons, essentiellement, le même cadre d'analyse que les agences américaines et c'est le cas de pratiquement toutes les agences mondiales. La deuxième chose que je voudrais dire c'est que lorsque les transactions sont transfrontalières ou multinationales, pour les analyses, nous coopérons beaucoup avec les agences américaines et internationales.

Si je peux ajouter autre chose, qui selon moi est important pour comprendre comment nous procédons à une analyse de fusion, le critère d'une diminution substantielle des prix est un critère qui émane du marché peu importe où il se trouve. Nous avons observé, comme nous l'avons dit, que le marché de l'Ouest est différent du marché de l'Est. Dans l'Ouest du Canada, cette transaction n'a rien changé. Il y avait déjà une concentration préexistante et le critère était — et cela est très important — de savoir s'il existait une diminution sensible, et non de savoir de façon absolue quel était le niveau de concurrence.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Monsieur Lapierre, cinq minutes, s'il vous plaît.

[Français]

M. Réal Lapierre (Lévis—Bellechasse, BQ): Merci beaucoup. Je voudrais exposer la problématique sous un angle légèrement différent. Étant un député élu dans la province de Québec, je peux témoigner que de petits abattoirs sont malheureusement disparus devant la concurrence. On sait maintenant que les règles du jeu ont été biaisées, en ce sens qu'on a affaire à de très gros joueurs qui prennent souvent le contrôle de la chaîne de l'élevage, en passant par l'abattoir des animaux jusqu'à l'usine de transformation.

À ce sujet, des interventions ont été faites. Par exemple, j'ai entendu dire que certaines personnes pouvaient manifester de l'intérêt à relancer de petits abattoirs. Par contre, ils étaient confrontés à une réalité: les gros abattoirs avaient ni plus ni moins que la mainmise sur les cheptels, si bien que les petits étaient inévitablement handicapés dès le départ, à la fois en termes d'approvisionnement et de rentabilité.

Est-ce qu'on peut qualifier cela de concurrence équitable, quand on sait déjà que le plus gros aura la peau du plus petit?

M. Gaston Jorré: Comme on l'a expliqué, dans l'abus de position dominante, il y a une série de tests. Je ne connais pas les faits, mais la question qui se pose est de savoir si, dans certains cas où il y a des contrats entre abattoirs et producteurs, les éléments nécessaires pour avoir un abus de position dominante au sens de la loi sont présents ou non. C'est ce que vient d'expliquer Richard.

Si ces éléments ne sont pas présents, il n'y a pas d'abus au sens de notre loi. Alors, il faut commencer par se demander si l'acheteur en question est dans une position dominante. Ensuite, il faut se poser des questions au sujet des barrières. Finalement, il faut voir si la pratique elle-même est de nature à contrevenir la disposition. Si oui, il y a peut-être autre chose en vertu de la loi. Sinon, la loi n'est pas applicable.

• (1620)

M. Réal Lapierre: Si on transpose cela dans la réalité, on sait que les régions se dépeuplent ou se vident partout sur la planète. Présentement, au Québec, la mode est à l'élevage biologique ou à la production agroalimentaire biologique. Cela signifie qu'à compter du moment où les gros éleveurs maîtrisent la situation, on est en droit de s'interroger sur ce qu'il adviendra des petits éleveurs, des petits propriétaires d'abattoirs et, par ricochet, de la survie de la région.

M. Gaston Jorré: Il y a une série de questions très importantes concernant ce sujet, dont plusieurs dépassent le cadre de la loi actuelle.

M. Réal Lapierre: Justement, c'était là ma question. Dans le cadre de cette nouvelle optique qui semble se dessiner relativement au développement des régions et, peut-être, à une forme d'élevage beaucoup plus humaine, quel sera votre rôle? Par ricochet, quelle sera votre raison d'être si vous n'avez pas les outils légaux? À un moment donné, qui fera le ménage?

M. Gaston Jorré: Nous avons les outils pour appliquer les dispositions de la loi telles qu'elles sont. Nous avons des pouvoirs assez importants, toujours dans le cadre de la loi. Normalement, avec le temps, s'il y a de nouveaux besoins, comme l'agriculture biologique, par exemple, et s'il y a des consommateurs qui veulent de tels produits, on s'attend à ce que l'on développe des chaînes sur le marché. D'ailleurs, elles se développent déjà, car on voit de plus en plus de ces produits.

M. Réal Lapierre: J'ai une dernière question. Présentement, à la suite de l'enquête que vous avez menée, vous ne voyez pas de concurrence malhonnête. Vous est-il déjà arrivé de conclure, à la suite de l'une de vos enquêtes, qu'il y avait eu malhonnêteté dans le domaine de la concurrence?

M. Gaston Jorré: Il y a des domaines où cela est arrivé. Il y a eu des causes de cartels où il y a eu de très grandes amendes. Il y a eu des causes de fusions dans différents domaines où nous avons agi. Il y a eu des causes d'abus de position dominante, mais toujours dans le cadre des dispositions de la loi.

[Traduction]

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Merci, monsieur Lapierre.

Monsieur Smith, cinq minutes, s'il vous plaît.

[Français]

M. David Smith (Pontiac, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président.

Messieurs, merci d'être ici cet après-midi. J'ai écouté vos propos, de même que les questions de mes collègues. Sincèrement, je suis étonné.

Je représente le Pontiac, un comté rural de la région de l'Outaouais, où il y a plusieurs producteurs de boeuf. Il est certain que l'industrie bovine du Pontiac n'est pas la même que celle que l'on trouve dans l'Ouest canadien, où il y a des parcs d'engraissement de 20 000 ou 30 000 têtes. Ici, il s'agit plutôt de belles petites fermes avec 500 ou 600 têtes, et les gens y gagnent leur vie.

Vous avez procédé à une analyse. Vous avez discuté avec des gens de parcs d'engraissement, des fermiers, des gens de l'association, de l'industrie et des épiciers. Si je comprends bien, vous nous dites aujourd'hui qu'après les fusions, la concurrence est toujours vivante et que tout va bien dans l'industrie.

M. Gaston Jorré: Notre conclusion indique que la fusion ne provoque pas une diminution sensible de la concurrence, ce qui est le critère en vertu de l'article 92 de la loi.

M. David Smith: Les cultivateurs qui sont dans les champs se lèvent à 5 heures le matin pour s'occuper des animaux dans les écuries, pour faire les foin, etc. Ils travaillent sept jours sur sept. Ils vendent leur boeuf à rabais parce qu'ils ne sont pas capables de le vendre au prix de la valeur marchande. L'acheteur refuse de payer davantage, car il y a un surplus de bêtes. Lorsque les cultivateurs se rendent à l'épicerie locale — il s'agit souvent de Provigo, dans les petites collectivités —, ils voient que leur viande se vend au gros prix. Bien sûr, ils ne l'achètent pas à l'épicerie.

Que doit-on dire à ces gens aujourd'hui?

• (1625)

M. Gaston Jorré: Il est clair que ces gens vivent une situation extrêmement difficile. Par contre, nous devons travailler dans le cadre de notre loi. Nous avons le fardeau de démontrer une diminution sensible de la concurrence.

De plus, ce cadre, comme je l'ai dit, est similaire dans presque tous les autres pays ayant des régimes de concurrence, que l'on aille dans la communauté européenne ou à Washington.

M. David Smith: Ramenons les choses à des proportions plus locales, dans le village de Shawville par exemple. C'est bien local. Qu'allons-nous dire aux fermiers qui ont un troupeau de 700 têtes?

Nous encourageons ces gens à construire de nouveaux abattoirs. Le gouvernement élabore de nouveaux programmes et met toutes les structures en place pour les soutenir. Nous disons aux fermiers que nous allons faire du renforcement de pouvoir, qu'il vont démarrer leurs propres abattoirs, fonder une coopérative, mettre tous les éléments en place.

Que doit-on dire à ces gens, à ceux qui veulent léguer leur ferme à leurs enfants?

M. Gaston Jorré: Ce sont là des questions de politique agricole qui dépassent largement nos fonctions.

M. David Smith: Je comprends que vous agissez dans le cadre d'une loi. Dans ce cas, je vais vous demander d'émettre une opinion qui déborde le cadre de la loi, une opinion personnelle. Vous avez fait vos devoirs.

Comment percevez-vous cette industrie aujourd'hui? Si vous étiez fermier, comment percevriez-vous la situation, en tant qu'individu?

M. Gaston Jorré: Je peux difficilement me mettre à la place d'un fermier, mais il est clair que pour beaucoup d'entre eux, ce sont des temps très difficiles. La crise de la vache folle a provoqué toutes sortes de problèmes dans l'industrie du boeuf. Cette crise a changé le marché du jour au lendemain.

Quand la frontière américaine a fermé, le marché disponible s'est rétréci. Évidemment, en réduisant la demande, cette situation a provoqué une crise. Heureusement, la frontière est en grande partie ouverte, ce qui aide. Par contre, ce n'est pas redevenu tout à fait ce que c'était avant la crise. Ce sont des circonstances difficilement contrôlables.

M. David Smith: Mais des gens quelque part ont fait de l'argent, se sont enrichis. Si le fermier vendait son boeuf moins cher à l'abattoir, quelqu'un a sûrement fait de l'argent, parce que le coût du boeuf n'a pas baissé à l'épicerie.

Selon vous, qui a fait ce surplus d'argent?

M. Richard Taylor: Nous n'avons pas enquêté sur cette question.

M. David Smith: Par exemple, le fermier qui vendait ses bêtes 600 \$ et qui a dû en vendre à 150 \$...

M. Richard Taylor: Les profits importants ne vont pas à l'encontre la Loi sur la concurrence. Nous avons conclu que c'est la fermeture du marché qui a causé la diminution des prix. Ils sont presque redevenus ce qu'ils étaient avant la crise.

[Traduction]

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Merci, monsieur Smith.

Nous allons passer à M. Sorenson, qui aura droit à une petite question. Nous n'avons pas le temps de faire plus.

M. Kevin Sorenson: Je crois que certains de mes collègues ont signalé la crise que nous venons de traverser, et manifestement vous comprenez les difficultés que le secteur agricole connaît depuis deux ou trois ans. Il n'est donc pas surprenant que certaines usines de transformation voudraient se développer et en acquérir d'autres. Cela n'est pas surprenant, étant donné les profits de certaines de ces usines au cours des dernières années.

Mon collègue du Bloc vous a interrogé au sujet de la disparition des petites usines de transformation. Le public canadien l'a exprimé et je pense que nous le comprenons tous: on veut voir plus d'usines de transformation. C'est ce qui se passe dans l'Ouest, où nous voyons l'émergence de nouveaux petits conditionneurs.

Vous croyez que cette acquisition, l'achat par Cargill de Better Beef, encouragera ou bien découragera l'émergence de nouveaux conditionneurs ici en Ontario.

M. Gaston Jorré: Ce n'est pas la question à laquelle nous devons répondre en vertu de la loi. C'est la première chose que je dirais. La question à laquelle nous devons répondre c'était de savoir si oui ou non en vertu de l'article 92 il y a eu une diminution sensible de la concurrence. En ce qui concerne l'effet plus large...

• (1630)

M. Kevin Sorenson: Si le gouvernement fait tout... Si tous les partis sont d'accord pour avoir plus d'usines de transformation et si des programmes sont mis sur pied pour qu'il y en ait plus, croyez-vous que cela encouragera ou non cela?

M. Morgan Currie: L'un des facteurs que nous considérons dans les dispositions concernant les fusions, ce sont les obstacles à l'entrée sur le marché. Sauf erreur dans ce secteur, il y a des obstacles importants à l'entrée sur le marché. Il y a une question d'économie d'échelle et il y a aussi des sociétés qui doivent vendre leur bovins quelque part. Le risque supplémentaire tient au fait que la frontière n'est pas aussi ouverte qu'avant, mais que le bétail est acheminé. Nous avons également la concurrence américaine. Il y a des risques, et des risques financiers.

Au cours de notre enquête, nous avons vu de nouveaux participants au marché qui étaient très enthousiastes. Ce que je peux dire c'est qu'ils n'avaient pas lieu de croire que cette acquisition limiterait leur capacité de participation, bien qu'il soit difficile d'entrer dans ce secteur.

M. Richard Taylor: Puis-je ajouter quelque chose, monsieur le président, qui a rapport avec cette autre question?

L'une des questions pour les nouveaux venus, c'est de savoir s'ils peuvent soutenir la concurrence.. J'ai la chance d'avoir un chalet d'été près de Shawville et j'ai appris en lisant le journal de l'endroit qu'on envisage d'installer une usine de transformation de 10 millions de dollars qui pourrait abattre jusqu'à 400 têtes par semaine. Better Beef en fait 5 000 ou plus. Nous ne nous occupons pas de la partie économique.

Je pense que s'ils obtiennent le soutien local et il y en a eu beaucoup, puisque beaucoup d'éleveurs vendent leur boeuf à l'heure actuelle... Je sais que le Tigre Géant local de Shawville vend le boeuf directement des éleveurs, donc ils ont beaucoup de soutien. Ils essaient de toute évidence et c'est ce que j'ai remarqué en allant là-bas. S'ils y parviennent, je peux vous garantir tir une chose: si l'une des usines de transformation importantes utilise un contrat exclusif ou essaie de leur faire quitter le marché avec des agissements anticoncurrentiels, cela pourrait représenter un abus de position dominante.

Nous ne pouvons rien faire pour changer l'économie de l'industrie de transformation du boeuf au Bureau de la concurrence, ce n'est pas notre mandat. Mais s'il y a agissement anticoncurrentiel pour essayer de se débarrasser de ces sociétés en utilisant un approvisionnement captif, en faisant en sorte qu'elles n'aient pas accès au bétail, en leur acculant à la faillite en offrant un prix trop faible aux éleveurs, si les grosses usines de transformation font cela, alors oui cela pourrait être une affaire pour le Bureau de la concurrence et nous examinerions la situation très sérieusement.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Merci, messieurs, de vos interventions d'aujourd'hui, il s'agit d'un vaste sujet. Il faudrait modifier votre mandat pour que vous puissiez répondre aux questions que les députés vous ont posées. Cela aura-t-il lieu ou non, Dieu seul le sait.

Merci donc de vos interventions d'aujourd'hui et de votre rapport. Nous vous reverrons mercredi, si je ne m'abuse.

Notre prochaine séance aura lieu à huis clos. Par conséquent, je demanderai à toute personne autre que les membres du personnel des députés ou du personnel de soutien, de quitter la salle.

La séance est suspendue.

[Les délibérations se poursuivent à huis clos]

• (1633)

_____ (Pause) _____

• (1719)

[Les délibérations en public reprennent]

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Nous avons ensuite, à l'ordre du jour, plusieurs motions. M. Bellavance a proposé une motion, avec un amendement de M. Anderson. Voilà où en sont les choses. Nous allons passer à l'étude de ces motions.

M. David Anderson: Le but était de présenter un amendement convivial à la motion de M. Bellavance. La teneur de l'amendement ressemble à celle de la motion que j'ai présentée. Ce serait le paragraphe (4):

Qu'étant donné qu'une grande majorité des producteurs agricoles canadiens dépendent des exportations et de l'amélioration de l'accès aux marchés, le gouvernement du Canada devrait donner le mandat à nos négociateurs à l'Organisation mondiale du commerce de travailler en vue: a) d'éliminer complètement les subventions à l'exportation; b) de réduire considérablement le soutien interne qui fausse le commerce;

— « qui fausse le commerce » est un ajout à la motion originale —

c) d'élargir l'accès aux marchés pour les produits agricoles canadiens.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): M. Bellavance n'a pas d'objection?

[Français]

M. André Bellavance: Effectivement, du 13 au 18 décembre, à Hong Kong, il y aura une négociation fort importante de l'Organisation mondiale du commerce. La raison pour laquelle j'aimerais voir le comité présenter ces recommandations à la Chambre est qu'on ne sait pas s'il y aura bientôt des élections. J'aimerais donc que l'on s'assure que le gouvernement du Canada a toujours l'intention de défendre le système de gestion de l'offre. Ce n'est rien de nouveau, cela revient avec les demandes traditionnelles des producteurs agricoles. Je parle évidemment de ce qui concerne particulièrement la gestion de l'offre.

Récemment, une motion a été présentée à l'Assemblée nationale du Québec par M. Laurent Lessard, ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, qui reprend également cette demande:

Que l'Assemblée nationale [demande au] gouvernement fédéral [...] de confier à ses négociateurs le mandat d'obtenir, au terme de la présente ronde de négociations, des résultats qui permettront aux secteurs sous gestion de l'offre d'éviter une réduction des tarifs et un accroissement des contingents tarifaires

Je demande donc au comité d'accepter que l'on fasse rapport au gouvernement de cette situation et qu'on lui demande de continuer à appuyer le système de gestion de l'offre.

• (1720)

[Traduction]

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Vous acceptez donc l'amendement convivial?

[Français]

M. André Bellavance: Oui.

[Traduction]

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Très bien. C'est tout ce que nous voulions savoir.

Le comité est-il d'accord dans l'ensemble?

Monsieur Anderson.

M. David Anderson: Juste un petit point à préciser.

Au point b), dans la version française de l'amendement, on s'était entendu sur un changement de formulation — et je crois que mon collègue est mieux placé pour en parler; je pense qu'on avait convenu de dire « soutien interne du pays ».

[Français]

M. André Bellavance: Oui. Les mots « soutien interne » remplaceraient les mots « subventions aux pays ».

[Traduction]

Le vice-président (M. Gerry Ritz): D'accord, est-ce qu'on a pris en note le libellé? Savons-nous exactement quel est le libellé?

Monsieur Easter.

L'hon. Wayne Easter: De quelle motion parlez-vous? Nous avons la motion de M. Anderson, puis la motion de...

Le vice-président (M. Gerry Ritz): La motion de M. Anderson consiste en un amendement convivial à la motion de M. Bellavance.

Les deux motions ont été déposées séparément, mais nous tentons maintenant d'intégrer l'amendement à la motion pour n'en présenter qu'une seule. C'est de là que découlent les changements de formulation dont nous sommes en train de discuter, monsieur Easter.

L'hon. Wayne Easter: D'accord.

J'ai une objection à la façon dont la motion d'André est formulée. Êtes-vous prêt à accepter l'amendement?

Je n'ai pas d'objection à ce que l'on combine les deux, car, à mon avis, on parlerait à la fois de la gestion de l'offre et de l'ouverture des marchés de produits agricoles et on réaffirmerait dans une large mesure la position du gouvernement.

La motion de M. Bellavance me pose problème en ceci que son libellé limite complètement le champ d'action du gouvernement même par rapport à ce qui fait déjà l'objet des négociations.

• (1725)

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Est-ce que vous parlez de l'article 2?

L'hon. Wayne Easter: En fait, l'article 3 est celui que je propose de modifier. Je pense que l'article 2 est suffisamment général. Mais avant d'aborder les amendements, permettez-moi d'expliquer ceci, monsieur le président: le gouvernement doit avoir une certaine latitude en matière de négociation. Nous avons réalisé des avancées en adoptant une position équilibrée, et si nous voulons accomplir nos objectifs, notamment en ce qui a trait à l'ouverture du marché des produits agricoles, et faire partie du système de commerce mondial, la question qui se pose est de savoir comment nous pouvons négocier d'une façon qui préserve notre système de gestion de l'offre.

Or, la motion de M. Bellavance dispose que le statu quo sera maintenu. Cela ne nous donne aucune latitude. Le ministre Mitchell, quant à lui, a proposé à l'OMC que nous instaurions une catégorie de produits sensibles, que nous permettions un accès à nos marchés en augmentant marginalement les quotas applicables aux produits sous gestion de l'offre, mais que dans le même temps, nous conservions le mur tarifaire. Ainsi, les secteurs sous gestion de l'offre pourront continuer d'être opérationnels. Ces secteurs sauront quels seront leurs marchés, une fois que nous aurons accru quelque peu l'accès, ce qui apaisera les préoccupations du monde tout en nous permettant de continuer d'exploiter notre système, essentiellement comme nous l'avons fait jusqu'ici.

Sans cela, si nous nous verrons obligés de réduire nos tarifs, les secteurs sous gestion de l'offre ne pourront alors pas prédire quel sera leur marché.

Je trouve la motion un peu restrictive, et je crois que cela risque en fin de compte de nous porter préjudice. Si nous ne pouvons rien offrir en échange du maintien de notre gestion de l'offre, nous nous acculerons nous-mêmes au mur et nous finirons par perdre sur les deux fronts. En effet, nous risquons de perdre en tant que négociateurs pour les secteurs des céréales et des oléagineux, mais aussi pour les secteurs sous gestion de l'offre. C'est l'impasse que cette...

C'est pourquoi je propose un amendement qui se lirait comme suit: « les réductions des tarifs hors contingent et les augmentations des contingents tarifaires visant les produits canadiens soumis à la gestion de l'offre soient limitées dans la plus grande mesure du possible ». Ainsi, on ouvrirait quelque peu notre marché, mais on préserverait notre gestion de l'offre sans perdre de souplesse.

Il est clair que, si le gouvernement doit réduire les contingents tarifaires pour les produits sous gestion de l'offre, l'article 2 interviendrait alors et nous ne pourrions plus préserver notre système. Voyez-vous, monsieur le président, les choses ne sont pas aussi simples qu'elles en ont l'air.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Récapitulons: essayons de voir où nous en sommes. M. Anderson a proposé un amendement convivial à la motion principale de M. Bellavance, lequel

amendement a été accepté. L'amendement a été accepté par tous autour de la table, sous réserve des changements au libellé qui ont été ajoutés à l'amendement de M. Anderson. Nous sommes d'accord là-dessus.

M. Easter a proposé lui aussi un amendement convivial, selon lui, au troisième paragraphe de la motion de M. Bellavance de sorte que le libellé devienne: « Les réductions des tarifs hors-contingent et les augmentations des contingents tarifaires visant les secteurs canadiens soumis à la gestion de l'offre soient limitées dans la plus grande mesure du possible ».

Monsieur Bellavance, voulez-vous dire quelque chose?

[Français]

M. André Bellavance: J'apprécie le fait que M. Easter tente d'apporter quelques changements pour satisfaire son gouvernement, mais c'est justement là où le bât blesse, là où on a un problème, à savoir le manque de fermeté du gouvernement face à la possibilité qu'il y ait des augmentations des contingents tarifaires ou encore des réductions des tarifs hors contingent.

On veut que le gouvernement soit très ferme à cet égard. Nous avons une motion très ferme de l'Assemblée nationale du Québec à ce sujet. J'ai moi-même marché, à Montréal, avec des milliers de producteurs agricoles du Québec qui sont assujettis à la gestion de l'offre et qui demandent que le gouvernement soit très ferme sur ce point. Je ne change donc pas ma position sur ce sujet ni ma motion.

[Traduction]

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Je vous remercie, monsieur Bellavance.

Monsieur Angus.

M. Charlie Angus: Si nous avons terminé la motion de M. Easter, je voudrais aussi proposer un amendement convivial. Voulez-vous que nous continuions de discuter l'amendement de M. Easter?

Le vice-président (M. Gerry Ritz): En fait, nous allons devoir mettre aux voix l'amendement de M. Easter avant de passer à un autre amendement, si je comprends bien le Règlement.

Tout le monde est-il prêt à voter? Nous avons donc deux motions combinées maintenant, amendées, et nous devons maintenant nous prononcer sur le changement de formulation proposé par M. Easter, d'accord?

Monsieur Anderson.

M. David Anderson: Je ne mets pas en question votre façon de faire, mais si M. Angus souhaite proposer un sous-amendement à l'amendement de M. Easter, je pense que son sous-amendement est recevable.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Non, nous devons mettre aux voix l'amendement avant d'aborder un autre amendement de fond. S'il remettait en question la formulation proposée par M. Easter, la situation serait différente, mais il propose un amendement de fond.

Monsieur Easter.

L'hon. Wayne Easter: Pour revenir au point soulevé par M. Bellavance, je connais la position ferme prise par le gouvernement du Québec, et je pense, monsieur Bellavance, que c'est sa prérogative, c'est clair. Mais étant donné que c'est notre gouvernement qui est chargé de mener les négociations — et je vous le dis en toute franchise — si nous sommes obligés d'adopter la position proposée dans ce document qui ne nous laisse absolument aucune latitude, il va sans dire — et je dirais la même chose à Jacques Laforge et à n'importe quel autre représentant des secteurs sous gestion de l'offre — que ces secteurs sont en train de se tirer dans le pied, car c'est tout simplement impossible. Cela étant, j'appuie sans réserve la gestion de l'offre.

Nous avons eu des discussions avec des représentants des secteurs sous gestion de l'offre, et c'est pourquoi nous avons proposé une liste de produits sensibles. Nous avons déjà dépassé ce stade. Nous avons déjà dit que les produits sensibles doivent être traités différemment et nous accordons à chaque pays le droit de protéger un certain groupe de produits sensibles. Mais cela doit être fait d'une manière qui préserve le bon fonctionnement du système de mise en marché du pays. C'est la position proposée par les ministres Mitchell et Peterson.

En d'autres termes, nous pouvons faire une petite concession sur l'accès au marché, mais pas sur la réduction des tarifs, sinon nous risquons de perdre sur les deux fronts.

Je joue simplement cartes sur table. C'est là où en sont les choses. Je considère donc que l'autre position est beaucoup plus difficile que celle du gouvernement du Québec, car ce n'est pas lieu qui mène les négociations, mais nous.

• (1730)

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Très bien. Je vais maintenant procéder à la mise aux voix et je vous demanderais de lever la main...

Monsieur Bellavance, très brièvement.

[Français]

M. André Bellavance: S'il y a des votes sur ce sujet, monsieur le président, je demande qu'ils soient tenus par appel nominal.

[Traduction]

Le vice-président (M. Gerry Ritz): D'accord.

M. Kevin Sorenson: Pourriez-vous demander à la greffière de nous lire le libellé exact de l'amendement proposé par M. Easter? Est-ce qu'il contient le mot « limité »?

Normalement, je suis vice-président du Comité des affaires étrangères et du commerce international. Je pense que l'argument de M. Easter est très raisonnable. Je sais que le but est de faire en sorte que la gestion de l'offre demeure viable, qu'elle ne se heurte à aucun obstacle et qu'elle ne subisse pas de préjudice, mais j'aimerais entendre la motion.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): D'accord. Vous avez une copie de la motion, n'est-ce pas?

M. Kevin Sorenson: C'est tout ce que j'ai.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): D'accord, c'est ce que tout le monde a reçu. Cela dit, vous n'avez pas la motion de M. Easter, et c'est ce que M. Fréchette est en train de lui montrer à l'instant.

L'hon. Wayne Easter: Allez-y, lisez la motion.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Le troisième paragraphe avec l'amendement de M. Easter se lirait comme suit:

Que le gouvernement du Canada mandate ses négociateurs pour qu'à la conclusion des négociations

... voici la nouvelle formulation...

Les réductions des tarifs hors contingent et les augmentations des contingents tarifaires visant les secteurs canadiens soumis à la gestion de l'offre soient limitées dans la plus grande mesure du possible, afin que ces secteurs puissent continuer à procurer aux producteurs des revenus du marché justes et équitables

L'amendement a été intégré à la motion de M. Bellavance, mais l'argument central de M. Easter est que tout changement devrait être réduit au maximum dans la mesure du possible, contrairement à ce que disait la motion de M. Bellavance, c'est-à-dire qu'il n'y ait absolument aucun changement.

Tout le monde a bien compris?

Nous avons déjà discuté de tout cela. Nous avons eu un tour de table et tout le monde sait quel est l'objet du vote. La motion dont nous sommes saisis maintenant est la version amendée par M. Easter.

Nous allons procéder à un vote par appel nominal.

(L'amendement est adopté par 6 voix contre 5.)

Le vice-président (M. Gerry Ritz): La motion principale amendée est-elle adoptée?

Monsieur Bellavance.

[Français]

M. André Bellavance: J'aimerais obtenir une précision, monsieur le président. Ma motion originale, non amendée par M. Easter, sera-t-elle soumise à un vote?

[Traduction]

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Non. Elle est adoptée telle que modifiée. Par conséquent, votre motion dont la teneur était...

M. James Bezan: L'amendement a été adopté, et le débat doit donc maintenant porter sur la motion au complet.

• (1735)

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Nous venons de le faire à l'instant.

M. James Bezan: C'est l'amendement qui a été mis aux voix.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Nous avons mis aux voix la motion principale telle que modifiée.

L'hon. Wayne Easter: Ce qui a été mis aux voix c'est l'amendement à l'amendement. Vous avez posé la question, mais si les membres du comité souhaitent un vote par appel nominal, nous pouvons le faire.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Vous demandez donc un vote par appel nominal sur la motion principale. C'est pour cela que j'ai demandé si la motion était adoptée.

Très bien. Nous allons procéder à un vote par appel nominal sur la motion principale telle que modifiée.

L'hon. Wayne Easter: C'est la motion de M. Bellavance, modifiée par M. Anderson, puis par mon amendement.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Monsieur Angus.

M. Charlie Angus: J'ai indiqué tout à l'heure que j'avais un amendement à proposer, mais vous m'avez dit que nous allions mettre l'amendement de M. Easter aux voix d'abord.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Oui.

M. Charlie Angus: Étant donné que nous avons donné à nos négociateurs commerciaux des instructions très claires, il me semble que nous avons couvert tous les éléments sauf un, et je propose qu'on l'insère dans la motion en tant que numéro un.

Que le gouvernement du Canada réitère son appui indéfectible à la gestion de l'offre et au guichet de vente unique...

Ainsi, nous couvrirons toutes les questions ayant de l'importance pour nos négociateurs commerciaux.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Est-ce que vous préférez l'expression « guichet de vente unique » ou « entreprise commerciale d'État », qui est l'expression en usage de l'OMC?

M. Charlie Angus: Je ne connais que l'expression « guichet de vente unique ».

Le vice-président (M. Gerry Ritz): C'est votre amendement, monsieur Angus. Faites comme bon vous semble.

Nous modifierions donc la motion de M. Bellavance par adjonction:

Que le gouvernement du Canada réitère son appui indéfectible à la gestion de l'offre et au guichet de vente unique...

La suite serait « équitable... », laquelle partie a déjà été mise aux voix.

Nous allons maintenant procéder à un vote à main levée, à moins que vous ne préféreriez un vote par appel nominal, monsieur Angus?

M. Charlie Angus: Oui.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Monsieur Anderson, est-ce que vous avez une question?

M. David Anderson: Je n'y ai pas pensé tout de suite, mais sommes-nous encore à huis clos, monsieur le président?

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Oui.

M. David Anderson: Alors où est-ce que l'on consigne un vote par appel nominal?

Le vice-président (M. Gerry Ritz): C'est à huis clos. Peut-être qu'un jour, dans quelque temps, le procès-verbal peut être public, mais pas demain. La greffière garantit de garder le procès-verbal jusqu'à ce qu'elle prenne sa retraite.

Monsieur Bellavance.

[Français]

M. André Bellavance: Quand j'ai fait cette demande, je ne savais pas que nous siégeons encore à huis clos. J'aimerais qu'on répète l'amendement de M. Angus, parce que j'en ai perdu un bout.

[Traduction]

Le vice-président (M. Gerry Ritz): D'accord.

Le point numéro un de votre motion principale, André, se lirait donc ainsi: « Que le gouvernement du Canada réitère son appui indéfectible à la gestion de l'offre et au guichet de vente unique », puis continuerait ainsi: « qui constitue un modèle agricole équitable... ».

Êtes-vous d'accord avec cela maintenant, André?

[Français]

M. André Bellavance: Oui.

[Traduction]

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Monsieur Anderson.

M. David Anderson: Peu importe.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Est-ce que quelqu'un d'autre a une objection ou sommes-nous prêts à passer au vote par appel nominal sur ce point?

M. Kevin Sorenson: J'ai un rappel au Règlement à ce sujet, monsieur le président, pour demander des éclaircissements

Selon moi, nous présentons des motions, qui sont là pendant 48 heures et dans certains pendant 24 heures. Dans notre comité, nous pouvons proposer des motions avec préavis de 24 heures s'il y a unanimité. Je ne sais pas comment ce comité fonctionne, mais inclure un guichet de vente unique change en quelque sorte l'objet de la motion. Cette motion est proposée pour protéger la gestion de l'offre. Nous allons au-delà de ça. Nous avons parlé d'autres secteurs agricoles, mais maintenant nous sommes ailleurs...

Je serais certes en faveur de ce genre de motion si elle était présentée de façon indépendante, mais quand on mélange les pommes et les oranges, je ne suis pas sûr que la motion soit recevable.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Selon le Règlement, elle est recevable. Il s'agit de modifier une motion dont le comité est saisi. Un préavis de 48 heures a été donné, etc. Il s'agit d'apporter un amendement à cette motion, ainsi cela est conforme et nous acceptons les modifications à cette motion. Donc, il n'y a pas vraiment de différence.

Je comprends votre argument, monsieur Sorenson, mais nous en sommes aux amendements apportés à cette motion, alors elle est valide. D'accord?

Monsieur Eyking.

L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.): En ce qui concerne l'amendement de M. Anderson, l'intention à la partie D c'est un soutien continu aux régimes ordonnés de commercialisation au Canada.

• (1740)

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Partie d)? Où en êtes-vous? Je n'ai pas de partie d) sur ma feuille. J'ai des parties a), b) et c), à moins que vous ne lisiez entre les lignes.

Vous avez toujours la parole, monsieur Eyking.

L'hon. Mark Eyking: C'est parfait, monsieur le président.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): D'accord, il s'abstient.

Bon, nous avons l'amendement et nous allons voter par appel nominal. La greffière va enregistrer le tout.

(L'amendement est adopté par 6 voix contre 5.)

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Nous sommes donc saisis maintenant de la motion principale, modifiée deux ou trois fois, mesdames et messieurs. Pouvons-nous procéder à un vote par appel nominal sur la motion principale telle que modifiée.

Monsieur Easter.

L'hon. Wayne Easter: James parlait de l'est par rapport à l'ouest.

James, il ne s'agit pas de cela. Ce que nous disons, c'est si nous voulons nous débarrasser de la Commission du blé au Canada, c'est à nous d'en décider. Ce n'est pas à l'OMC de nous dire ce que nous pouvons faire. C'est de ce point de négociation dont il s'agit. Si nous laissons l'OMC nous dire quoi faire, nous n'avons plus de...

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Monsieur Easter, nous sommes en train d'ouvrir tout un nouveau débat.

L'hon. Wayne Easter: ... de droit de souveraineté en tant que pays.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Cela ouvre un tout autre débat et nous avons déjà épuisé le temps prévu.

Je vais mettre aux voix la motion principale, telle que modifiée.

(La motion telle que modifiée est adoptée par 6 voix contre 5. [Voir le *Procès-verbal*])

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Monsieur Bellavance.

[Français]

M. André Bellavance: M. Sorenson a voté en faveur de l'amendement de M. Easter. Or, maintenant que cet amendement à été adopté, il vote contre la motion. Je ne comprends pas son vote.

[Traduction]

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Il a voté en faveur de la motion qui incluait la proposition de M. Easter mais quand M. Angus a rajouté le comptoir unique, il a voté contre.

Une voix: Vous avez voté contre votre propre motion et c'est ce que je ne comprends pas.

Une voix: Non.

[Français]

M. André Bellavance: Nous ne parlons plus de l'amendement de M. Angus, nous parlons de la motion principale telle qu'amendée. Je ne comprends pas son vote.

[Traduction]

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Oui, nous avons voté en faveur de l'amendement qu'a ajouté M. Angus. Nous avons eu un vote par appel nominal puis nous avons voté sur la motion telle que modifiée plusieurs fois et nous avons eu un vote par appel nominal sur la motion telle que modifiée.

M. Kevin Sorenson: J'invoque le Règlement. Si vous vérifiez, je crois que vous constaterez que nous n'avons pas respecté les règles. Je ne crois pas que l'on puisse adopter un amendement puis proposer un autre amendement à la même motion. Il faut rejeter la motion et repartir à zéro. Je crois que nous avons procédé incorrectement. On pourra me reprendre...

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Je m'en remets à l'avis de nos experts, monsieur Sorenson, et ils me disent...

M. Kevin Sorenson: Nous avons adopté la motion, n'est-ce pas? Puis un autre amendement a été proposé.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Non, nous n'avons jamais adopté la motion principale.

M. Kevin Sorenson: Nous avons adopté...

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Nous avons proposé un amendement. Nous avons voté sur l'amendement dont le but était de fusionner la motion de M. Anderson et celle de M. Bellavance puis nous avons modifié la motion en y ajoutant la proposition de M. Easter puis ensuite celle de M. Angus. Toutes ces propositions d'amendement modifiaient la même motion.

• (1745)

M. Kevin Sorenson: Sans la proposition de M. Angus, j'aurais voté avec...

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Quoi qu'il en soit, c'est chose faite, mesdames et messieurs.

Nous passons maintenant au dernier point à l'ordre du jour. Nous entendrons M. Measner, le PDG de la Commission canadienne du blé.

Est-il convenu de l'entendre en séance publique?

Des voix: D'accord.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Merci.

Bienvenue, monsieur Measner. J'ai cru comprendre que vous souhaitiez faire un court exposé après quoi nous passerons aux questions.

Malheureusement, notre temps s'épuise rapidement et je sais que nous serons convoqués pour un vote à 18 h 30. Je vais veiller à ce que toutes les interventions soient courtes pour que chacun puisse avoir son tour.

M. Adrian Measner (président, Commission canadienne du blé): Je ferai vite.

J'aimerais d'abord dire à quel point je suis ravi d'avoir cette occasion de comparaître devant le Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire.

J'ai l'honneur et le privilège d'être président-directeur général de la Commission canadienne du blé depuis trois ans et j'espère faire un autre mandat de trois ans. La Commission canadienne du blé fait profiter les agriculteurs de l'Ouest canadien d'une valeur ajoutée considérable et je suis très heureux d'être associé à cet important travail.

Nous sommes une société à gouvernance hybride. Nous avons cette distinction parce que nous sommes régis par dix administrateurs élus par les agriculteurs et par dix administrateurs nommés par le gouvernement et je rends compte au Conseil d'administration qui m'a choisi et qui a recommandé ma nomination au gouvernement du Canada.

La structure de gouvernance de la CCB a été modifiée en 1998. Les changements apportés ont été très positifs pour la Commission canadienne du blé puisqu'ils ont habilité les agriculteurs à gérer les affaires de la CCB. Les dix agriculteurs membres du Conseil d'administration sont élus démocratiquement et représentent l'ensemble des provinces des Prairies.

Ce fut pour moi un honneur d'être choisi par le Conseil d'administration et je suis tout aussi honoré qu'il ait recommandé la reconduction de mon mandat pour trois ans.

Très simplement, la Commission canadienne du blé existe parce que les céréaliculteurs ont décidé de faire la mise en marché en commun du blé, du blé dur, de l'orge et de l'orge de brasserie plutôt que de se faire concurrence sur le marché international. La Commission donne aux céréaliculteurs un contre-pouvoir dans un secteur où dominent les grandes entreprises multinationales.

La Commission vend chaque année des produits dont la valeur se situe entre 4 et 5 milliards de dollars, à environ 70 pays différents dont chacun compte un certain nombre de clients. Nous sommes l'une des entreprises qui rapportent le plus de devises au Canada et nous avons un poids important dans l'économie nationale. Nos exportations transitent par les ports de la côte Ouest, soit Vancouver et Prince Rupert, ainsi que par les ports de la côte Est, soit Churchill, Thunder Bay, Montréal, Sorel, Trois-Rivières, Québec, Port-Cartier et Baie-Comeau.

Nos effectifs sont dévoués à leur mission. Un sondage réalisé auprès des employés plus tôt cette année a révélé que 90 p. 100 des employés de la CCB appuie les objectifs et les valeurs de la Commission canadienne du blé. C'est là l'un des plus forts taux que l'on ait enregistré dans une entreprise. Nos employés sont voués à leur mission parce qu'ils travaillent pour les agriculteurs et que ce sont ces derniers qui profitent des retombées de leur travail. Je suis très fier de ces employés et de leur dévouement.

Notre créneau sur le marché international est celui des produits et du service de qualité. Un récent sondage a révélé que 98 p. 100 de nos clients ont dit de nos produits qu'ils sont aussi bons ou meilleurs que ceux de nos concurrents et 90 p. 100 de nos clients ont dit que notre service est aussi bon ou meilleur que celui de nos concurrents. Nous sommes un modèle d'excellence sur le marché international et nous sommes fidèles à notre vision: les céréaliculteurs canadiens sont inégalés dans l'industrie mondiale des céréales.

Nous sommes une organisation très évoluée, dotée de solides procédures de gouvernance et de solutions de commercialisation innovantes. Nous utilisons des mécanismes de couverture très complexe pour gérer nos activités de vente, de change et de financement.

Ces trois dernières années, la Chine est redevenue notre principal client à l'exportation.

Afin d'améliorer les liquidités des céréaliculteurs, nous avons adopté une nouvelle façon de mettre en commun le produit des ventes. Environ 20 p. 100 de nos transactions avec les céréaliculteurs, ce qui représente 4,2 millions de tonnes, se fait grâce aux nouvelles options d'établissement des prix. Le mécanisme le plus complexe et le plus intéressant est celui des contrats à prix quotidiens dont les prix sont établis en fonction des prix internationaux fixés au silo américain. Toutes ces options d'établissement des prix préservent les pouvoirs du comptoir unique de vente et viennent compléter le mécanisme de la mise en commun des prix.

Au cours des trois dernières années, j'ai terminé une révision organisationnelle qui s'est soldée par une réduction de 20 p. 100 de nos effectifs et d'une réduction annuelle de 5,5 millions de dollars de nos coûts administratifs. Récemment, j'ai restructuré l'équipe de la haute direction afin de comprimer les nombres et les niveaux des postes et afin d'aligner la structure sur les priorités de l'organisation.

J'ai poursuivi les efforts dont j'ai déjà parlé pour diversifier les options d'établissement des prix pour les céréaliculteurs, mis en place une nouvelle structure de transport et de manutention à l'intention de nos partenaires commerciaux, et instauré de nouvelles mesures du rendement des cadres afin de pouvoir mesurer nos progrès stratégiques. En outre, j'ai continué de travailler avec les agriculteurs et l'industrie pour promouvoir le commerce électronique, la reconnaissance de la marque de la CCB et des produits que nous vendons.

L'avenir nous réserve un certain nombre de défis. Les pressions que continuent d'exercer les États-Unis et l'Union européenne, nos principaux concurrents, qui souhaitent le démantèlement du comptoir unique sont les plus préoccupantes. Il est inacceptable qu'un gouvernement étranger — voire même un gouvernement canadien — puisse retirer aux céréaliculteurs le droit de vendre leurs produits mis en commun par l'entremise d'un comptoir unique.

La crise financière qui sévit actuellement dans l'agriculture résulte de la montée en flèche du coût des intrants et de la faiblesse du prix des produits et elle incitera tous les secteurs agricoles à être plus sensibles au sort des agriculteurs, et la Commission canadienne du blé sera aussi appelée à jouer son rôle. Nous poursuivrons nos efforts

pour faire reconnaître le professionnalisme de la CCB et pour convaincre les consommateurs que les produits des agriculteurs de l'Ouest canadien sont de la plus grande qualité, les plus sûrs et ceux qui garantissent la meilleure valeur à nos clients du monde entier. Notre objectif continuera d'être l'optimisation du prix que nous obtenons pour les céréaliculteurs. Nous sommes uniques en notre genre, nous sommes canadiens et nous travaillons dans l'intérêt des céréaliculteurs.

• (1750)

Je tiens à vous remercier de m'avoir invité et je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Merci, monsieur Measner.

M. Anderson ouvrira la période des questions et disposera de cinq minutes. Je serai très strict avec le chronomètre parce que nous devons tenter de donner la parole à tous.

M. David Anderson: Merci, monsieur le président.

Merci d'être venu aujourd'hui. J'aimerais vous poser quelques questions.

Ces dernières années, vous avez embauché l'ancien directeur de campagne du ministre responsable de la Commission canadienne du blé; vous injectez des fonds dans un projet auquel est associé le directeur de campagne du ministre des Finances; vous avez embauché David Herle, ancien directeur de campagne du premier ministre et favori pour l'octroi de marché; vous venez d'embaucher une entreprise de relations publiques pour qu'elle fasse du lobbying auprès d'une agence du gouvernement où dominent les Libéraux.

Je me demande à quoi vous pensez. Pourquoi existe-t-il des liens si étroits avec le gouvernement libéral?

M. Adrian Measner: Il ne s'agit pas de liens étroits avec le gouvernement libéral. Nous faisons notre choix en fonction du coût. Un grand nombre de dossiers font actuellement l'objet de discussions de haut niveau et les décisions auront de grandes conséquences sur les céréaliculteurs. Les plus importantes négociations sont celles de l'OMC. Pour l'avenir, les transports seront importants aussi pour les céréaliculteurs, de même que le blé génétiquement modifié. Nous avons donc multiplié nos efforts de relations avec le gouvernement dans l'espoir d'infléchir ces décisions.

Vous avez mentionné David Herle. Depuis 1998, il prépare pour nous le sondage annuel des céréaliculteurs et nous sommes très satisfaits du travail qu'il a fait. Nous continuons de faire appel à lui pour la conception de ce sondage. Je me permets de vous signaler que le sondage est en réalité administré par une firme de Winnipeg mais c'est lui qui le prépare.

Nous avons toutefois...

M. David Anderson: Monsieur Measner, je dois vous interrompre puisque je dispose de peu de temps. Cela me préoccupe que vous parliez de multiplier vos efforts de relations avec le gouvernement, comme vous dites, puisque cela semble vous rapprocher beaucoup trop du camp libéral et que cela risque de vous empêcher de préserver votre indépendance par rapport au sort de ce gouvernement.

J'aimerais vous poser une question. J'ai entendu des rumeurs selon lesquelles vous songez à acheter les wagons trémies que vous louez actuellement. Est-ce exact?

M. Adrian Measner: Oui, nous avons acheté une option il y a de cela quelques années...

M. David Anderson: Pouvez-vous me dire comment vous réglerez cet achat?

M. Adrian Measner: Les céréaliculteurs couvriront le coût des wagons trémies, monsieur Anderson...

• (1755)

M. David Anderson: Et les céréaliculteurs n'en savent rien. Je me suis laissé dire que vous songiez à faire d'autres achats, dont certaines installations. Je me demande pourquoi vous n'avez pas parlé franchement de vos projets avec les céréaliculteurs?

M. Adrian Measner: En réalité, nous avons discuté avec les céréaliculteurs de nos projets pour l'avenir. Nous avons l'intention de poursuivre le dialogue. Le Conseil d'administration a préparé un plan stratégique et nous voulons consulter davantage les céréaliculteurs, ce que nous comptons faire au cours de l'année ou des deux années qui viennent pour arrêter avec eux les contours de nos projets.

M. David Anderson: Avez-vous été frustré quand vous avez tenté d'obtenir une augmentation du paiement initial pour l'automne?

Ensuite, vous avez présenté une demande il y a environ six semaines et je me demande si vous avez modifié votre demande ou si elle est restée inchangée et si c'est que l'on attend que le gouvernement autorise l'augmentation?

M. Adrian Measner: Oui. Tout d'abord, j'ai cru comprendre que la demande avait été approuvée aujourd'hui et qu'une annonce serait faite demain.

Nous avons effectivement formulé une demande, il y a six semaines environ je crois. Il faudra que je vérifie, mais ça doit bien faire cinq ou six semaines. C'est vrai qu'il y a une modification qui a été apportée à la demande initiale, mais le tout a maintenant été approuvé.

M. David Anderson: Êtes-vous satisfait des négociations menées par le gouvernement en votre nom? J'ai l'impression qu'on a sacrifié vos garanties de prix initial presque immédiatement, qu'on a sacrifié les programmes de crédit étrangers avant même que les négociations ne débutent. J'aimerais savoir comment vous réagissez à cela.

M. Adrian Measner: La perte des garanties de prix initial et d'emprunt nous inquiète, mais elle ne sonnera pas le glas de notre organisme. Il faudra que notre organisation soit restructurée pour qu'on puisse continuer à fonctionner sans ces garanties. Il est clair que nous aurions préféré que les garanties soient maintenues.

D'après ce que j'ai pu comprendre, ces garanties n'ont pas pour l'instant été officiellement sacrifiées. Elles font l'objet de négociations devant l'OMC, mais il est vrai qu'on nous a fait savoir qu'elles risquaient...

M. David Anderson: J'ai une brève question parce que j'ai l'impression qu'il ne me reste plus beaucoup de temps. Combien votre carte de membre de la FCA vous a-t-elle coûté? Un certain nombre de céréaliculteurs s'inquiètent du fait qu'un organisme gouvernemental débourse de l'argent pour devenir membre d'une organisation de lobbying agricole alors que l'organisme en question pourrait faire pression directement auprès du ministre responsable.

Combien la carte de membre vous a-t-elle coûté? Êtes-vous membre à part entière?

M. Adrian Measner: Nous sommes membres associés et non membres à part entière. Je ne me souviens pas du montant exact de la cotisation, mais elle se chiffre à quelque 20 000 \$ par an, monsieur Anderson.

M. David Anderson: Très bien. Maintenant, le fait qu'un organisme gouvernemental se joigne à une organisation de lobbying agricole ne vous pose aucun problème?

M. Adrian Measner: Il s'agit d'une organisation qui est dirigée par les producteurs eux-mêmes et par conséquent, le fait qu'une organisation agricole se joigne à un organisme comme la FCA ne nous dérange pas. D'ailleurs, nous partageons les mêmes opinions sur l'OMC et la protection des intérêts des agriculteurs dans le cadre des négociations. On peut dire que nos activités sont très complémentaires.

M. David Anderson: Vos dépenses de marketing non-directes, par exemple de communication, ne cessent d'augmenter. En effet, vous avez participé à des projets de transport et de lobbying et vous vous intéressez à des mouvements politiques. Les agriculteurs s'inquiètent des montants de dépenses dans ce domaine. Mon bureau, en l'espace de quelques heures, a découvert que deux à trois millions de dollars avaient été dépensés en marge des budgets de communication. J'en conclus que vous dépensez au moins de cinq à dix millions de dollars en marketing non-direct. Et c'est l'argent des agriculteurs que vous dépensez.

Dans un article du *Calgary Herald* l'autre jour, M. Ritter disait qu'il voudrait que la Commission canadienne du blé change de cap pour qu'on puisse aborder les questions des compagnies ferroviaires, des banques et des intermédiaires. C'est du moins de cette façon que j'ai interprété son article. Savez-vous où il voulait en venir? À quoi les agriculteurs peuvent-ils s'attendre si une part de plus en plus importante de leur argent est dépensée avant qu'ils n'en voient la couleur?

M. Adrian Measner: Je ne peux pas vous dire où il voulait en venir. Par contre, nous essayons de modifier la Loi sur les transports pour qu'elle soit plus équilibrée. En effet, nous estimons que le texte actuel favorise trop les transporteurs et qu'il faudrait y ajouter des protections pour les expéditeurs. Je suppose que c'est à cela qu'il faisait référence.

Nous essayons de déterminer s'il serait possible d'offrir des services financiers supplémentaires aux agriculteurs en établissant des partenariats avec des banques. Ce sont des questions qui sont toujours à l'étude. En effet, rien n'a encore été décidé à cet égard. Je suppose que c'est de cela qu'il parlait.

C'est le conseil d'administration qui établit le budget. Je transmets aux administrateurs une recommandation sur le budget une fois par an et ce sont eux qui approuvent les dépenses de chacune des catégories. Nous surveillons la situation sans arrêt et faisons rapport au conseil trimestriellement. Je pense que les administrateurs sont convaincus que notre budget est dépensé de façon efficace et de manière à répondre aux besoins des agriculteurs.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Merci, monsieur Anderson.

Passons à M. Lapierre, avez-vous des commentaires?

[Français]

M. Réal Lapierre: Lors de votre intervention, vous avez dit que depuis 2003, la Chine serait redevenue notre premier client. Pourquoi avoir utilisé l'expression « serait redevenue » ? Avait-elle perdu son statut de premier acheteur?

[Traduction]

M. Adrian Measner: Monsieur le président, depuis cinq ou dix ans, le marché chinois a beaucoup changé. Les Chinois avaient commencé à produire beaucoup de céréales, mais pas de très bonne qualité. Sur le marché national, ces produits ne satisfaisaient pas la préférence du consommateur. Les consommateurs voulaient un produit de meilleure qualité et il a donc fallu revoir la production pour augmenter celle de produits de qualité, ce qui a fait baisser le volume total à un point tel que les Chinois doivent maintenant importer des céréales.

Il y a eu une période de baisse d'activités chinoises pendant laquelle nous vendions chaque année sur ce marché, mais pas en très grande quantité. Actuellement, la demande de céréales de qualité supérieure et la nécessité de fournir aux consommateurs des produits de bonne qualité nous a ramenés en force sur ce marché. Nous sommes un de leurs fournisseurs privilégiés parce que nous avons un produit de qualité et je pense qu'il y a pour nous de bonnes possibilités futures sur le marché chinois.

● (1800)

[Français]

M. Réal Lapierre: J'ai une deuxième question. Vous avez mentionné que nous fournissons probablement un blé de meilleure qualité. S'agit-il d'un souhait, ou d'une réalité?

[Traduction]

M. Adrian Measner: C'est une réalité. Je le répète, comparés aux produits de nos rivaux, 98 p. 100 de nos produits sont aussi bons ou supérieurs. C'est la situation actuelle. Dans le marché international, notre créneau est celui des produits de qualité.

[Français]

M. Réal Lapierre: Maintenant, je vais vous poser ma petite question méchante. Lorsqu'on occupe un poste comme le vôtre, se sent-on avant tout redevable envers les agriculteurs, ou envers le gouvernement?

[Traduction]

M. Adrian Measner: Ce n'est pas méchant du tout. Ce sont les agriculteurs qui paient mon salaire et c'est d'abord à eux que je dois rendre des comptes.

[Français]

M. Réal Lapierre: Je vous remercie.

[Traduction]

Le vice-président (M. Gerry Ritz): C'est tout?

Monsieur Easter, vous avez cinq minutes.

L'hon. Wayne Easter: Merci, monsieur le président.

Monsieur Measner, une bonne part de votre discussion porte sur la commission, mais la raison de votre présence ici, c'est notre position par rapport à votre nomination au poste de président de la Commission canadienne du blé. Je présume que vous estimez être compétent pour ce poste, étant donné que vous l'occupez depuis quelque temps et que votre expérience constitue certainement un avantage. Pourriez-vous tout de même nous décrire la procédure suivie par la commission composée d'agriculteurs, pour présenter votre nomination?

M. Adrian Measner: Pour mon premier mandat, on avait embauché des chasseurs de tête pour trouver tous les candidats disponibles pour le poste. C'est moi qui l'ai obtenu. On m'a ensuite recommandé au gouvernement du Canada et j'ai été nommé à ce poste.

Cette fois-ci, une recherche officielle n'était pas nécessaire. Je m'acquittais de mes tâches depuis trois ans et le conseil a fait des évaluations de rendement régulières pendant cette période. Le conseil était satisfait de mon rendement et j'ai présenté une lettre du président du conseil qui en témoigne. J'ai reçu l'appui unanime du conseil d'administration y compris des 10 membres élus par les céréaliculteurs et des quatre membres nommés; ils sont en faveur de la prolongation de mon mandat pour les trois prochaines années.

L'hon. Wayne Easter: Merci.

Au sujet d'autres questions qui ont été soulevées, dont certaines se rapportent aux questions financières dont traite le conseil, qu'il s'agisse d'embauche d'agences de relations publiques, de communications ou de lobbyistes, n'avez-vous pas un comité consultatif? Avez-vous toujours ce comité consultatif?

M. Adrian Measner: Non, nous n'avons plus de comité consultatif.

L'hon. Wayne Easter: Pourriez-vous nous expliquer le processus de vérification de vos états financiers? Je sais que la Commission canadienne du blé tient des audiences. Votre rapport annuel en fait partie. Il y a des discussions avec les producteurs de l'Ouest. Il y a eu des élections, aussi. Je ne me souviens plus quand le dernier conseil d'administration a été élu.

M. Adrian Measner: Il y a un an.

L'hon. Wayne Easter: Pourriez-vous nous expliquer ce processus qui, à mon avis, montre le rôle de la collectivité agricole dans le fonctionnement de la commission.

M. Adrian Measner: Des élections ont lieu tous les deux ans pour remplacer cinq administrateurs élus de la commission. Ce processus permet d'assurer une certaine continuité. Le conseil d'administration compte en effet 10 administrateurs élus qui sont des agriculteurs. La commission compte un comité de vérification, des finances et de l'évaluation des risques qui est présidé par un agriculteur. Ce comité retient les services d'un cabinet de vérification externe qui fait rapport aux agriculteurs en fin d'exercice financier sur le rendement de la commission. Lors de la prochaine réunion de la commission qui doit avoir lieu cette semaine, nous approuverons l'état financier pour l'an dernier.

La commission estime qu'elle a des comptes à rendre aux agriculteurs. Plusieurs réunions de reddition de comptes sont prévues chaque hiver. Ces réunions s'échelonnent de janvier à mars et elles sont l'occasion pour nous de faire part aux agriculteurs de nos résultats financiers et de les consulter sur notre orientation future. Nous expliquons aux agriculteurs nos résultats financiers et nous répondons à leurs questions sur le sujet. Nous entretenons donc avec la collectivité agricole des relations très étroites. Les administrateurs de la commission attachent beaucoup d'importance à l'avis des agriculteurs qui les élisent et leur rôle est de représenter ces agriculteurs au sein de la commission, d'établir son budget et de décider de l'orientation future.

● (1805)

L'hon. Wayne Easter: Compte tenu de ce processus, les administrateurs de la Commission canadienne du blé se seraient manifestés, n'est-ce pas, s'ils avaient eu des préoccupations à l'égard de votre élection comme président de la commission? Ils vous ont cependant élu à l'unanimité.

M. Adrian Measner: C'est vrai. Tous les administrateurs ne partagent pas le même avis sur le fonctionnement ni l'orientation future de la commission, mais je suis heureux de dire qu'ils ont prolongé mon mandat à l'unanimité.

L'hon. Wayne Easter: Je n'ai pas d'autres questions, monsieur le président.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Je vous remercie, monsieur Easter.

Monsieur Angus, vous avez cinq minutes.

M. Charlie Angus: Je vous remercie, monsieur le président.

J'aimerais savoir ce que la Commission canadienne du blé attend des prochaines négociations de l'OMC.

M. Adrian Measner: Nous avons discuté de nos attentes à cet égard. Nous nous intéressons surtout à la question des garanties. Nous sommes conscients du fait qu'il nous faudra peut-être faire des concessions dans le cadre de ces négociations, mais nos principales réserves ont trait au concept du guichet unique. Si la commission veut survivre, elle ne peut pas y renoncer. La commission disparaîtrait autrement. C'est ce qui nous permet de demeurer compétitifs sur un marché qui est dominé par de très grandes multinationales. Le guichet unique revêt une importance capitale à cet égard. Nous avons insisté sur le fait qu'il fallait protéger ce guichet unique dans le cadre des négociations et nous continuons de le faire. Le tribunal de l'OMC, la plus haute instance, a décrété que le guichet unique ne faussait pas les échanges commerciaux; il n'est donc pas nécessaire d'y renoncer dans le cadre des négociations.

Voilà ce en quoi consistent mes préoccupations. Je crois que certaines possibilités s'offrent en ce qui touche le soutien national et qu'il serait possible d'obtenir que l'Europe et les États-Unis réduisent considérablement le soutien qu'ils accordent à leurs agriculteurs. Ce serait à l'avantage des nôtres. Il serait bon que nos agriculteurs aient un meilleur accès au marché de ces pays, et en particulier au marché de l'Union européenne, mais pas si nous devons renoncer à des mesures qui ne faussent pas les échanges commerciaux comme c'est le cas du guichet unique.

M. Charlie Angus: Les négociateurs gouvernementaux vous consultent-ils avant de conclure une entente? Sauriez-vous à l'avance par exemple qu'ils sont prêts à renoncer aux garanties ou à l'apprendriez-vous après coup seulement?

M. Adrian Measner: Nous enverrons des représentants à la réunion qui doit avoir lieu sous peu à Hong Kong comme nous en avons envoyé lors des réunions précédentes. Vu que nous ne participons pas directement aux négociations, nous sommes mis au fait de celles-ci après coup.

M. Charlie Angus: Très bien.

J'ai trouvé intéressant ce que vous avez dit sur la façon dont vous avez été choisi. Le conseil d'administration a choisi une maison de recrutement externe qui a proposé votre candidature, n'est-ce pas?

M. Adrian Measner: On avait demandé à la maison de recrutement de trouver plusieurs candidats pour le conseil d'administration. On a fait passer trois entrevues au cours desquelles j'ai expliqué quel avenir j'entrevois pour l'organisation et ce que je ferais si j'en étais le président directeur général.

C'est le conseil d'administration qui a pris la décision finale. La maison de recrutement ne fait que proposer des candidats pour le poste. Je ne sais pas combien de candidatures ont été examinées. Je ne sais que ce qui me concerne.

M. Charlie Angus: Et le conseil d'administration est élu?

M. Adrian Measner: Dix administrateurs sont élus et quatre sont nommés par le gouvernement. Je suis le quinzième membre du conseil d'administration.

M. Charlie Angus: Très bien. Je n'ai qu'une autre observation à faire.

Je siège également au comité du patrimoine et depuis des années, nous essayons d'obtenir que le gouvernement mette en oeuvre les recommandations figurant dans le rapport Lincoln qui porte sur un autre organisme gouvernemental bien connu, soit Radio-Canada. Le conseil d'administration de la société n'est pas élu et se compose d'amis du gouvernement. Le président de la Société Radio-Canada est choisi selon le principe du copinage. Le président de Radio-Canada n'a pas de comptes à rendre vraiment au conseil d'administration de la société. Je suis heureux de voir que ce n'est pas le cas à la Commission canadienne du blé.

Je vous remercie.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Je vous remercie, monsieur Angus.

Voilà qui met fin au premier tour. J'userai de ma prérogative de président pour poser moi-même deux ou trois questions.

Monsieur Measner, vous inquiétez-vous du fait que le gouvernement fédéral refuse de payer vos frais juridiques? Le gouvernement accepte de payer les frais juridiques de beaucoup d'autres organismes, mais refuse de le faire dans le cas de la Commission canadienne du blé qui fait pourtant l'objet de nombreuses contestations juridiques.

M. Adrian Measner: Nous avons demandé que le gouvernement nous rembourse une partie de nos frais juridiques qui sont très élevés. Il ne va cependant pas le faire.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): C'est dommage, parce que ce sont les agriculteurs eux-mêmes qui paient la note.

Vous avez aussi dit que vous songiez à acheter les wagons que vous louez maintenant, n'est-ce pas?

M. Adrian Measner: Le gouvernement fédéral loue actuellement environ 1 600 wagons. Nous avons une option d'achat sur ces wagons à l'expiration du contrat de location et certains de ces contrats expirent dès janvier 2006. Compte tenu des très bonnes conditions qui nous sont faites, nous comptons nous prévaloir de cette option d'achat.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): S'agit-il du lot de wagons que la Farmer Rail Car Coalition cherche à acquérir...?

M. Adrian Measner: Non, il s'agit d'autres wagons.

• (1810)

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Il s'agit d'autres wagons.

M. Adrian Measner: En effet. Ces wagons n'appartiennent pas à...

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Très bien. Qui gérera donc cette flotte?

M. Adrian Measner: Si nous les achetons — et les discussions en ce sens sont actuellement courtes —, c'est la Commission canadienne du blé qui gérera la flotte. Nous gérons déjà une flotte de 2 000 wagons.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): La Commission canadienne du blé ne ferait donc pas concurrence directement à la Farmer Rail Car Coalition ou à l'organisme qui achèterait ces autres wagons?

M. Adrian Measner: Je ne pense pas qu'il s'agirait d'une concurrence directe, mais nous gérons déjà une flotte de 2 000 wagons. Notre flotte s'accroîtrait de ce nombre de wagons. La Farmer Rail Car Coalition gèrerait la flotte comportant 13 000 autres wagons. Tous ces wagons appartiendraient aux agriculteurs et je suis sûr qu'il y aurait de la collaboration entre eux.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Vous financez cependant aussi une partie du travail qu'a accompli jusqu'ici la Farmer Rail Car Coalition, n'est-ce pas?

M. Adrian Measner: Nous avons offert notre aide à la coalition parce que nous pensons que c'est une cause valable.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Très bien.

La parole est maintenant à M. Sorenson.

M. Kevin Sorenson: Monsieur Measner, permettez-moi de vous souhaiter la bienvenue.

J'ai d'ailleurs eu le privilège d'être assis à côté de M. Measner à partir de Winnipeg aujourd'hui.

Je regrette de ne pas vous avoir reconnu, car j'aurais pu vous poser des questions pendant trois heures et demie. Je ne pourrai maintenant le faire que pendant deux ou trois minutes.

M. Adrian Measner: Je devrais aussi m'excuser de ne pas vous avoir reconnu.

M. Kevin Sorenson: Pas du tout.

J'aimerais revenir à ce que M. Anderson disait, c'est-à-dire au fait que la Fédération canadienne de l'agriculture sera chargée de vous représenter à l'OMC. La FCA joue plusieurs rôles et elle représentera différents types de producteurs. Elle devra discuter notamment des tarifs, des prélèvements sur la production excédentaire, des augmentations des contingents tarifaires et de l'accès aux marchés.

À votre avis, le risque existe-t-il que la Fédération accepte dans l'intérêt d'un certain groupe de producteurs un compromis qui ne serait pas avantageux pour les producteurs de céréales et d'oléagineux?

M. Adrian Measner: Monsieur le président, nous nous représenterons nous-mêmes lors de ces discussions. Il ne s'agit pas de laisser quelqu'un d'autre le faire à notre place. Nous comptons plutôt collaborer avec la Fédération à différents égards.

À mon sens, nous partageons avec la Fédération l'objectif de donner des moyens d'action aux agriculteurs. Je crois qu'il existe une certaine cohérence à cet égard. Nous cherchons tous à donner des moyens d'action aux agriculteurs. Nous continuerons donc de défendre nos positions à l'OMC. Nous serons présents à Hong Kong et nous ferons en sorte que la voix des agriculteurs soit entendue.

M. Kevin Sorenson: Nous ne pouvons cependant pas considérer les agriculteurs comme un tout. Ce qui va se passer à l'OMC ne sera peut-être pas... Ce qui peut être dans l'intérêt d'un groupe d'agriculteurs peut ne pas être dans l'intérêt d'un autre. La FCA défend certainement très bien certains secteurs agricoles. Je me demande seulement comme elle pourra collaborer avec la Commission canadienne du blé.

La Commission canadienne du blé n'est pas pour l'instant assujettie aux exigences en matière d'accès à l'information, n'est-ce pas?

M. Adrian Measner: C'est juste.

M. Kevin Sorenson: Pensez-vous que la Commission canadienne du blé devrait y être assujettie? Si oui, pourquoi? Sinon, pourquoi

pas? À ma connaissance, la Commission canadienne du blé est le seul organisme gouvernemental qui n'est pas assujetti aux exigences en matière d'accès à l'information.

M. Adrian Measner: Ces exigences ne s'appliquent pas à nous et je crois qu'elles ne devraient pas s'appliquer. Nous sommes un organisme commercial dirigé par les agriculteurs. Je pense qu'il serait mal avisé de permettre que nos concurrents aient accès aux renseignements qui nous concernent. Je ne pense donc pas que ces exigences devraient s'appliquer à nous. Nous avons notre propre politique en matière d'accès à l'information. Les demandes de renseignements peuvent être adressées au secrétariat de la Commission. On y répondra pourvu que les renseignements demandés ne soient pas des renseignements confidentiels de nature commerciale.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Monsieur Bezan.

M. James Bezan: Monsieur Measner, j'aimerais vous dire rapidement que vous avez consacré beaucoup de temps et d'argent des producteurs aux lobbyistes. Je suis membre du Comité permanent de l'agriculture depuis mon élection l'an dernier et porte-parole adjoint pour l'agriculture du Parti conservateur, mais je n'ai jamais encore fait l'objet de démarches entreprises au nom de la Commission canadienne du blé. Vos lobbyistes, votre cabinet de lobbyistes, ne sont jamais venus frapper à ma porte. Je pense que vous n'en avez pas pour votre argent. Je pense qu'ils ne font que cueillir leurs chèques de paye sans faire leur travail ni parler aux gens qui prennent des décisions, dans ce genre de comités.

Les prix étaient si bas, pendant si longtemps, que c'en était très décourageant pour les producteurs. Cela a eu un effet très concret sur les décisions prises cette année pour les prochaines semences. Avez-vous une idée de pertes de marché que vous subirez cet automne, cet hiver et le printemps prochain? Le blé d'hiver n'a pas été planté comme on s'y attendait, à cause de la faiblesse des prix initiaux.

M. Adrian Measner: Au sujet du premier commentaire, j'aimerais répondre rapidement, monsieur le président.

J'ai bien rencontré des députés conservateurs, il y a deux semaines. Nous nous assurons de faire tout ce qu'il faut, de ce côté-là.

• (1815)

M. James Bezan: Vous étiez vous-même à la rencontre? Vous n'aviez donc pas vraiment besoin d'un lobbyiste.

M. Adrian Measner: Oui. Pour aider à l'organisation des rencontres, c'est important, parfois. Il n'est pas toujours facile d'obtenir des rencontres et nous faisons de notre mieux, pour cela.

Au sujet des parts de marché, la situation est très difficile. Je pense que vous l'avez bien décrite: Il sera très difficile pour les agriculteurs de procéder aux semences, au printemps prochain. Je pense que c'est ce qui déterminera le nombre d'acres cultivées et le type de cultures à semer. Le coût des intrants a monté en flèche. Le prix des engrais et du carburant a augmenté, et les agriculteurs auxquels je parle ces temps-ci me disent qu'ils n'arrivent pas à boucler leur budget. Le prix des denrées ne compense pas le prix élevé des intrants.

Nous n'avons pas une évaluation du nombre d'acres où seront plantées exclusivement des céréales le printemps prochain. Ce qu'on sait assurément, c'est qu'il y aura une augmentation des acres en jachère et que les agriculteurs chercheront des moyens de semer leurs cultures tout en réduisant le coût des intrants pour l'été.

M. James Bezan: Et en même temps, il n'y a pas de prix initiaux et le coût des intrants élevé cause bien des difficultés aussi pour le PCSRA. Il n'y a tout simplement pas de marge de profit pour les agriculteurs. Ils sont dans le rouge, parce qu'ils n'arrivent pas à travailler. Je pense que les prix initiaux ont été fixés à un niveau beaucoup trop bas par la Commission canadienne du blé.

M. Adrian Measner: Oui, c'est un stress énorme. À notre centre d'appels pour gens d'affaires, le stress est très élevé. En 31 ans de carrière à la Commission, je n'ai jamais vu un stress aussi élevé que pendant cette période-ci.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Il ne vous reste qu'une seconde.

M. Kevin Sorenson: Mais pourquoi même parler de l'orge, avec un acompte aux producteurs de 55 cents le boisseau ou de 35 cents le boisseau dans le nord de la Saskatchewan?

Vous parlez d'une crise. Je vous garantis que pour les producteurs d'orge de mon coin, il y a une crise. Mais quand ils voient le prix initial pour l'orge fixé à 55 cents par la Commission canadienne du blé, cela nuit au prix puisque les propriétaires de parcs d'engraissement savent très bien quel prix est offert par la Commission.

M. Adrian Measner: Oui, j'en conviens, le prix de l'orge est très faible, il est bien trop faible.

Nous avons l'option de paiement anticipé pour donner aux agriculteurs la possibilité d'avoir des mouvements de trésorerie. Presque tout le monde, dans le groupe de l'orge fourragère, prend un paiement anticipé de 80 p. 100, 90 p. 100 ou 100 p. 100, pour avoir cette capacité de trésorerie. C'est une très bonne nouvelle pour les parcs d'engraissement, qui ont ainsi un prix minimum garanti, étant donné les options de fixation de prix que nous avons.

Nous essayons de trouver une solution. La situation est grave. Le prix est très bas. Nous avons recommandé qu'il soit un peu plus élevé, dans ce cas-là.

M. Kevin Sorenson: Ne serait-il pas même préférable de ne pas acheter d'orge?

M. Adrian Measner: Cette année, le programme est très fort. Je peux vous dire que nous avons plus de 800 000 tonnes qui seront exportées au cours des deux ou trois prochains mois. Nous avons connu beaucoup de succès dans nos achats d'orge, cette année.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Merci, monsieur Sorenson. C'est au tour de M. Smith.

M. David Smith: Merci beaucoup, monsieur Measner, d'être ici cet après-midi.

Au mois de novembre, j'ai eu le plaisir d'assister aux discussions de Genève avec le ministre Mitchell et le ministre Peterson. Nous avons eu deux occasions de rencontrer des délégations de la Commission canadienne du blé et de la FCA. La première fois, il y a eu une discussion et une consultation sur les discussions précédentes pour ce jour-là. Nous leur avons reparlé de ce qui s'était passé avant de partir, pour parler de ce qui avait fait l'objet des discussions des derniers jours, à Genève.

Voici ma question: Je ne suis pas un expert en Commission canadienne du blé et je me demande combien elle compte de membres.

M. Adrian Measner: Vous parlez de la Commission elle-même, ou du personnel aussi?

M. David Smith: Vous avez dit qu'il y avait des membres de cette organisation.

M. Adrian Measner: Si la dotation était au complet, nous aurions 460 employés. Nous en avons actuellement environ 440.

M. David Smith: Il s'agit d'employés?

M. Adrian Measner: Oui.

M. David Smith: Mais les agriculteurs qui sont membres de cette...

M. Adrian Measner: Vous voulez parler des agriculteurs qui ont des carnets de livraison...

M. David Smith: Oui.

M. Adrian Measner: ... et qui traitent avec la Commission canadienne du blé. Pour l'année en cours, ce serait environ 55 000 agriculteurs, je pense.

M. David Smith: C'est donc 55 000 agriculteurs.

M. Adrian Measner: Oui. Leur nombre varie d'année en année, mais pour l'année en cours, ce serait autour de cela.

M. David Smith: Bien.

Si on envoyait un sondage à ces 55 000 agriculteurs pour leur demander leur degré de satisfaction au sujet de la Commission canadienne du blé, quelle serait leur réponse?

M. Adrian Measner: Je dirais qu'environ les trois quarts des agriculteurs se diraient en faveur de la Commission canadienne du blé. Nous faisons nos propres sondages et notre taux de satisfaction oscille autour de ce chiffre. C'est donc le résultat auquel vous pourriez vous attendre.

M. David Smith: D'après votre perception des choses.

M. Adrian Measner: Oui.

M. David Smith: Tant le ministre que le premier ministre ont insisté sur l'importance de protéger et de maintenir la Commission canadienne du blé dans sa structure actuelle; c'est une question importante dans le cadre des négociations de l'OMC. Quel avenir prévoyez-vous pour votre organisation?

M. Adrian Measner: Monsieur le président, je pense qu'on peut voir les choses de manière très positive pour l'avenir. J'ai parlé de notre point fort sur les marchés internationaux, soit la qualité et l'image de notre organisation. Je pense qu'il y a d'excellentes occasions de diffuser encore plus notre image de marque dans le monde entier.

Actuellement, bon nombre de nos clients internationaux écrivent sur leurs étiquettes que leurs produits sont faits de céréales canadiennes, parce que nos céréales sont reconnues pour leur grande qualité et cela facilite la vente de leurs produits. Nous avons l'intention de tableur là-dessus et d'établir davantage de relations bilatérales pour faire connaître le fait que c'est un produit du Canada, et qu'il est commercialisé par la Commission canadienne du blé.

● (1820)

M. David Smith: Vos produits sont vendus dans quel pays surtout?

M. Adrian Measner: Notre plus grand marché est en Chine. L'Asie du Sud-Est est la zone la plus importante, je dirais, en ce moment. Le Japon est aussi un marché très important pour nous, un marché très soucieux de la qualité et un excellent client. Notre blé dur est vendu en Afrique du Nord, et le blé et le blé dur se vendent dans bon nombre de pays latino-américains. Nous avons des clients dans 70 pays du monde. Mais le gros de la clientèle est en Asie du Sud-Est, c'est du moins la plus grande région.

M. David Smith: Depuis combien d'années travaillez-vous pour la Commission?

M. Adrian Measner: Depuis 31 ans.

M. David Smith: Je partage mon temps avec M. Eyking.

Merci, monsieur.

L'hon. Mark Eyking: Merci.

Mes questions porteront sur un autre sujet: le système australien. Je le connais un peu. Le système australien était autrefois semblable au nôtre, mais leurs méthodes de marketing ont changé. Pourriez-vous me parler un peu des changements et de l'effet que cela a eu sur vous, qui êtes un concurrent des Australiens?

M. Adrian Measner: L'un des changements qu'ils ont apportés, il y a dix ou quinze ans, c'est l'élimination des garanties, pour les emprunts et le prix initial. Pour ce faire, il leur a fallu créer un capital de base qui leur permette d'emprunter sur le marché international et de garantir le prix initial pour les agriculteurs.

Pour commencer, ils ont instauré un capital de base de 700 millions de dollars. Il est maintenant de 1,7 milliard de dollars. Ils ont gardé un seul bureau pour les banques à l'étranger, pour l'exportation. Ils ont ouvert le marché national et il y a donc eu des changements de ce côté-là. Pour les ventes nationales, il n'y a pas de bureau. Ils ont obtenu la capacité d'investir dans des installations à l'étranger. Ainsi, ils sont en partie propriétaires d'une minoterie en Chine, d'après ce que je sais. Ils sont aussi propriétaires d'entrepôts en Égypte et ailleurs.

Les Australiens ont donc investi dans la chaîne d'approvisionnement. C'est un pouvoir que la Commission canadienne n'a pas, mais qui permet aux Australiens d'être plus concurrentiels, en raison des partenariats qu'ils peuvent avoir avec leurs clients.

L'hon. Mark Eyking: Vous y voyez donc un certain avantage et vous voudriez que nous puissions l'avoir aussi.

M. Adrian Measner: Oui. Il y a des entreprises canadiennes qui investissent dans la chaîne d'approvisionnement. Mais c'est une lacune pour le Canada et les Australiens sont avantagés du fait qu'ils peuvent investir dans des installations, en effet.

L'hon. Mark Eyking: Est-ce qu'ils sont de féroces concurrents sur beaucoup de vos marchés?

M. Adrian Measner: Monsieur le président, les Australiens sont nos principaux rivaux. Il n'y a aucun doute là-dessus. Les Américains ont un système qui n'a pas la même force que le nôtre et il est plus facile de rivaliser avec eux alors que les Australiens ont comme nous un bureau unique, un développement de marché ciblé et un soutien technique bien défini. Je pense que c'est encore nous qui avons l'avantage, mais c'est un rival qui nous talonne.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Merci, Mark.

L'hon. Mark Eyking: Merci.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Il ne reste que deux ou trois minutes.

Qui veut poser une question complémentaire, chez les bloquistes: monsieur Bellavance, monsieur Lapierre? Rien? Non!

Charlie, vous avez posé vos questions.

Monsieur Anderson, voulez-vous poser une question complémentaire?

M. David Anderson: Oui, j'ai quelques questions.

Je pense devoir signaler à M. Smith, qui ne comprend pas bien la Commission canadienne du blé puisqu'il n'y est pas assujéti, que les agriculteurs n'ont pas le choix et qu'ils doivent traiter avec la Commission. Ce n'est pas facultatif. SI vous cultivez du blé, vous devez le vendre à la Commission canadienne du blé. En Ontario, il y a un système de participation volontaire qui fonctionne très bien. Nous n'avons pas ce choix. Quand vous demandez combien de gens y participent, c'est nécessairement tous les cultivateurs. Le niveau d'appui a toujours été autour de 50 p. 100. Je suis convaincu que c'est une simple petite erreur de la part de M. Measner: il sait certainement que les sondages ne donnent pas un appui de 75 p. 100, ni dans un sens ni dans l'autre. C'est moitié-moitié.

Monsieur Measner, y a-t-il un accord de manutention signé entre la Commission canadienne du blé et la Western Grain Elevator Association?

M. Adrian Measner: Monsieur le président, puis-je revenir aux commentaires formulés plus tôt?

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Oui, rapidement.

M. Adrian Measner: Dans l'Ouest, les cultivateurs ont le choix. Le conseil d'administration compte 10 membres élus qui sont des agriculteurs et ce sont des agriculteurs qui choisissent qui façonnera la vision de l'organisation. À chaque élection, revient la question du choix entre le guichet unique et un double marché. Actuellement, à la Commission, 80 p. 100 des membres élus par les cultivateurs sont en faveur du guichet unique.

Je pense que mes chiffres sont bons. Ce sont les chiffres obtenus par sondage. Ils sont très près de ceux que j'ai donnés et correspondent aussi au conseil d'administration.

M. David Anderson: Balivernes.

M. Adrian Measner: La deuxième question portait sur un accord signé avec la Western Grain Elevator Association?

Oui, nous avons un accord avec cette association. Il est toujours renouvelé. Nous voudrions qu'il soit mis à jour. Nous avons eu beaucoup de discussions avec l'Association au sujet de nouvelles conditions qui doivent figurer dans l'accord et ses membres ont aussi proposé de nouvelles idées. Le nouvel accord n'a pas encore été mis en oeuvre et nous continuons de nous conformer à l'ancien. Il continue d'être renouvelé et d'être signé chaque fois.

● (1825)

M. David Anderson: On m'a dit que la principale raison pour laquelle vous ne le signez pas, c'est que vous refusez de soumettre les litiges à un arbitrage de l'offre finale. C'est une possibilité dans bon nombre de secteurs, mais la Commission canadienne du blé n'a pas voulu accepter ces conditions, n'est-ce pas?

M. Adrian Measner: Non, ce n'est pas cela. Dans le nouvel accord, s'il est mis en oeuvre, on prévoit un processus d'arbitrage pour les litiges éventuels. Cela fait partie des conditions de l'accord et nous y sommes préparés.

Nous ne sommes toutefois pas prêts à soumettre notre mandat à un arbitrage. C'est là-dessus que nous n'arrivons pas à nous entendre. Nous ne voulons pas de cela, à l'avenir.

Il y a donc une clause d'arbitrage dans le nouvel accord, et nous voudrions qu'il soit mis en oeuvre.

M. David Anderson: Le gouvernement s'apprêtait à vous accorder un contrat sans soumission de 104 000 \$ pour que vous fassiez pression aux États-Unis, alors que près de 50 p. 100 des agriculteurs n'ont pas la même position que vous. Vous avez déjà eu des contrats de ce genre, sur cette question. Pourriez-vous nous dire la teneur de ces contrats, leur date et leur montant?

M. Adrian Measner: Je ferai mon possible. Ce programme est en place depuis environ trois ans. En fait, dans le cadre de ce programme, des agriculteurs qui ont été élus membres vont aux États-Unis pour rencontrer des groupes d'agriculteurs américains. Il y en a également qui viennent suivre un cours à l'Institut international du Canada pour les grains. Il y a eu quelques cours qui ont été offerts de ce côté, et certains sont venus à Grain World, où nous avons la chance d'avoir d'autres rencontres.

Encore une fois, nous voulons en fait tenter de nous assurer que les agriculteurs américains comprennent le système canadien — il est différent — et que nous comprenons le système américain.

Ce programme est en place depuis trois ans. Nous avons eu de l'aide gouvernementale, je pense, au cours de chacune de ces trois années, mais je n'ai pas les chiffres. Je les ai pour l'année la plus récente. Je n'ai pas les chiffres pour les deux années précédentes. Le montant est moins élevé que les deux années précédentes car nous nous sommes préparés pour ce programme.

M. David Anderson: Pourriez-vous les faire parvenir au comité? Pourriez-vous faire parvenir ces chiffres au comité, s'il vous plaît — le nombre de contrats, les montants, et la date à laquelle ils ont été accordés?

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Vous n'avez qu'à faire parvenir tout cela à la greffière lorsque cela vous conviendra.

Nous allons maintenant donner la parole à Mme Ur pour une ou deux petites questions.

Mme Rose-Marie Ur: Vous avez dit dans vos observations liminaires que vous avez épargné 5 millions de dollars. Comment avez-vous fait cela?

M. Adrian Measner: Essentiellement, nous avons réexaminé l'organisation. À la Commission canadienne du blé, nous avons un énoncé de valeur primordial selon lequel nous voulons une valeur ajoutée pour les agriculteurs dans tout ce que nous faisons. Nous avons donc examiné l'organisation pour voir dans quels secteurs nous pensions ne pas suffisamment ajouter de valeur et essentiellement, nous avons arrêté de faire ces choses. Nous nous sommes réorganisés de façon à pouvoir...

Mme Rose-Marie Ur: Par exemple...?

M. Adrian Measner: L'une des choses que nous avons faites, c'est impartir certains services de TI. Nous avions nos propres experts internes à la Commission canadienne du blé, et nous avons constaté qu'il était trop coûteux de les garder. Nous avons donc impartir certains services de façon à pouvoir faire appel à des experts

externes au besoin et ainsi avoir une plus grande fluidité au niveau de nos coûts.

Nous avons par ailleurs combiné certains secteurs de la Commission canadienne du blé pour obtenir une synergie supplémentaire. Cela nous a permis de réduire le nombre d'employés, etc. Nous avons impartir les services de cafétéria, qui étaient fournis à l'interne. Nous avons impartir ce genre de services pour lesquels nous estimions pouvoir le faire. Nous avons impartir les services de sécurité de l'immeuble. Nous avons voulu réduire les coûts pour ce genre de services tout en offrant les services nécessaires aux agriculteurs.

Mme Rose-Marie Ur: Merci.

J'ai une dernière question, car je n'ai plus beaucoup de temps.

Je sais que vous vous occupez à l'heure actuelle de 2 000 wagons. Vous ne pensez pas que vous allez mettre en danger la raison pour laquelle vous existez, c'est-à-dire veiller sur le prix du grain pour les producteurs de grains, en vous occupant de 1 600 wagons loués de plus? Avez-vous la capacité de faire cela tout en veillant à ce que les agriculteurs qui utilisent la Commission canadienne du blé obtiennent en fait le prix le plus élevé?

M. Adrian Measner: Oui.

Mme Rose-Marie Ur: Vous n'allez pas compromettre la vraie raison d'être de la Commission canadienne du blé?

M. Adrian Measner: Non. En fait, cela complète ce que nous tentons de faire pour ce qui est de maximiser les recettes. Je pense que cela nous donne un avantage supplémentaire avec les chemins de fer. Le transport est le frais le plus élevé auquel les agriculteurs doivent faire face à l'heure actuelle. Je pense que tout avantage supplémentaire que nous pouvons avoir pour les agriculteurs contre les chemins de fer est positif pour eux.

Mme Rose-Marie Ur: Est-ce que cela permettra aux agriculteurs d'économiser sur les coûts?

M. Adrian Measner: Oui. Je pense que l'analyse de rentabilisation est positive et que cela permettra aux agriculteurs de réaliser des économies de coûts.

M. Charlie Angus: Avons-nous encore du temps? Il y a un vote et nous devrions peut-être y aller maintenant.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Oui, nous avons encore du temps, Charlie. La sonnerie n'a pas encore commencé à se faire entendre alors nous pouvons continuer encore un peu. Nous avons commencé tard...

M. Charlie Angus: On m'envoie un courriel pour me dire d'aller voter.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Très bien, ne paniquez pas, Charlie.

● (1830)

M. Charlie Angus: Je crains davantage le whip que vous, monsieur le président.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Vous ne devriez pas, car je suis ici.

Monsieur Measner, merci beaucoup de votre exposé aujourd'hui. Le comité discutera sans doute de quelques points dès que vous serez sorti. Nous ne voudrions pas le faire devant vous, monsieur, ni dans votre dos, en fait. Merci beaucoup de votre exposé.

Nous avons un autre point à l'ordre du jour aujourd'hui.

Une voix: Devons-nous poursuivre à huis clos?

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Non.

En fait, nous avons encore deux choses à faire aujourd'hui, si nous avons encore une minute. Il y a d'abord la décision à prendre au sujet de la nomination de M. Measner. Il y a trois possibilités: faire rapport à la Chambre conformément au Règlement, inviter d'autres témoins, ou ne faire rien d'autre. C'est aux membres du comité de décider de ce que nous ferons. Je pense que nous avons eu des audiences complètes ici aujourd'hui. Je laisse le comité décider. Il faut cependant que le débat soit très court.

L'hon. Wayne Easter: Je propose, monsieur le président, que nous ne fassions rien d'autre. Il a été nommé à l'unanimité par la Commission. Nous ne sommes peut-être pas du même avis que la Commission canadienne du blé en général, mais c'est la Commission qui l'a nommé et je pense que nous devrions l'appuyer.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Merci, Wayne.

David.

M. David Anderson: Je pense que vous vous êtes mal exprimé. Si vous voulez que sa nomination soit acceptée, vous voulez en faire rapport à la Chambre, n'est-ce pas, non pas ne rien faire d'autre?

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Non, nous pourrions faire rapport à la Chambre qu'aucune autre mesure n'est prise.

Mme Rose-Marie Ur: Non.

M. David Anderson: Si aucune autre mesure n'est prise, ce ne sera pas adopté.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Oui, ce sera fait.

La greffière du comité: Oui, j'écris au Conseil privé.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): La greffière s'en occupe, comme elle le fait si bien pour toutes les autres questions.

Nous allons donc laisser cela entre les mains de la greffière, et notre comité ne fera rien d'autre. Est-ce que cela convient à tout le monde? Très bien, cette nomination sera approuvée.

(La motion est adoptée.)

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Maintenant, nous avons également reçu avis que la nomination de John Ryan, qui est à la tête de Financement agricole Canada, doit être réexaminée. Personnellement, je pense que John a fait un excellent travail.

Mme Rose-Marie Ur: Je vous appuie à cet égard.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Rose-Marie m'appuie.

Je pense qu'en tant que comité, nous devrions sans doute prendre la même position encore une fois, c'est-à-dire ne rien faire d'autre.

L'hon. Wayne Easter: Renoncer à tout autre examen de la nomination.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Renoncer à examiner davantage la nomination. Wayne lit dans les pensées; il l'a dit avant moi. Est-ce que cela convient au comité? En général, tout le monde est d'accord? Bien, la greffière fera rapport de ce que nous souhaitons.

M. David Anderson: Aux fins du compte rendu, la décision a-t-elle été prise à l'unanimité, avec dissidence, ou autre? Nous n'avons pas eu ce choix dans le cas de la première nomination.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Si vous préférez que ce soit avec dissidence, nous pourrions dire cela.

M. David Anderson: Avec dissidence pour la première, alors, si on le propose.

Le vice-président (M. Gerry Ritz): Très bien, avec dissidence pour la première, à l'unanimité pour la deuxième. Très bien, cela convient au comité.

(La motion est adoptée [Voir le *Procès-verbal*])

Le vice-président (M. Gerry Ritz): La sonnerie a commencé à se faire entendre. Excellent travail, merci. La séance est levée.

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes

Published under the authority of the Speaker of the House of Commons

Aussi disponible sur le réseau électronique « Parliamentary Internet Parlementaire » à l'adresse suivante :

Also available on the Parliamentary Internet Parlementaire at the following address:

<http://www.parl.gc.ca>

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.