



Chambre des communes  
CANADA

# Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

---

AGRI • NUMÉRO 009 • 1<sup>re</sup> SESSION • 39<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le mardi 13 juin 2006**

**Président**

M. Gerry Ritz

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 mardi 13 juin 2006

• (0905)

[Traduction]

**Le président (M. Gerry Ritz (Battlefords—Lloydminster, PCC)):** Mesdames et messieurs, la séance est ouverte.

Nous recevons ce matin, pour la première heure de nos travaux, les représentants de la Commission canadienne du blé, soit M. Adrian Measner, président; M. Ken Ritter, président du conseil d'administration; et M. David Anderson, dont la présence a également été requise par M. Steckle, je crois, qui nous présentera un exposé et répondra à nos questions concernant la Commission.

Je crois, Ken, que vous avez une déclaration à nous présenter. Nous vous écoutons.

Merci.

**M. Ken Ritter (président, Conseil d'administration, Commission canadienne du blé):** Merci, monsieur le président.

Pour ceux qui l'ignoraient, le président de votre comité est aussi mon député. Bonjour, monsieur Ritz.

Monsieur le président et membres du comité de l'agriculture, je m'appelle Ken Ritter. Je suis agriculteur à Kindersley, en Saskatchewan, et j'ai l'honneur de servir comme membre élu du conseil d'administration de la CCB et comme président de ce même conseil depuis 1999. Je suis accompagné aujourd'hui de M. Adrian Measner, président directeur général de la CCB.

Je tiens à remercier le comité de nous avoir accordé l'occasion de comparaître devant lui aujourd'hui. Je sais que le comité est fort occupé, et il est rassurant de savoir que, parmi les nombreuses difficultés sur lesquelles le comité doit se pencher, figure le rôle que la CCB devra jouer à l'avenir dans l'industrie céréalière, dans l'Ouest canadien en particulier.

Malgré la récente hausse des prix des denrées, l'agriculture et le secteur céréalière traversent une période de crise. Les agriculteurs sont confrontés à des marges qui épuisent leurs réserves en capital et qui minent leur détermination et leur ingénuité. Dans ce contexte économique extrêmement difficile, quel système de commercialisation permettrait de mieux combler les besoins des producteurs de blé et d'orge?

À une époque, j'aurais répondu comme le Parti conservateur du Canada que c'était le marché à deux voies. Selon ce mode de mise en marché, les agriculteurs vendraient leur grain soit par l'intermédiaire de la CCB, soit directement dans le négoce privé. En mettant en place un régime facultatif, aurai-je dit, la CCB deviendrait plus rentable et elle donnerait simultanément plus de choix aux agriculteurs.

C'est ce que j'aurais dit il y a huit ans, mais je ne tiendrais plus ces propos aujourd'hui.

J'ai changé d'avis au sujet du rôle de la CCB comme vendeur à comptoir unique pour un certain nombre de raisons. La première

raison est que j'ai eu la preuve des prix élevés obtenus par la CCB, comparativement aux prix demandés par nos concurrents. À chaque réunion du conseil d'administration, un classeur est mis à la disposition des administrateurs. Dans ce classeur figurent les données des ventes réalisées par la CCB, en regard des ventes de nos principaux rivaux. Cette information est des plus utiles. Elle nous permet, à moi et aux autres agriculteurs-administrateurs élus, de nous assurer que le comptoir unique est effectivement exploité de manière à accroître la valeur perçue par les producteurs de grain des Prairies. Mais cette information est également confidentielle, tant pour des raisons liées aux relations que nous entretenons avec nos clients que pour des motifs liés à la concurrence. C'est pour cette raison que ce classeur reste dans la salle du conseil d'administration et que nous ne diffusons pas son contenu. Mais permettez-moi d'être catégorique: ces données fournissent la preuve irréfutable que la CCB obtient davantage pour le grain qu'elle vend pour le compte des agriculteurs des Prairies que ce que les autres vendeurs perçoivent.

Je connais peu d'agriculteurs qui peuvent se permettre de laisser cet argent sur la table, surtout par les temps qui courent. Comme agriculteur, voici ce qu'il me faut au minimum: j'ai besoin de savoir si je touche un montant accru en raison de l'existence de la CCB ou si au contraire sa présence joue contre moi. J'ai vu la CCB commander des primes substantielles pour mon compte et celui des autres producteurs de blé et d'orge des Prairies, et j'ai compris que la principale raison de ces primes, hormis le courage et la ténacité des producteurs qui cultivent ce grain, est liée au comptoir unique.

Deuxièmement, j'ai vu la preuve d'un autre facteur aussi convaincant que le premier: le regroupement de l'industrie du grain. Tous les joueurs sans exception, des sociétés céréalières aux chemins de fer en passant par nos concurrents, deviennent de plus en plus gros et puissants. Face à cela, que devons-nous faire dans l'Ouest canadien? De toute évidence, nous devons nous mesurer à eux et soutenir la cadence. Sinon, nous nous retrouverons exclus des marchés, dépassés par la concurrence et aux prises avec une structure de coûts non économique.

À part le comptoir unique, de quel outil disposons-nous pour parvenir à cette fin? Il n'y en a aucun. Les sociétés céréalières qui à une époque appartenaient et étaient gérées par les agriculteurs ont pratiquement disparu du paysage des Prairies. Les céréaliculteurs d'aujourd'hui font davantage confiance à la CCB pour la protection de leurs intérêts qu'aux multinationales céréalières.

Ces deux avantages — la capacité de commander des primes et le pouvoir nécessaire pour se mesurer aux joueurs de calibre international de l'industrie céréalière — reposent sur le comptoir unique. La notion voulant qu'il soit possible de disposer à la fois d'un marché à deux voies dans lequel la CCB jouerait un rôle efficace, et de bénéficier de l'absence de contraintes caractéristique d'un marché libre est tout simplement illusoire. Ça ne peut pas fonctionner. L'instant où la CCB deviendrait facultative, le comptoir unique disparaîtrait, et avec lui, les avantages que je viens de décrire. Le véritable choix qui se présente aux agriculteurs est entre la CCB et un marché libre. Devant ces choix, les agriculteurs préfèrent très majoritairement garder la CCB et le comptoir unique.

Enfin, j'ai vu comment, en notre capacité d'administrateurs élus par les agriculteurs, nous pouvons exercer des pressions pour obtenir des changements au régime de comptoir unique qui permettent de tenir compte des besoins des agriculteurs et de la latitude qu'ils requièrent. Les options de paiement aux producteurs que nous avons mises en place sont d'importantes améliorations, dans la mesure où elles procurent aux agriculteurs qui le souhaitent une plus grande maîtrise sur le prix de leur grain, tout en préservant les avantages de la mise en commun des prix et de la vente par comptoir unique pour tous les agriculteurs.

Je sais que le terme « marché à deux voies » veut dire différentes choses pour différentes personnes. Je pense que ce terme remonte à l'époque où la CCB était un organisme contrôlé par le gouvernement, entouré par le secret, dépourvu de mécanismes de reddition de comptes et n'offrant aucun choix. Mais cette époque est révolue. Les producteurs de grain peuvent maintenant bénéficier à la fois du pouvoir de mise en marché et de la capacité d'exercer une plus grande maîtrise sur la vente de leurs produits. Toutefois, la CCB et les agriculteurs ne peuvent pas disposer de pouvoirs de marché en l'absence du comptoir unique, lequel permet à la CCB d'offrir toutes ces intéressantes options. Les changements de ce genre exigent du temps, de l'innovation et de la sensibilisation, mais ils permettent aussi de bénéficier du meilleur des deux mondes. Les possibilités offertes par un marché ouvert, d'un côté, et la gestion des risques et les primes que la CCB a toujours fournies, d'autre part.

Le véritable choix ne réside pas dans un régime de marché à deux voies. Il s'agit d'un marché libre dans lequel la CCB perdrait son efficacité et dans lequel le seul choix offert aux producteurs serait de vendre leurs grains à une poignée de multinationales céréalières qui contrôlèrent dans les faits la mise en marché de tout le grain.

Cela ne veut pas dire pour autant que nous fassions preuve de complaisance à la CCB. Comme je l'ai dit, nous avons apporté de nombreux changements afin d'accroître l'efficacité et la capacité de réaction de l'organisation ainsi que d'accroître la souplesse au chapitre des choix offerts. Notre stratégie d'affaires actuelle prévoit des changements encore plus importants et radicaux, à l'intérieur du cadre existant, qui visent à accroître encore davantage les recettes touchées par les agriculteurs et à placer la CCB sous l'entière maîtrise des agriculteurs.

Je sais parfaitement que le Parti conservateur du Canada s'est engagé à rendre la mise en marché par l'intermédiaire de la CCB facultative, et je peux très bien comprendre que le gouvernement se sente maintenant obligé de tenir ses promesses électorales. Mais au nom des nombreux agriculteurs de l'Ouest canadien qui sont comme moi convaincus de la nécessité d'une structure à comptoir unique pour la vente du blé et de l'orge, je somme le gouvernement de reconnaître qu'il s'agit d'une question sur laquelle les agriculteurs devraient avoir le dernier mot. Notre industrie, notre argent et notre avenir sont en jeu. La décision devrait donc nous revenir. Si

d'importants changements structurels doivent être apportés dans la manière dont le blé et l'orge des producteurs sont vendus, les agriculteurs devraient avoir leur mot à dire sur ces changements, dans le cadre d'un plébiscite. Cet avis est partagé par la grande majorité des producteurs de grain des Prairies. C'est également la position de la CCB, et les exigences de la Loi sur la Commission canadienne du blé sont claires sur ce point.

Merci de votre attention.

● (0910)

**Le président:** Merci, Ken.

Monsieur Measner, vous avez quelque chose à ajouter? Non.

Monsieur Anderson, une déclaration d'ouverture?

**M. David Anderson (secrétaire parlementaire (chargé de la Commission canadienne du blé) du ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire et ministre de la Commission canadienne du blé):** J'ai seulement quelques observations.

Je suis agriculteur également, comme Ken. Je suis de Frontier en Saskatchewan.

La Commission canadienne du blé est un dossier bien connu dans l'Ouest canadien et a été l'un des enjeux importants des dernières élections. Notre plateforme visait à permettre aux agriculteurs de participer de façon facultative à la Commission canadienne du blé et nous avons été élus dans presque toutes les circonscriptions rurales de l'Ouest. Je pense qu'il nous en manque seulement une ou deux dans tout l'Ouest canadien, dans les régions où la Commission est présente. Les agriculteurs nous ont dit à maintes reprises qu'ils souhaitaient avoir la possibilité de prendre les décisions d'affaires qui les concernent et, comme le disait Ken, qu'ils voulaient avoir le choix. Nous étions d'accord avec eux sur ce point.

La Commission canadienne du blé a mené récemment un sondage et l'an dernier, probablement par erreur à mon avis, on m'a appelé chez moi et j'ai eu la chance d'y répondre. D'après moi, ce sondage va donner des résultats très favorables à la Commission. Des gens nous ont appelés cette année pendant la tenue de ce sondage pour nous exprimer leurs frustrations à ce sujet parce qu'ils ne pouvaient faire autrement que de répondre par l'affirmative, lorsqu'on leur demandait s'ils appuyaient la Commission.

Malgré tout, nous avons obtenu des résultats très intéressants. Cinquante-quatre pour cent des agriculteurs interrogés voulaient soit la mise en marché à deux voies ou l'indépendance par rapport au comptoir unique. Soixante-cinq pour cent des producteurs d'orge souhaitent un marché ouvert ou à double voie dans l'Ouest canadien. Seulement 20 p. 100 étaient d'avis que la Commission canadienne du blé faisait un bon travail pour la commercialisation de l'orge, 30 p. 100 pour l'orge brassicole, 30 p. 100 pour le blé dur et environ 50 p. 100 pour le blé. On ne pouvait donc pas tout à fait parler d'un appui enthousiaste à l'égard du système actuel. Quatre-vingt-quatre pour cent souhaitent voir plus d'entreprises en concurrence sur le marché en soutenant que cela ferait grimper la valeur des céréales. Cinquante pour cent ne voulaient pas que leurs grains soient mis en commun. Le système de mise en commun fait partie intégrante de la structure de la Commission depuis très longtemps, mais la moitié des agriculteurs souhaiteraient en être affranchis et 40 p. 100 estiment que les entreprises privées pourraient obtenir davantage que la Commission pour notre grain, et cette proportion était supérieure à celle de ceux qui se disaient en désaccord avec l'énoncé. Comme je le disais, 65 p. 100 des producteurs d'orge souhaitent un marché à voie double ou ouvert. Soixante-neuf pour cent étaient d'avis que la Commission devrait évoluer dans un environnement plus concurrentiel.

On peut donc constater que les intéressés sont fortement favorables à ce que des changements soient apportés au système. Pour enclencher ce processus, nous croyons vraiment que les agriculteurs devraient avoir la possibilité de prendre eux-mêmes leurs décisions d'affaires et devraient tout au moins pouvoir commencer à traiter eux-mêmes leur grain. Monsieur Ritz, votre président, a présenté un projet de loi d'initiative parlementaire qui ouvrira cette possibilité, et nous croyons que c'est un bon début.

Je le répète: nous estimons que les agriculteurs devraient avoir le libre-choix quant à la façon de mener leurs affaires. Nous croyons aussi que la Commission peut survivre et prospérer. À ce sujet, nous avons quelques exemples de commissions du blé facultatives ou semi-facultatives. Il y a notamment celle de l'Ontario qui, de toute évidence, traite des volumes moins imposants que la Commission canadienne du blé, mais il y a aussi celle de l'Australie, qui a été en mesure de survivre et jouit d'un monopole restreint.

Je suis persuadé qu'il y aura des questions concernant la similitude entre la gestion de l'offre et la Commission canadienne du blé. J'aimerais seulement vous faire part des différences que je constate à ce chapitre. La gestion de l'offre est un système facultatif national. Les gens peuvent y adhérer ou non. Ils ont le choix d'y participer ou non. Elle bénéficie de l'appui de la vaste majorité, voire de la totalité, des producteurs qui y participent.

Par ailleurs, la Commission canadienne du blé est une agence gouvernementale régionale. Elle n'est pas facultative. Si vous faites pousser du blé dans notre région, vous n'avez d'autre choix que d'en faire partie, et plus de la moitié des agriculteurs souhaitent un changement et voudraient être libérés du comptoir unique.

Nous croyons donc bien représenter les intérêts des producteurs de l'Ouest canadien en adoptant la position que nous avons choisie, et je suis maintenant disposé à répondre à vos questions.

**Le président:** Merci, monsieur Anderson.

Nous avons également sur notre liste de témoins d'aujourd'hui M. Jim Venn, de FarmPure Inc. Est-ce que Jim est ici? Voulez-vous nous rejoindre, Jim? Nous avons même une plaquette d'identification pour vous.

Merci, monsieur Venn. Avez-vous une déclaration d'ouverture?

● (0915)

**M. Jim Venn (conseiller, Farm Pure Inc.):** Oui.

**Le président:** Merci. Nous vous écoutons.

**M. Jim Venn:** Merci.

Je tiens à remercier les membres et le président du comité de me donner ainsi l'occasion de vous présenter cet exposé.

On m'a invité à présenter nos recommandations qui permettront aux producteurs de l'Ouest canadien de livrer leurs propres céréales à des usines de transformation dans lesquelles ils détiendront des parts, pour en faire un produit fini prêt à vendre, et d'être affranchis de la loi actuelle qui les oblige à commercialiser leur grain via la CCB. Cela inclurait les céréales utilisées aux fins des tests et de la recherche, ainsi que pour le traitement.

Je travaille dans le secteur de la transformation des produits agricoles depuis plusieurs années, ayant été vice-président, puis président directeur général de Dominion Malting, où j'ai passé plus de 15 ans. Je suis un fervent partisan de la transformation des produits au Canada et j'ai multiplié les efforts en ce sens pour l'établissement de nouvelles usines au pays. Malheureusement pour nous, c'est au sud de la frontière que ces usines ont vu le jour. J'ai continué à travailler au Canada et j'ai agi comme consultant, surtout dans l'industrie du brassage et du maltage, au cours des trois dernières années.

J'ai été membre du Comité supérieur du transport du grain, fait partie du conseil d'administration de l'Institut de recherche sur l'orge de brasserie et de maltage, et siégé au sein de plusieurs comités spéciaux, y compris celui qui a mis sur pied le système actuel de contrats de la Commission canadienne du blé. J'ai travaillé à la commercialisation du malt canadien à l'échelle internationale et participé à toute première vente de malt du Canada au Chili.

Je travaille actuellement au sein du groupe d'entreprises FarmPure qui appartient en totalité à des agriculteurs de l'Ouest canadien. FarmPure Beverages est l'une de ces entités dont l'un des objectifs principaux est d'établir une nouvelle capacité de production de malt de spécialité au Canada. Mon exposé d'aujourd'hui portera principalement sur l'orge. On pourrait toutefois faire valoir les mêmes arguments dans le cas du traitement du blé.

L'un des facteurs importants à considérer dans la détermination de l'emplacement pour ce projet est le mécanisme qu'utilisera cette usine de transformation pour se procurer ses matières premières. Dans quelle mesure le développement de nouvelles variétés spéciales sera pris en charge? Dans quel contexte travaillera-t-on aux étapes cruciales du développement: les travaux seront-ils privés, publics ou secrets? La nouvelle entité exercera-t-elle un contrôle à l'égard de ses activités commerciales au fil de son développement, sera-t-elle en mesure de donner suite à ses objectifs opérationnels? Est-ce que le contexte de fonctionnement va évoluer après les investissements en capitaux et, dans l'affirmative, sous quels aspects? Ces questions sont source d'incertitude, ce qui n'est pas souhaitable pour un plan d'affaires quel qu'il soit.

Plus précisément, les agriculteurs participants veulent créer une chaîne de valeur qui va de la génétique des semences, en passant par la recherche sur les produits, jusqu'au brasseur qui sera l'utilisateur final, en misant sur l'intégrité des produits. À chacune des étapes, une valeur ajoutée sera créée. Il s'agira de produits spécialisés, comme l'indique le nom même du secteur: malts de spécialité.

Les produits seront expédiés en petite quantité et sur commande. Cette entité ne produira pas d'importants volumes de produits génériques à l'intention de brasseurs mondiaux de grande envergure. Elle n'exigera pas de convois ferroviaires de grande taille pour la livraison du grain. En outre, cette entité, et celles qui lui seront assimilées, ne disposeront pas des ressources pour entrer directement en concurrence avec les grandes entreprises commerciales multinationales.

La production de FarmPure sera concentrée principalement sur l'offre de petites quantités de produits. Par conséquent, les microbrasseries devraient constituer la plus grande part de sa clientèle.

Autre point très important, il s'agit d'une nouvelle entreprise. Ses ventes viendront s'ajouter à celles déjà effectuées pour le malt et l'orge de malt. Dans bien des cas, l'orge brut sera trié au niveau de l'exploitation agricole. Il est en effet possible que plusieurs variétés différentes d'orge soient mises à contribution, selon les résultats des initiatives de recherche.

Les intrants utilisés par FarmPure seront probablement composés de plusieurs variétés différentes d'orge en fonction des exigences des brasseurs aux fins des produits spécialisés. Ce projet n'aura que peu ou pas du tout d'impact sur les ventes actuelles. La valeur de l'orge acheté sera généralement établie au point de vente à l'utilisateur final, plutôt qu'au moment de sa récolte.

Pour mettre les choses en perspective, on peut penser que cette usine pourra produire 10 000 tonnes métriques d'orge de spécialité. La production total d'orge de malt atteint actuellement quelque 2,5 millions de tonnes métriques, selon les années. La production totale d'orge au Canada pourrait être de l'ordre de 12 millions de tonnes métriques.

Non seulement cette initiative et les projets du genre ne s'intègrent-ils pas à la matrice générale de mise en commun, mais ils sont également de trop petite envergure pour avoir des répercussions sur les activités commerciales ou sur les revenus des différents producteurs qui choisissent de participer au système actuel. Il s'agit d'un marché distinct totalement indépendant.

Nous allons laisser le débat sur le choix du mode de commercialisation à d'autres tribunes. Cette initiative ne s'inscrit pas dans le même cadre.

● (0920)

Il faut aussi noter que l'approvisionnement actuel en malts de spécialité pour les brasseries canadiennes vient principalement de l'étranger. Ainsi les agricultures de l'Ouest canadien devraient avoir l'option d'approvisionner leurs propres usines étant donné qu'ils n'entreont pas en concurrence avec les céréales déjà offertes sur le marché. Le type de production recherché exige des mesures de gestion et de préservation de l'identité. La production fera l'objet de variations techniques en fonction des besoins de l'utilisateur final. Ce n'est pas un marché orienté sur le produit; la situation se prête parfaitement à l'intégration verticale.

C'est une initiative visant le perfectionnement technique et l'innovation grâce à la recherche et au développement. Cette activité doit être entourée de secret pour plusieurs raisons. C'est une réalité commerciale. Pour ce faire, il faut prévoir une production commerciale à l'étape pilote du développement assortie d'une connaissance générale limitée des activités connexes. Cela se justifie par bon nombre de motifs valables qui ne sont pas tous d'ordre commercial. Si on permet la diffusion de cette information sur le marché, on pourrait empêcher l'émergence d'un produit autrement viable. L'information doit être communiquée en temps utile aux

partenaires possibles, aux clients, aux fournisseurs et aux sélectionneurs de végétaux.

Une fois la rétroaction obtenue, il faut décider des mesures à prendre en prévision de l'étape suivante. C'est un processus mesuré et dirigé qui doit être organisé avec grand soin. Il peut être délicat de composer avec la participation et l'intervention de tiers. Ceux-ci doivent donc être exclus des étapes de la recherche, des tests de niveau commercial et au-delà.

En guise de complément à cet exposé, je vais déposer devant le comité un document de travail détaillé pour le cas où vous voudriez approfondir le sujet.

En conclusion, FarmPure recommande fortement que la livraison des grains des agriculteurs à leurs propres installations de production soit légalisée et permise, sans exiger l'intervention de la CCB. Cette recommandation vise particulièrement les céréales relevant actuellement de la compétence de la Commission canadienne du blé qui sont produites par des agriculteurs de l'Ouest. Ce changement permettrait de faciliter et d'encourager la création de nouvelles installations de traitement spécialisé dans les Prairies.

Au nom de FarmPure inc., je tiens à remercier les membres du comité de m'avoir donné l'occasion de vous présenter cet exposé. Merci.

**Le président:** Merci, monsieur Venn.

Nous allons maintenant passer à nos séries de questions, en commençant par M. Easter.

Êtes-vous tous d'accord pour qu'on se limite à cinq minutes de manière à permettre davantage d'interventions? Nous débutons habituellement par une ronde de sept minutes. Est-ce que des tours de cinq minutes vous conviennent?

**Des voix:** D'accord.

**Le président:** Très bien. Ce seront donc des interventions de cinq minutes.

Je sais que M. Easter en voudrait 17, alors il va utiliser le temps de tout le monde de son côté.

D'accord, M. Easter, vous avez cinq minutes.

**L'hon. Wayne Easter (Malpeque, Lib.):** Par où dois-je commencer? Il ne faut pas s'étonner que les multinationales céréalières souhaitent se débarrasser de la Commission canadienne du blé et de son système de vente à comptoir unique, parce qu'il ne fait aucun doute dans mon esprit que cela donne aux agriculteurs une position de force sur les marchés. J'aimerais donc que Ken nous indique, si cela est possible, si la Commission canadienne du blé a effectué des analyses comparatives illustrant la différence entre la commercialisation à comptoir unique et la vente sur le marché ouvert.

Pendant que Ken réfléchit là-dessus, j'aimerais poser maintenant une question à M. Anderson. Il est bien certain que le gouvernement met tout en oeuvre pour éviter un plébiscite auprès des agriculteurs. Au cours de la campagne électorale, avez-vous discuté d'autres questions, à part la Commission canadienne du blé? Je suppose bien qu'on n'a pas vraiment parlé du contrôle des armes à feu. Il s'agissait d'élections générales et il me semble qu'il va à l'encontre même de la démocratie pour le gouvernement de présumer que, simplement parce que cela se retrouve sur sa plate-forme électorale, les producteurs ne devraient pas avoir leur mot à dire relativement à la Commission canadienne du blé.

Je dois souligner que les détracteurs de la Commission canadienne du blé sont excellents pour jouer sur les mots.

Qu'est-ce M. Anderson peut me répondre à ce sujet? Dans votre proposition de mise en marché à double voie, vous avez essayé de laisser l'impression qu'il était possible d'avoir à la fois cette forme de commercialisation mixte, tout en conservant la vente à guichet unique. Comment expliquez-vous cela? Il apparaît évident que l'option de la mise en marché à double voie exclut l'accès à la vente à comptoir unique pour les producteurs d'un pays.

**M. Ken Ritter:** Monsieur le président, je vais d'abord essayer de faire un survol rapide, avant de laisser mon collègue Adrian vous donner les détails pertinents sur les études réalisées.

J'aimerais que les membres du comité prennent en considération différents aspects dans leur étude de la Commission canadienne du blé. D'abord et avant tout, l'Ouest canadien est un territoire très enclavé. Nous avons la région la plus enclavée parmi les principaux exportateurs de céréales au monde en plus de nous situer dans une zone climatique où les conditions vont de mauvaises à extrêmement difficiles. Et notre industrie n'en n'a pas moins, malgré les prix très faibles, connu sa large part de succès. Nous exportons plus de 20 millions de tonnes de céréales par année en provenance de l'Ouest du pays. Nous nous chargeons des ventes. C'est le travail de la Commission, des exploitants de silos et des compagnies de chemin de fer. Nous répondons aux besoins de nos clients sur toute la planète.

Alors si on examine l'approche globale, en se demandant si elle a été efficace; je dirais que oui. Dans ce contexte, il faut donc faire bien attention de ne pas prendre de mesures qui risqueraient de miner la grande prospérité de cette industrie.

Adrian va maintenant vous fournir les détails que vous avez demandés.

• (0925)

**M. Adrian Measner (président, Commission canadienne du blé):** Pour répondre à votre question, un certain nombre d'études indépendantes ont été réalisées au fil des ans pour comparer le système de vente à comptoir unique au marché concurrentiel, en faisant le parallèle entre les prix dans ces deux contextes. La première est celle de Kraft, Tyrchiewicz et Furtan, professeurs dans chacune des universités des Prairies. Cette étude a été menée au début des années 90. Nous en sommes arrivés à des résultats variant de 10 \$ à plus de 20 \$, selon les circonstances.

Richard Gray a mené plus récemment une étude qui portait spécifiquement sur le blé; il a tenu de vastes consultations. Richard Gray est professeur à l'Université de la Saskatchewan. Il a constaté un avantage variant de 10 \$ à 15 \$ la tonne pour le guichet unique par rapport au marché ouvert.

Un certain Schmitz, de l'Université de Californie, a réalisé quelques études sur l'orge. Encore là, les résultats allaient de 10 \$ jusqu'à 25 \$, selon la dynamique du marché et l'aspect examiné.

Voilà donc trois études publiques indépendantes qui ont été réalisées.

**Le président:** Monsieur Anderson, pour répondre à la deuxième partie de la question de M. Easter.

**M. David Anderson:** Merci, monsieur le président.

Je pense qu'il y a eu aussi une étude SPARK indiquant une escompte de 10 \$ sur l'orge. Voilà d'autres résultats qui pourraient vous intéresser.

Quant aux observations de M. Easter, il est probable qu'une des raisons pour lesquelles nous réussissons aussi bien dans l'Ouest canadien est le fait que les gens s'attendent à ce que nous respections

nos engagements. Je sais que c'est un concept qui échappe à certaines personnes, mais nous avons bel et bien une plate-forme et un certain nombre d'autres priorités que nous avons respectées au cours de la présente session. Les gens commencent à se rendre compte que nous tenons nos promesses électorales et donnons suite aux priorités que nous avons exposées; nous parlons ici d'un autre des engagements pris lors de notre campagne. Je crois donc que vous pouvez vous attendre à ce que nous poursuivions dans le même sens.

Pour ce qui est des changements que nous souhaitons, nous voulons offrir aux agriculteurs la possibilité de choisir, la Commission canadienne du blé étant l'une des options possibles. Il ne fait aucun doute qu'ils peuvent toujours décider de passer par la Commission. Nous espérons pouvoir leur offrir la possibilité de faire différentes choses avec le grain qu'ils cultivent, et c'est l'objectif visé par le projet de loi de M. Ritz. Ils ont aussi l'option de faire affaire avec l'une des grandes entreprises céréalières, si c'est là leur préférence.

Voilà donc l'orientation stratégique que nous avons choisie. Nous espérons bien pouvoir concrétiser nos intentions à ce chapitre.

**L'hon. Wayne Easter:** Êtes-vous prêts à admettre aujourd'hui que si vous choisissez l'option de la commercialisation mixte, la vente à comptoir unique n'est plus une possibilité qui s'offrira dans notre pays? Cette option disparaîtra, parce qu'il est impossible d'avoir un comptoir unique dans un marché à double voie.

**M. David Anderson:** Dans l'état actuel des choses, vous n'avez pas le choix d'utiliser ou non le système de vente à comptoir unique; nous avons un régime non facultatif par lequel les gens sont obligés de passer.

Je ne sais pas si vous comprenez bien la situation, mais je vous ai entendu dire qu'il est impossible d'avoir à la fois un régime de commercialisation mixte et un comptoir unique. La réalité c'est que la commercialisation mixte offre plus d'une option; c'est ainsi qu'on la définit.

**L'hon. Wayne Easter:** Vous évitez la question. Vous ne voulez simplement pas admettre, Dave, que l'option de la vente à comptoir unique n'est plus accessible.

**M. David Anderson:** Lorsque vous avez un comptoir unique, vous avez une seule option.

**L'hon. Wayne Easter:** Ce sont les faits, et c'est la réalité.

**M. David Anderson:** Puis-je faire un commentaire? Lorsque vous avez un comptoir unique, vous avez un seul choix. Dans un régime de commercialisation mixte, vous avez deux ou trois choix. Par définition, les deux systèmes sont donc différents.

**L'hon. Wayne Easter:** Merci.

Mais je dirais que vous bloquez effectivement l'accès à la vente par comptoir unique; et je crois que cela paraît évident.

Dans un premier temps, je vais demander à M. Anderson s'il est prêt à permettre un plébiscite pour que cette décision revienne aux producteurs.

Par ailleurs, Ken, dans le mémoire qu'ils vont nous présenter aujourd'hui, les producteurs céréaliers parlent des systèmes canadiens et étasuniens. Ils soutiennent que les revenus des agriculteurs sont plus élevés aux États-Unis et se fondent principalement sur cette constatation pour affirmer que le régime de la Commission canadienne du blé ne fonctionne pas, à leur point de vue. Je ne suis pas d'accord avec eux, mais pourriez-vous nous exposer vos arguments à l'encontre de cette affirmation?

**M. Ken Ritter:** Désolé, mais pourriez-vous répéter votre question, Wayne? Je suppose que je devrais utiliser l'écouteur.

• (0930)

**L'hon. Wayne Easter:** Je vais simplement vous lire le paragraphe en question dans le mémoire des céréaliculteurs et vous pourrez répondre par la suite.

Il ne faut perdre de vue que les États-Unis vendent plus de blé que le Canada sur les marchés mondiaux. Les vendeurs de céréales des États-Unis et la CCB évoluent au sein du même marché planétaire. Pourquoi alors le système de commercialisation des États-Unis est-il en mesure d'offrir de meilleurs revenus à ses agriculteurs, alors qu'il ne profite pas de l'« avantage » de la vente à comptoir unique? À notre avis, les tenants du monopole de la CCB n'ont jamais répondu à cette question de manière satisfaisante.

Pouvez-vous y répondre?

**M. Ken Ritter:** Je ne suis pas d'accord avec la prémisse de cette question. Premièrement, les États-Unis n'offrent pas de meilleurs revenus à leurs agriculteurs; ils offrent de nombreux programmes de subsides, y compris des programmes de prix garantis. Ce n'est tout simplement pas la même chose.

En fait, les agriculteurs de l'Ouest canadien ont maintenant accès à une option, le contrat de prix journalier, qui leur permet de toucher exactement ce qu'obtiennent leurs homologues des États-Unis, s'ils estiment ce prix juste. Nous pouvons donc, grâce au comptoir de vente unique, offrir les mêmes possibilités qui sont accessibles aux États-Unis.

**Le président:** Merci, monsieur Easter.

Nous passons à M. Bellavance. Vous avez sept minutes.

[Français]

**M. André Bellavance (Richmond—Arthabaska, BQ):** Merci, messieurs, de vos témoignages.

Vous savez qu'au Québec, on a plusieurs mises en marché collectives, notamment pour le sirop d'érable dans ma circonscription et, aux alentours de la région de Bois-Francs—L'Érable, pour le lait, le porc, le bovin, etc. Depuis deux ans, la Fédération des producteurs de cultures commerciales du Québec a même créé une agence de vente du blé au Québec. Cependant, ce n'est pas une agence de vente qui fonctionne comme la Commission canadienne du blé. En fait, la fédération n'est pas propriétaire de la production. C'est une différence importante entre l'agence qui existe au Québec et la Commission canadienne du blé.

Cependant, l'expérience au Québec a démontré au fil des ans que les mises en marché collectives n'étaient pas efficaces. En effet, il y a eu des essais concernant des mises en marché collectives à caractère volontaire, ce que semble vouloir faire le gouvernement conservateur avec la Commission canadienne du blé.

J'aimerais, monsieur Ritter, entendre ce que vous pensez de la proposition du gouvernement conservateur de faire une mise en marché collective qui serait volontaire, alors que les exemples qu'on a tirés de cette pratique révèlent que cela n'a jamais fonctionné. Je pense à Cérégrain, Pomexpan, Pomexpert. Ces outils ont été inefficaces.

[Traduction]

**M. Ken Ritter:** Merci pour la question.

Nous suivons effectivement de près la situation au Québec et nous avons constaté, avec grand intérêt, que les agriculteurs québécois ont opté pour un système de vente à comptoir unique dans le cas du blé. Les producteurs ontariens en ont décidé autrement, mais c'est leur choix. Nous faisons valoir ici que nous devrions aussi profiter de ce choix dans l'Ouest canadien.

Pour ce qui est de l'efficacité de la commercialisation, je pense qu'il va de soit qu'un très petit groupe sélect de grandes entreprises qui achètent des céréales va tout mettre en oeuvre pour dresser les vendeurs les uns contre les autres afin de faire baisser les prix. Les agriculteurs doivent pouvoir compter sur un important pouvoir de commercialisation pour contrer ces manoeuvres en vue d'obtenir des prix raisonnables. C'est un principe que l'on retrouve dans le droit contractuel.

C'est vraiment l'essentiel de notre travail. Nous fournissons aux agriculteurs les outils nécessaires pour qu'ils puissent évoluer sur le marché en étant aussi bien placés que les acheteurs, lesquels sont généralement des intervenants de très grande taille. Nous évaluons ce processus pour vérifier qu'il donne bien les résultats escomptés en améliorant la situation des agriculteurs.

Adrian, avez-vous quelque chose à ajouter?

**M. Adrian Measner:** Lorsque nous envisageons la création d'un marché ouvert, nous considérons que la Commission canadienne du blé n'existerait pas dans un tel environnement. J'estime que c'est une précision très importante pour le débat auquel nous participons actuellement. Nous parlons ici d'un marché très ciblé et très concentré. Il y a cinq ou six entreprises qui s'accaparent une grande partie de ce marché. Elles ont des actifs au Canada. Elles en ont sur toute la planète — des installations, des usines de traitement, etc. Il serait pratiquement impossible de soutenir la concurrence sur un tel marché pour un simple intervenant, comme la Commission canadienne du blé, sans le soutien d'un comptoir unique.

Cela ne s'applique pas seulement à la Commission canadienne du blé, mais bien à n'importe quelle autre entreprise canadienne, ou des États-Unis ou encore d'Europe. C'est un environnement trop concentré et trop ciblé, avec la prédominance de quelques grandes entreprises. Nous avons l'infime conviction que notre organisation ne pourrait survivre sans le comptoir unique.

• (0935)

[Français]

**M. André Bellavance:** Monsieur Anderson, avez-vous tenu compte de ce qui s'est passé au Québec concernant ces mises en marché collectives volontaires? Puisqu'on a constaté que c'était inefficace, on a décidé de ne plus y recourir dorénavant. Le gouvernement a-t-il vérifié cela? Si non, entendez-vous examiner ce qui s'est fait ailleurs, avant de prendre une décision concernant la Commission canadienne du blé?

[Traduction]

**M. David Anderson:** Il est bien évident que M. Gourde pourrait vous parler de cette situation bien mieux que moi. Nous en avons discuté un peu. Je répète que nous voulons faire en sorte que les agriculteurs de l'Ouest canadien profitent des mêmes possibilités que leurs homologues des autres régions du pays.

Nous pensons beaucoup de bien du projet de loi de M. Ritz en ce sens, mais les agriculteurs nous indiquent qu'ils en veulent davantage. Ils veulent avoir la possibilité de commercialiser leurs propres céréales; ils veulent pouvoir choisir. Nous leur prêtons une oreille attentive. Nous croyons que la Commission peut continuer de fonctionner dans un tel environnement. La commission du blé de l'Ontario s'est bien tirée d'affaire et a reçu un soutien accru au cours des dernières années. La commission du blé de l'Australie est un autre modèle qui n'est pas fondé sur un monopole intérieur; ils ont presque le monopole des exportations. Les résultats ont également été très bons là-bas.

**M. Ken Ritter:** J'aimerais vous donner une brève réponse quant au projet de loi de M. Ritz et au concept de la valeur ajoutée.

Vous avez pu constater grâce à notre sondage que 85 p. 100 des agriculteurs estiment que la transformation à valeur ajoutée est importante et que la CCB devrait collaborer avec les producteurs pour rendre cela possible. C'est ce qui ressort de notre sondage.

Je veux aussi dire que notre organisation est d'avis que les agriculteurs ont le droit, par l'intermédiaire de la structure des administrateurs élus, de veiller à ce que nous trouvions le bon mode de fonctionnement pour tout cela. Il ne s'agit pas non plus d'une querelle intestine. Nous allons discuter avec M. Ritz de son projet de loi et des améliorations qui pourraient y être apportées pour mieux tenir compte de la logique des choses. Je pense particulièrement aux questions commerciales, de telle sorte que nous n'établissions pas de structure qui constitue un frein aux échanges et que toutes les entreprises de transformation du pays profitent de conditions assez semblables.

Nous espérons bien pouvoir discuter ainsi avec M. Ritz du projet de loi qu'il a déposé devant la Chambre.

[Français]

**M. André Bellavance:** Monsieur Anderson, vous avez dit tout à l'heure que les agriculteurs veulent le libre choix et qu'on veut leur laisser le choix. Je reviens à la question que M. Easter vous a posée tout à l'heure. D'ailleurs, il a déposé une motion à cet effet au comité, et je crois que la Commission canadienne du blé serait d'accord pour que l'on tienne un référendum ou un plébiscite concernant ce choix.

En tant que responsable de la Commission canadienne du blé et membre de ce gouvernement, croyez-vous que ce serait la meilleure façon de savoir si réellement les agriculteurs font un choix ou un autre? Êtes-vous en faveur de la tenue d'un tel plébiscite?

J'aimerais avoir des explications à ce sujet, puisque vous parlez des agriculteurs, mais on comprend très bien qu'il y a une division, que cela ne fait pas l'unanimité, ni dans un sens ni dans l'autre. Peut-être que si on tenait un référendum ou un plébiscite à ce sujet, vous auriez la réponse exacte.

[Traduction]

**Le président:** Merci, monsieur Bellavance.

Monsieur Anderson, une brève réponse.

**M. David Anderson:** Je ne suis pas la personne en charge de la Commission canadienne du blé au sein du gouvernement, mais j'assume certaines responsabilités à cet égard. C'est le ministre qui prendra les décisions, mais j'ai toujours cru que les agriculteurs devaient pouvoir faire leurs propres choix individuellement quant à leur participation au régime de commercialisation des céréales que nous avons mis en place. J'ai déjà dit que la différence entre le point de vue de la Commission et le nôtre à cet égard réside dans le fait que nous parlons du choix de l'agriculteur, plutôt que du choix des agriculteurs.

**Le président:** Merci, monsieur Bellavance.

Pour faire suite au point soulevé par M. Ritter voulant que la Commission canadienne du blé se retrouve quotidiennement en concurrence directe avec cinq grandes multinationales sur le marché et que vous avez besoin d'un comptoir unique pour soutenir cette concurrence, comment se fait-il alors que les producteurs de canola arrivent à maintenir leur rentabilité en étant confrontés à ces cinq mêmes grands groupes sans le soutien d'un comptoir unique? Comment y arrivent-ils?

**M. Adrian Measner:** C'est très semblable. Une grande partie du canola est commercialisée par ces grandes multinationales qui sont donc bien implantées dans cet environnement. Le canola que nous vendons, du moins en grande partie, se retrouve sur le marché japonais, et certaines relations ont été établies là-bas. Il y a seulement trois ou quatre autres marchés et ceux-ci sont surtout dominés par les grandes entreprises.

Les producteurs de canola sont donc présents sur ces marchés et commercialisent leurs produits via les multinationales. Je suppose que ce serait la même chose pour toutes les céréales canadiennes, le blé, le blé dur et l'orge, en l'absence de la Commission. C'est cela qui changerait.

● (0940)

**Le président:** Monsieur Anderson, vous avez une observation à ce sujet?

**M. David Anderson:** Oui, effectivement. La moitié des céréales sont actuellement commercialisées par ces entreprises. Elles doivent passer par la Commission canadienne du blé, mais ce sont elles qui effectuent les ventes. Ce sont les exportateurs agréés pour la Commission canadienne du blé.

**Le président:** Merci.

Monsieur Menzies, vous avez sept minutes.

**M. Ted Menzies (Macleod, PCC):** Merci.

J'aimerais corriger une information légèrement erronée concernant le terme « guichet unique de vente » utilisé par certaines personnes. Dans les faits, la Commission canadienne du blé est un guichet unique d'achat. Sur le marché international, elle n'a pas plus de pouvoir que les autres; en fait, elle est restreinte parce que le reste du monde sait ce qu'elle a à vendre et qu'il y a beaucoup d'autres options.

Le fait qu'il s'agisse d'un guichet unique d'achat limite mes débouchés en tant qu'agriculteur. Si je décide de cultiver du blé ou de l'orge destinés à la consommation humaine, je ne peux les vendre qu'à un endroit. Si nous avions offert la même option à l'industrie de l'automobile lorsqu'elle s'est installée au pays, elle ne serait jamais venue ici. On ne fabriquerait pas d'automobiles ici s'il n'y avait qu'un acheteur pour les produits. Ce n'est pas compliqué. Je ne sais pas pourquoi on ne peut pas l'appliquer à l'agriculture et pourquoi on ne peut pas comprendre que c'est inefficace en agriculture.

Vos cahiers — monsieur Ritter, je trouve vos cahiers fascinants. Les cahiers que vous nous présentez renferment des renseignements délicats. Les concurrents auxquels on vous compare sont limités par le fait qu'ils font affaire avec la Commission canadienne du blé; les ventes dépendent de la vente de grains « Commission », donc de ses ventes, et je suppose qu'il s'agit de ventes nettes, sinon ces chiffres sont absolument sans valeur. Vos concurrents sont donc totalement limités. Je regarde tout cela et il y a beaucoup de questions qui me viennent à l'esprit, parce que mes agriculteurs, mes voisins, me disent que leurs silos sont pleins. À mon avis, c'est de la vente sélective.

Vous pouvez facilement garder des chiffres élevés si vous ne vendez pas de grains, si vous n'en vendez que sur le marché haut de gamme. Votre mandat, monsieur Ritter et monsieur Measner, consiste à commercialiser ces grains. Je ne dis pas que je suis d'accord, mais c'est votre mandat à l'heure actuelle : commercialiser le blé et l'orge destinés à la consommation humaine. Pourquoi les silos de mes agriculteurs sont-ils pleins de blé? Si vous n'êtes pas sur le marché en train de le vendre, comme le dicte votre mandat, cela ne compromet-il pas les chiffres que vous mentionnez dans ces cahiers?

**M. Ken Ritter:** Merci, monsieur Menzies.

Pour clarifier certains faits, je vais demander à notre président de vous dire où nous en sommes pour la commercialisation des récoltes de l'an dernier.

**M. Adrian Measner:** Je vais commencer par commenter une chose qui a été dite un peu plus tôt, monsieur le président. On nous a qualifiés de guichet unique d'achat. Nous sommes un guichet unique de vente et non d'achat; je suis en désaccord avec cette affirmation. En gros, nous faisons concurrence à nos homologues dans un environnement mondial très ciblé.

Pour le blé, nous sommes un petit joueur. Nous occupons environ 15 p. 100 du marché international du blé, donc nous essayons d'obtenir une qualité supérieure à celle de la concurrence lorsque nous vendons du blé. Ce sont les valeurs que Ken voit tous les jours, comme tous les membres du conseil d'administration, lorsqu'ils assistent aux réunions ordinaires du conseil. Nous regardons ce que nous avons vendu comparativement à ce qu'a vendu la concurrence, et nous mettons l'accent sur le haut de gamme. Il n'est pas disponible dans tous les marchés, mais il l'est dans certains marchés, et c'est la force du guichet unique.

Pour ce qui est d'un produit comme le blé dur, nous représentons 50 p. 100 du marché mondial. Nous sommes le principal vendeur dans ce domaine et nous pouvons influencer le prix global; si nous sommes très énergiques, nous pouvons faire descendre la valeur du blé dur au niveau de la valeur des aliments pour animaux. Nous sommes très disciplinés dans notre stratégie, de la même façon que nous le sommes pour l'exportation d'orge de brasserie.

Selon notre plan de commercialisation — cela répond à la question sur le grain dans les silos — concernant le blé, nous avons pris 90 p. 100 du blé que les agriculteurs nous ont offert jusqu'à maintenant. Nous allons décider du sort du contrat de série C, les dix derniers pour cent, cette semaine. Nous n'avons pas encore pris de décision.

S'il y a beaucoup de blé dans les silos et qu'il doit être livré, parce qu'il y a 50 p. 100 d'espace dans le système actuellement, il y a beaucoup de débouchés. Je ne crois vraiment pas qu'il y a des réserves de blé qui représentent un fardeau, parce que nous en avons pris la plus grande partie et que nous les prendrons probablement presque toutes au final.

Pour le blé dur, nous procédons de façon plus disciplinée parce que nous ne voulons pas en faire descendre la valeur au niveau des aliments pour animaux. C'est assez difficile à la ferme, comme vous le savez, et il ne serait pas très logique à nos yeux de faire descendre radicalement ces valeurs d'un point de vue international. Nous en avons discuté avec le conseil d'administration, avec les agriculteurs élus qui y siègent. Ils appuient cette stratégie. Même avec la vente disciplinée cette année, nous avons l'intention de nous approcher beaucoup d'une année record pour la vente de blé dur; nous nous approcherons beaucoup des 4,2 ou des 4,3 millions de tonnes.

C'est une très bonne année pour le blé dur, mais il en reste encore. Les agriculteurs ont cultivé beaucoup de blé dur récemment, et nous le savons, mais nous veillons d'abord et avant tout à obtenir un rendement raisonnable pour ces agriculteurs plutôt que d'inonder le marché de leurs produits.

• (0945)

**M. Ken Ritter:** J'aimerais ajouter qu'en tout temps, les agriculteurs qui vendent leurs grains par la CCB sont les propriétaires bénéficiaires de ces grains. La CCB ne garde aucun profit ou quoi que ce soit du genre. Les profits de la vente de grains

vont donc toujours aux agriculteurs, ce qui fait de nous un vendeur plutôt qu'un acheteur à mon avis.

**M. Ted Menzies:** J'aimerais que vous me répondiez tous brièvement, si possible. Nous avons beaucoup parlé de la possibilité d'un plébiscite. Comme David, je ne vous donne aucun conseil ni ordre sur la façon de faire.

S'il y a un plébiscite, nous devrions le fonder sur le volume de production plutôt sur le nombre de carnets de livraison, comme la dernière fois, parce que le résultat s'en est trouvé complètement faussé. Par exemple, à ma ferme, j'avais un carnet de livraison quand je cultivais 6 000 acres. Un propriétaire d'un quart de section a un carnet de livraison. Mon vote a donc été annulé par une personne qui possédait un quart de section et le louait.

J'aimerais donc savoir ce que vous en pensez. S'il y a un plébiscite, j'aimerais que vous nous garantissiez que vous voyez l'avantage à ce que le vote dépende de la production, de la livraison à la commission.

**M. Ken Ritter:** J'aimerais souligner certaines choses avant de vous répondre.

D'abord, il y a eu une commission de révision des élections chargée d'examiner comment les membres du conseil d'administration de la CCB sont élus, et tout revient au mot « producteur ». Le mot « producteur » est défini dans la loi et c'est la seule façon dont on peut obtenir un vote.

Ensuite, selon mon interprétation de la loi, le ministre de l'Agriculture est celui qui demande le vote. Évidemment, on peut se demander qui aura le droit de vote. En vertu de la loi actuelle, ce sont les mêmes personnes que celles qui ont pu voter aux élections du CCB qui pourront voter, si je comprends bien. Si l'on veut établir un autre critère d'admissibilité, il faudra modifier la loi. C'est notre position actuelle.

**Le président:** Merci.

Quelqu'un d'autre veut-il s'exprimer sur cette question?

Monsieur Anderson.

**M. David Anderson:** Je suppose que Ted le comprend aussi bien que tout le monde, mais nous en avons parlé aussi avec les membres du conseil. Il y a eu des problèmes au cours des dernières élections en raison de ces listes d'électeurs et des personnes qu'elles visaient. On tente actuellement de remédier au problème grâce à cette révision électorale que le gouvernement est en train d'envisager. Je pense toutefois que Ken a raison : si nous tenons un vote par producteur, nous reprendrons la liste même qui nous a causé tant de problèmes en raison de la façon dont la loi était formulée au moment où elle a été adoptée.

**Le président:** Merci, monsieur Menzies.

La parole ira maintenant à M. Atamanenko pour sept minutes. Allez-y.

**M. Alex Atamanenko (Colombie-Britannique-Southern Interior, NPD):** Merci beaucoup d'être ici, messieurs.

Pour revenir au plébiscite, à l'heure actuelle, le conseil d'administration de la commission se compose de représentants des différentes régions. Voici la question que j'aimerais poser à M. Anderson et à vous, messieurs : est-ce une façon logique de déterminer quelle orientation devrait prendre la commission?

Ensuite, concernant le plébiscite, monsieur Anderson, s'il y en avait un, est-ce que ce serait un engagement de la part de ce gouvernement à s'asseoir avec les intervenants, avec les agriculteurs, pour réfléchir à un nouveau libellé représentatif des besoins de tous les agriculteurs?

**M. David Anderson:** En réponse à votre deuxième question, vous ne savez peut-être pas tout ce qui s'est passé, mais nous avons déjà tenu un plébiscite et il y a eu un énorme débat entourant la question à poser et la liste des électeurs. Toutes ces questions entreraient donc en ligne de compte le cas échéant. Cependant, comme je l'ai déjà dit, nous sommes d'avis que les agriculteurs particuliers devraient être libres de faire leurs propres choix en matière de commercialisation dans l'Ouest canadien.

À cet égard, je pense que le sondage atteste d'un fort appui en faveur d'un marché libre : 65 p. 100 des cultivateurs d'orge veulent d'un marché libre ou mixte; 54 p. 100 au total souhaitent ce changement. C'est le sondage de la commission. Les résultats me semblent assez forts : 69 p. 100 des répondants estiment que la commission devrait avoir de la concurrence; 60 p. 100 estiment qu'un marché mixte fonctionnerait. Le propre sondage de la commission témoigne donc d'un fort appui en faveur de notre position.

• (0950)

**M. Alex Atamanenko:** Seriez-vous prêts, alors, à tenir une forme de vote par membre? Est-ce votre position?

**M. David Anderson:** Comme je l'ai dit, pour l'instant, nous croyons que les agriculteurs de l'Ouest canadien devraient avoir le pouvoir de faire leurs propres choix quant à leurs décisions commerciales.

**M. Ken Ritter:** J'ai quelques observations à faire.

Pour commencer, s'il y avait un plébiscite, notre organisation voudrait être certaine qu'il est légitime et qu'il est considéré légitime par les agriculteurs, parce que c'est le seul moyen pour qu'il ait une quelconque valeur et qu'il soit fondé. Nous appuyons donc totalement ce principe fondamental.

Ensuite, le chiffre le plus élevé de notre sondage, que tout le monde semble citer aujourd'hui, est celui qui est ressorti lorsque nous avons demandé aux agriculteurs qui devrait décider de l'avenir de la CCB. Soixante-quinze pour cent ont dit qu'ils devraient en décider directement et 13 p. 100 ont indiqué qu'ils devraient en décider par le processus électoral de la CCB. Seulement 8 p. 100 des répondants ont affirmé que c'est le gouvernement fédéral qui devrait prendre la décision. Il est donc clair que 88 p. 100 d'entre eux estiment que cette décision devrait être prise par les agriculteurs, soit par leur propre mode de scrutin, soit par un plébiscite.

**M. Alex Atamanenko:** Ma prochaine question en est une de choix et peut-être la poserons-nous à un agriculteur, à M. Bezan ou à un autre agriculteur.

Beaucoup de personnes disent que nous devons avoir un choix, que nous avons besoin d'un système de commercialisation mixte. Pourtant, je crois qu'il existe actuellement un choix au sein de la structure de la CCB, principalement en ce qui concerne le maltage. Autrement dit, un agriculteur peut-il vendre directement son orge de brasserie à un transformateur? C'est ma question.

**M. Adrian Measner:** Il peut vendre à un transformateur ou livrer son produit à un transformateur, mais il reçoit le prix initial de la CCB et ses prix subséquents ou encore l'un de nos prix fixes ou de base. Il ne fait donc pas la transaction directement avec l'usine ou la

malterie, mais il peut livrer directement son produit à l'usine ou à la malterie. Cependant, il reçoit nos prix pour ces grains.

**M. Ken Ritter:** Mais la malterie peut augmenter ce prix à sa guise. Elle en a la parfaite liberté.

**M. Jim Venn:** Les prix se fondent sur les ventes nationales et les exportations, il y a donc une forme d'arbitrage qui s'exerce sur les prix. Il y a des difficultés selon le type de produit livré à une malterie, par exemple. Quelles sont les distinctions? Combien y a-t-il de variétés différentes? Quelles sont les paramètres de qualité? Il est très difficile d'établir une qualité haut de gamme, par exemple. À la Commission canadienne du blé, on vise des ventes génériques à un seul prix plutôt que paramètres de qualité en fonction desquels le prix est évalué à la livraison.

**M. Alex Atamanenko:** À l'heure actuelle, il y a un prix standard, et un agriculteur peu vendre à un transformateur par l'intermédiaire de la commission pourvu qu'il obtienne le prix du marché. Est-ce...?

Vous dites que non et vous dites que oui. Je ne comprends pas. Est-ce que quelqu'un peut m'expliquer tout cela, s'il vous plaît?

**M. Adrian Measner:** Je pense que nous disons la même chose : l'agriculteur peut vendre à une usine de transformation, mais il passe par la Commission canadienne du blé et le compte de mise en commun. Il obtiendra donc le prix initial de la CCB à la livraison, puis les paiements subséquents lui parviendront plus tard. Ce n'est donc pas une vente directe à la malterie ou à l'usine de transformation. L'agriculteur passe par la commission, mais peut livrer son produit directement.

**M. Alex Atamanenko:** Quel est donc l'inconvénient pour l'agriculteur? Quel est... Monsieur Anderson.

**M. David Anderson:** Peut-être serait-il plus facile de prendre l'exemple de l'orge fourragère et l'orge de brasserie.

Pour l'orge fourragère, je peux vendre à n'importe qui, accepter le prix que je veux et trouver mon propre marché. Je peux la vendre. La commission commercialise elle aussi de l'orge fourragère, donc je peux également lui vendre mon orge fourragère.

Pour l'orge de brasserie, je dois faire affaire avec la commission, accepter son prix pour l'orge de brasserie. Je dois passer par elle. Je dois payer tous les frais de transport.

Pour l'orge fourragère, je peux négocier mon propre prix et mes propres frais de transport. Lorsque je vends de l'orge de brasserie, je la vends au prix de la commission, je paie tous les frais de transport, puis l'argent aboutit dans un compte de mise en commun et à la fin de l'année, tous les participants... En fait, je présume que vous avez deux comptes, mais en bout de ligne, tout le monde obtient le même prix en retour, voilà tout. Chacun doit toutefois faire affaire avec la commission.

• (0955)

**M. Alex Atamanenko:** Mais on obtient le prix supérieur si on fait affaire avec la commission, n'est-ce pas?

**M. David Anderson:** On obtient le prix auquel elle vend. Sera-t-il supérieur ou inférieur? Tout dépend de la personne qui mène les études, les sondages et les discussions.

**M. Alex Atamanenko:** Si l'on n'avait pas à passer par elle, quel serait l'avantage?

**M. David Anderson:** Il y a quelques avantages potentiels. L'un d'entre eux, c'est qu'un producteur pourrait tirer avantage de projets, comme M. Venn l'a dit, et cultiver des variétés de céréales spéciales d'orge ou d'autres produits. Il pourrait aussi négocier son prix avec les malteries sélectes ou de grandes entreprises et cultiver son propre produit haut de gamme en très petites quantités.

Les agriculteurs pourraient également lancer leur propre entreprise, s'ils le souhaitent, pour transformer leurs propres grains. C'est l'objectif du projet de loi de M. Ritz.

Une troisième option serait d'aller dans le libre marché et de voir si l'on peut trouver un prix qu'on aime vraiment et l'accepter. Les personnes qui croient que nous devrions avoir le choix aimeraient donc avoir ces options qu'elles n'ont pas actuellement.

**M. Ken Ritter:** M. Venn a fait un exposé ici aujourd'hui; il a décrit une situation unique. Nous sommes prêts à accueillir M. Venn à la commission pour qu'il parle à notre équipe de direction et qu'il lui explique sa position. Notre équipe de direction pourra ensuite en faire part au conseil d'administration pour discussion et décision. Ce n'est pas un oui ni un non automatique, c'est certain.

**Le président:** Merci, monsieur Atamanenko.

Monsieur Steckle, vous avez cinq minutes, et ce seront les dernières.

**M. Paul Steckle (Huron—Bruce, Lib.):** Je pourrais probablement parler pendant beaucoup plus que cinq minutes, mais je veux essentiellement revenir sur toute cette question de choix.

Je vais aborder différents sujets. En Ontario, il y a la Commission ontarienne de commercialisation du porc. À une certaine époque, on vendait des porcs du lundi matin au vendredi, mais ceux qui le vendaient le vendredi obtenaient moins que ceux qui le vendaient le lundi. On a donc décidé d'uniformiser le prix.

Vous pouvez donc, essentiellement, choisir le moment qui vous convient le mieux pour vendre vos porcs, et le prix est le même que vous le fassiez le lundi ou le vendredi. Les producteurs ont fini par croire qu'ils avaient le droit de choisir, et ils en ont fait une politique.

Les producteurs de boeuf ont déjà accusé les producteurs de porc de continuellement demander de l'aide au gouvernement. Depuis quatre ans, la situation de l'industrie du boeuf les a amenés à réviser leur position, puisqu'ils sont eux aussi venus demander de l'aide.

Quand les producteurs de boeuf envisagent d'avoir un système de commercialisation du boeuf ordonné, ce qui est leur façon plus polie de parler de la gestion de l'offre... Il y a vingt, dix ou même cinq ans, jamais on aurait pu penser cela possible.

Vous vous demandez peut-être où je veux en venir mais, d'après moi, il faut parfois de gros joueurs pour jouer avec les gros joueurs. Si nous abandonnons... Je pense que les producteurs ont la capacité de choisir, mais je ne crois pas qu'ils le peuvent.

Les arguments que j'ai entendus ici ce matin, particulièrement ceux de M. Anderson, m'obligent à croire que lui ou les conservateurs ont gagné les élections dans l'Ouest parce que les producteurs pensaient pouvoir choisir comment vendre leurs produits céréaliers. Je ne le crois pas; je pense qu'il y a d'autres raisons de poids qui ont motivé leur choix.

J'aimerais simplement vous demander d'expliquer pourquoi cette question est en suspens depuis si longtemps. On en parle depuis que je suis ici, ce qui fait treize ans. Pourtant, il y a toujours des producteurs et des administrateurs élus. Maintenant que la représentation des producteurs est imposante, pourquoi continuent-ils d'élire les membres de la Commission du blé?

Ma dernière question s'adresse à M. Venn. Y a-t-il des études qui indiquent combien d'argent les producteurs ont perdu sur le marché parce qu'ils ont vendu leur produit à la Commission du blé?

J'aimerais commencer par vous, monsieur Venn.

**M. Jim Venn:** Je n'ai pas fait d'étude comme telle. J'ai beaucoup d'expérience en ce qui concerne l'achat d'orge. Je sais comment l'industrie de l'orge brassicole fonctionne, sans vouloir vous offenser, parce que j'y suis associé depuis quinze ans.

La Commission du blé différencie les marchés et les ventes et, comme je l'ai indiqué dans mon exposé aujourd'hui, il est possible de trouver des débouchés sur un marché haut de gamme. Je crois que ce serait avantageux pour les producteurs de l'ouest du Canada, et cette possibilité ne leur est pas offerte actuellement. C'est ce que je veux faire valoir aujourd'hui.

• (1000)

**Le président:** Quelqu'un d'autre veut répondre à la question de M. Steckle?

Monsieur Anderson.

**M. David Anderson:** Merci, monsieur le président.

Je suis d'accord avec M. Steckle pour dire que les producteurs croient qu'ils ont le droit d'avoir le choix, et nous dirions la même chose.

Nous avons besoin de débouchés dans l'ouest du Canada. Dans le cadre d'une étude que j'ai effectuée en 2001, j'ai demandé qu'on vérifie le nombre d'usines de transformation des cultures spécialisées en Saskatchewan. À l'époque, il y en avait 127. Nous avons aussi appris qu'il y avait 14 minoteries. D'après mes chiffres, 12 d'entre elles appartenaient à des multinationales étrangères.

Pour ce qui est des cultures spécialisées, nous avons la possibilité de faire quelque chose. Les producteurs prenaient des initiatives, ouvraient des usines de transformation et faisaient d'autres expériences. Il ne leur était pas possible de faire la même chose dans le cas des grains.

L'industrie et les temps changent. Il y a des nouveautés comme les nutraceutiques, les produits pharmaceutiques, les céréales spécialisées, et ce que M. Venn fait. Nous devons pouvoir nous lancer là-dedans et le système actuel ne le permet pas.

M. Ritter peut dire que nous allons parler à M. Venn, mais les possibilités n'existent pas. La Commission du blé n'a même pas pu commercialiser les céréales biologiques. Les producteurs ont dû commercialiser leurs céréales, puis se soumettre aux dispositions de rachat de la Commission du blé pour vendre leurs céréales biologiques, parce que les quantités ne sont pas suffisantes.

Il y a une vingtaine d'autres choses à venir pour lesquelles nous devons avoir des chances de succès. Nous n'en avons pas si le système ne change pas, de façon à permettre aux producteurs de l'ouest du pays de se lancer dans ces cultures et d'avoir accès aux marchés haut de gamme dont M. Venn parle.

**Le président:** Monsieur Ritter, le mot de la fin.

**M. Ken Ritter:** Merci, monsieur le président.

Tout d'abord, la Commission canadienne du blé va vendre des céréales biologiques, mais je tiens à dire en partant que je ne suis pas un idéologue. J'essaie de m'adapter aux réalités du marché. Aujourd'hui, si vous n'êtes pas un gros joueur, vous vous faites étouffer en général. Même certains des détails donnés par M. Anderson sont déjà de l'histoire ancienne. En fait, beaucoup de petites usines se regroupent pour en former de plus grosses et il y a des intérêts étrangers et beaucoup d'autres choses.

Dans les faits, il faut avoir une organisation, d'après moi, qui travaille vraiment dans l'intérêt des producteurs, et c'est ce que fait la Commission canadienne du blé. Elle essaie de s'assurer que les producteurs obtiennent leur juste part sur le marché mondial pour leurs produits qui sont excédentaires ici. On ne parle même pas d'un scénario comme aux États-Unis. Les Américains produisent deux fois plus de blé qu'ils en ont besoin. Nous en produisons huit fois plus. Nous produisons six fois plus d'orge brassicole et quinze fois plus de blé dur que ce dont nous avons besoin. Nous sommes donc un très gros producteur pour notre population. Il est donc essentiel d'avoir une organisation qui défend les intérêts des producteurs sur le plan commercial.

**Le président:** Merci, messieurs de vos exposés d'aujourd'hui.

C'est ce qui met fin à la première partie de notre séance; nous allons suspendre nos travaux quelques minutes, le temps que nos prochains témoins s'installent.

Merci

•(1003)

(Pause)

•(1007)

**Le président:** Mesdames et messieurs, si vous pouviez vous asseoir, nous allons poursuivre nos travaux pour une deuxième heure. Le temps passe vite et nous n'en avons jamais assez.

Pour cette deuxième heure, nous accueillons Chris Hamblin de la Commission canadienne des grains, que nous connaissons bien. Bienvenue à vous. Vous avez un collaborateur avec vous.

Bienvenue, monsieur Harasym.

Nous recevons également Wade Sobkowich, directeur exécutif de la Western Grain Elevator Association, ainsi que John Heinbecker, qui en est le président. Bienvenue, messieurs.

Sont également avec nous aujourd'hui Stephen Vandervalk, vice-président de la Western Canadian Wheat Growers Association, et Blair Rutter, son directeur exécutif. Bienvenue à vous.

Nous allons d'abord entendre vos exposés. Nous allons commencer par Chris, si vous le voulez bien, et je vous demanderais de vous en tenir à une déclaration d'au plus dix minutes. Comme vous pouvez le constater, le temps que nous avons pour poser des questions passe très vite, alors si vous voulez bien commencer...

**Mme Christine Hamblin (commissaire en chef, Commission canadienne des grains):** Merci, monsieur le président. Je suis effectivement très heureuse de venir vous rencontrer, vous et les membres du comité permanent.

À titre d'information générale, Terry et moi-même sommes deux des trois commissaires de la Commission canadienne des grains. Je viens du Manitoba et je suis propriétaire avec mon mari d'une exploitation située juste au sud de Winnipeg. Terry vient de la Saskatchewan, et le troisième commissaire, Albert Schatzke, vient de l'Alberta. Les trois commissaires représentent donc les trois provinces des Prairies.

Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du comité et distingués invités, c'est avec plaisir que je vais vous donner un aperçu de la Commission canadienne des grains et que je vais répondre à certaines de vos questions.

Aujourd'hui, je vais discuter plus particulièrement de notre mandat, de certaines de nos activités en cours et de nos priorités; je vais également examiner quelques-uns des défis auxquels nous sommes confrontés.

D'abord, la Commission canadienne des grains fait appliquer la Loi sur les grains du Canada. Cette loi est en vigueur depuis 1912. Selon la loi, la Commission a pour mission de fixer et de faire respecter, au profit des producteurs de grain, des normes de qualité pour le grain canadien et de régir la manutention des grains au pays afin d'en assurer la fiabilité sur les marchés intérieur et extérieur.

La Commission canadienne des grains est une tierce partie neutre responsable de l'assurance de la qualité et de la quantité de 21 cultures différentes, et ces responsabilités sont bien différentes de tout autre organisation de commercialisation. Nous sommes chargés de soutenir les secteurs canadiens des oléagineux, des céréales et des cultures spécialisées sur un marché international en évolution rapide.

La Loi sur les grains du Canada a été modifiée plusieurs fois, mais pas de façon importante depuis le début des années 1970. Comme beaucoup d'entre vous le savent, un organisme indépendant effectue actuellement un examen, et ses recommandations doivent être présentées au Parlement cet automne.

Nous espérons travailler avec le ministre et le gouvernement pour veiller à ce que la Commission canadienne des grains soit en mesure d'avoir un système d'assurance de la qualité et de la quantité qui serve bien les producteurs et l'industrie.

La Commission canadienne des grains a pour priorité absolue de fournir des services autorisés et de remplir les responsabilités en matière de réglementation que la Loi sur les grains du Canada lui confère, ce qui comprend l'assurance de la qualité, l'assurance de la quantité, la recherche et la protection des producteurs. L'assurance de la qualité commence par l'établissement de normes pour l'inspection des grains. Nos scientifiques et nos inspecteurs travaillent en étroite collaboration pour établir des normes qui tiennent compte de la qualité à laquelle nos clients s'attendent pour chaque grade. Cette conformité est importante pour les clients et offre des possibilités de commercialisation au grain canadien.

L'assurance de la qualité et de la quantité désigne également l'inspection et le pesage du grain avant le chargement des navires. Nos services de recherche veulent trouver de meilleurs moyens d'évaluer la qualité des grains à partir de critères plus objectifs. L'établissement de l'indice de chute pour déterminer les dommages causés par la germination et de la teneur en chlorophylle du canola par l'évaluation visuelle du pourcentage de graines nettement vertes sont des exemples des recherches en cours. Une autre fonction importante de la recherche est l'évaluation et la surveillance pour la sécurité des grains. La demande pour l'assurance de la qualité et de la quantité a augmenté de façon exponentielle au cours des dernières années.

Le principe fondamental de la Loi sur les grains du Canada est d'assurer des transactions relatives au grain qui sont équitables. C'est un aspect très important pour la protection des producteurs. L'agrément et la sécurité ainsi que l'attribution des wagons de producteur sont deux autres aspects de la protection des producteurs.

Je vais vous en dire un peu plus sur l'agrément et la sécurité. Selon la Loi sur les grains du Canada, les négociants en grain de l'Ouest qui ont des obligations envers les producteurs doivent être agréés auprès de la Commission canadienne des grains et lui fournir des garanties. Ces garanties visent à indemniser les producteurs qui livrent du grain à un négociant qui est incapable de les payer ou de retourner le grain.

● (1010)

Depuis 15 ans, beaucoup de petits négociants en grains se sont lancés en affaires pour vendre les cultures spécialisées de plus en plus nombreuses. Ils avaient tendance à ne pas se conformer aux exigences en matière d'agrément et de sécurité, estimant que ces exigences nuisaient à leur fonds de roulement. La Commission canadienne des grains a usé de persuasion pour les encourager à obtenir une licence, au lieu de recourir à la Loi sur les grains du Canada, mais les résultats ont été très mitigés.

On cherche depuis quelque temps à trouver de meilleures solutions, et des travaux effectués récemment par certaines associations de cultures de légumineuses à graines, notamment des regroupements de producteurs et de membres de l'industrie dans l'ouest du Canada, ont permis de conclure que, même si le système actuel de sécurité et d'agrément n'est pas parfait, il était le meilleur qui existe et que les exigences en la matière devaient être mises en application.

Par conséquent, à compter du 1er août de cette année, toute entreprise qui a des obligations à l'égard des producteurs à qui elle achète des grains de l'Ouest devra être agréée et fournir des garanties, ou être exemptée. La Commission a transmis avec diligence tous les détails à ce sujet aux membres de l'industrie et aux producteurs des Prairies.

J'aimerais maintenant vous parler de la stratégie d'assurance-qualité pour le blé. Pendant des années, les manutentionnaires de grains et la Commission canadienne du blé se sont servis du système de distinction visuelle des grains, ou DVG, comme moyen de sélection rentable et outil de commercialisation pour assurer la qualité du blé meunier. La demande sans cesse croissante en blé non meunier pour le fourrage et la production d'éthanol a amené la Commission canadienne des grains à lancer une vaste consultation pour trouver des solutions de rechange aux méthodes en voie de devenir dépassées.

À la suite de plusieurs initiatives prises au cours des dernières années, nous avons élaboré une stratégie composée de trois éléments. Le premier est la mise au point d'une technologie pour l'identification des variétés. Nous avons accordé des ressources

importantes à la Commission pour qu'elle poursuive les recherches à ce sujet. Nous avons réalisé des progrès considérables, mais les essais s'effectuent encore beaucoup en laboratoire. Même si nous cherchons une technique rapide et économique pour identifier les variétés, nous pensons qu'il faudra encore un certain temps avant qu'elle soit au point; par conséquent, nous avons encore besoin de trouver d'autres moyens de sélectionner les grains.

Le deuxième aspect de la stratégie est la surveillance accrue des expéditions de variétés de blé non enregistrées. Nous vérifions les wagons et les navires de transport pour assurer l'intégrité des cargaisons de blé.

Le troisième élément est l'élaboration d'une proposition pour établir une classe générale pour les variétés de blé non meunier, destinées au fourrage, à la production d'éthanol ou peut-être à d'autres usages industriels.

Nous voulons protéger le système de distinction visuelle des grains pour le blé roux du printemps de l'ouest canadien et le blé dur ambré de l'ouest canadien, étant donné que ce sont deux marchés haut de gamme qui représentent environ 85 % de la production actuelle dans l'ouest du pays. Nous voulons offrir plus de souplesse à ceux qui sélectionnent des grains pour la production d'éthanol ou le fourrage, cette classe générale de blé de moindre qualité, et nous espérons pouvoir annoncer les détails de cette mesure dans un proche avenir.

J'aimerais maintenant vous parler des finances et de la prestation des services. Nous avons beaucoup de défis à relever à ce sujet. Nos recettes ont diminué de façon constante au cours des dernières années. C'est en partie attribuable aux changements de cultures. Avec l'abandon de la subvention du Nid-de-Corbeau, les producteurs veulent exporter en moindre quantité des grains supérieurs. Voilà pourquoi les cultures spécialisées ont augmenté. Mais pour la Commission canadienne des grains, des volumes moindres représentent des revenus moindres, étant donné que nos revenus dépendent des tonnes métriques de grains pesés et inspectés qui sont expédiés par navire. Nos revenus ont diminué en raison des volumes de grains traités.

Nous avons aussi des problèmes de revenus parce que nos frais de service n'ont pas augmenté depuis 1991; en effet, notre barème de tarifs a été établi en 1991. Vous pouvez comprendre pourquoi nos revenus ont baissé. Par ailleurs, nos coûts ont continué de croître, surtout en raison de l'inflation et des contrats de travail conclus avec nos employés.

● (1015)

L'écart s'est donc creusé entre nos recettes et nos dépenses, que nous avons compensé par des affectations de crédits provisoires au cours des dernières années, notamment 21 millions de dollars en 2005-2006 et 30 millions de dollars en 2006-2007. Une affectation de crédits de 30 millions de dollars, conjuguée aux recettes que nous allons générer, nous donnera un budget d'environ 70 millions de dollars. Nous croyons qu'il s'agit d'un budget réaliste, mais ce sera très dur. Nous allons surveiller nos dépenses de près, mais les choses seront un peu difficiles.

Nous avons l'intention de faire de notre mieux pour nous tirer d'affaire avec les recettes anticipées. Nous avons procédé à une certaine rationalisation, nous nous concentrons sur nos services autorisés et nous travaillons avec l'industrie pour mieux répondre à ses besoins. Bien sûr, ce serait formidable de pouvoir fournir des services sur demande en tout temps, mais il faudrait nous doter d'un personnel correspondant aux périodes de pointe, ce qui signifie qu'il n'aurait rien ou peu à faire à d'autres moments. Nous croyons que ce ne serait pas raisonnable, compte tenu du coût élevé de ce type de dotation.

Nous avons plutôt encouragé l'industrie à travailler en étroite collaboration avec nos gestionnaires pour les informer d'avance des services dont elle aura besoin. Grâce à ces échanges, nous prévoyons de fournir nos services sans trop de problèmes, ce qui ne veut pas dire qu'il n'y en aura jamais.

Pour conclure, il ne fait aucun doute que l'industrie évolue. Nous faisons face à de nombreux défis, tant à la Commission canadienne des grains que dans l'ensemble de l'industrie. La qualité continue d'être très importante, probablement plus qu'elle ne l'a jamais été. L'assurance de la qualité et les travaux de recherche de la Commission sont la pierre angulaire de la marque de commerce du Canada. Ils permettent de sauvegarder la réputation du grain canadien, de renforcer notre compétitivité sur la scène internationale et d'aider les producteurs et l'industrie à mieux répondre aux besoins des clients.

Je vous remercie, monsieur le président, de me donner la chance de m'entretenir avec vous et avec les membres du Comité permanent. C'est un plaisir d'échanger avec vous et nous sommes prêts à répondre à vos questions.

• (1020)

**Le président:** Merci, madame Hamblin.

Nous entendrons maintenant la Western Grain Elevator Association. Wade.

**M. Wade Sobkowich (directeur exécutif, Western Grain Elevator Association):** Merci, monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du comité, d'avoir invité la Western Grain Elevator Association à vous parler des questions d'importance pour notre industrie.

Comme vous l'avez mentionné, je suis Wade Sobkowich, directeur exécutif de la WGEA. À ma droite se trouve John Heinbecker, vice-président de Parrish and Heinbecker, une entreprise céréalière à gestion familiale établie depuis 100 ans. John va vous parler des sujets importants pour la WGEA.

**M. John Heinbecker (président, Western Grain Elevator Association):** Merci, Wade.

Comme vous le savez peut-être, la WGEA est une association regroupant huit sociétés céréalières des secteurs public et privé, faisant affaire au Canada et appartenant à des agriculteurs, qui, ensemble, manutentionnent plus de 90 p. 100 des exportations de grains en vrac de l'Ouest canadien. Les membres de la WGEA possèdent des installations de manutention de grains à la grandeur du pays ainsi que dans les ports de Prince Rupert, de Vancouver et de Thunder Bay.

Il y a trois importants domaines de politique dont nous aimerions parler aujourd'hui. Les solutions que nous proposons sont essentielles au succès à long terme du Canada dans le commerce mondial des grains. Les trois domaines en question sont les suivants: l'avenir de la commercialisation du blé et de l'orge dans l'Ouest canadien et le règlement des différends avec la Commission canadienne du blé; les

modifications à la Commission canadienne des grains et à la Loi sur les grains du Canada; les modifications à la Loi sur les transports au Canada.

Concernant l'avenir de la commercialisation du blé et de l'orge dans l'Ouest canadien, le rôle de la Commission canadienne du blé à cet égard a fait l'objet de nombreux débats et discussions au cours des derniers mois. En tant que sociétés ayant réalisé d'importants investissements dans l'industrie, nous nous intéressons vivement à l'avenir de la commercialisation du blé et de l'orge dans l'Ouest canadien et nous sommes prêts à nous adapter à l'avenir que choisira le gouvernement; nous vous demandons seulement de minimiser le plus possible toute incertitude, parce que les changements dont nous parlons sont importants et qu'une incertitude à long terme peut entraîner la déstabilisation ou la stagnation de l'industrie.

Il est important de souligner — et il est essentiel que nous le comprenions tous — que les intérêts de la WGEA et des agriculteurs ne sont pas en conflit. Notre objectif global est d'accroître la rentabilité de l'industrie, y compris celle des agriculteurs. Certains croient à tort que les politiques agricoles doivent reposer sur le principe que les agriculteurs et les sociétés céréalières ont des objectifs naturellement contradictoires alors qu'en réalité, il est impossible d'assurer la rentabilité de l'industrie si les exploitations agricoles ne sont pas elles-mêmes rentables.

Les membres de la WGEA commercialisent présentement le blé, l'orge, le canola, les cultures spéciales et d'autres grains et graines oléagineuses dans près de 100 pays. Nous sommes prêts à faire face à l'avenir si le gouvernement du Canada décide d'apporter des modifications au système.

Sans égard à la façon dont les cultures sont commercialisées et vendues, les sociétés céréalières ont un travail à faire. Qu'elles agissent à titre d'agents directs de la Commission canadienne du blé ou en partenariat direct avec les agriculteurs pour répondre aux besoins des clients finaux, les sociétés céréalières souhaitent manutentionner autant de blé et d'orge que les agriculteurs en produisent sur ce marché concurrentiel. Si des modifications sont apportées — et nous tenons à le répéter — nous sommes déterminés à participer pleinement à l'élaboration d'un cadre pour l'avenir.

Nous comprenons que ce processus peut prendre du temps, ce qui m'amène à la deuxième partie de cette question. Nos relations d'affaires avec la Commission canadienne du blé posent malheureusement de graves problèmes qui ne peuvent attendre et qui doivent être réglés immédiatement. Notre solution à ces problèmes consiste à adopter un mécanisme de règlement des différends. Les sociétés céréalières et la Commission canadienne du blé doivent négocier un certain nombre d'ententes et d'accords différents. Dans certains cas, nous pouvons conclure un accord et dans d'autres, il n'est pas possible de le faire.

Lorsqu'il est impossible de s'entendre, la Commission canadienne du blé procède comme bon lui semble — c'est-à-dire, de façon unilatérale. Aucune tierce partie ne peut être consultée et il n'existe aucune autre voie d'appel pour les sociétés céréalières. Nous devons simplement nous faire à la décision de la Commission canadienne du blé.

Par exemple, la majeure partie de l'entente de manutention conclue entre la Commission et ses agents et établie en 1999 est périmée et non pertinente. Cette entente dépassée continue d'être en vigueur sous l'effet de la contrainte, puisque nous ne parvenons pas à conclure une nouvelle entente. Nos membres pourraient certes choisir de ne pas signer l'entente et de ne plus manutentionner les grains de la Commission, ce qui ne serait pas une solution raisonnable sur le plan économique et provoquerait une certaine détresse chez les agriculteurs qui produisent les grains de la Commission.

La Commission canadienne du blé est pour ainsi dire le seul monopole au Canada n'ayant établi aucun mécanisme de surveillance réglementaire sous une forme ou une autre. On craint que la Commission n'utilise son pouvoir légal d'une façon qui ne corresponde pas aux normes raisonnables de comportement commercial. Nous cherchons à mettre en oeuvre un mécanisme qui permette de contrer l'abus potentiel de position dominante et de favoriser l'élaboration de normes raisonnables de comportement commercial.

Afin de présenter une résolution impartiale, nous proposons un système d'arbitrage à deux paliers. Si la Commission canadienne du blé ou un de ses agents a un différend qui demande résolution, la question est d'abord présentée à un arbitre indépendant qui doit déterminer si la récusation contrevient à la Loi sur la Commission canadienne du blé ou à son règlement. La question en litige peut ensuite passer à la deuxième étape de l'arbitrage si l'arbitre, lors de la première étape, décide que, sans égard au résultat, elle ne contrevient à aucune loi. Nous croyons qu'il s'agit d'une façon juste et opportune de résoudre l'entente de manutention et de mettre en oeuvre un mécanisme de règlement des différends tout en établissant des paramètres sur ce qui peut ou ne peut pas faire l'objet d'un arbitrage.

Nous avons discuté à quelques reprises du concept de règlement des différends avec la Commission canadienne du blé, mais elle a tenté de limiter la discussion à certaines questions. Le règlement des différends est un principe directeur fondamental dans le monde des affaires et du commerce. Grâce à ce mécanisme, les parties disposent d'une option raisonnable pour résoudre les différends autrement que par de longues et coûteuses actions en justice.

● (1025)

Le processus actuel est inacceptable dans le contexte de relations commerciales normales et a des effets négatifs importants sur l'ensemble de l'industrie. Nous avons retenu les services de spécialistes qui nous ont expliqué que le gouvernement a la capacité de promulguer des dispositions appropriées dans la Loi sur la Commission canadienne du blé, d'édicter un règlement par décret en conseil ou d'émettre des directives.

L'article 18 de la Loi sur la Commission canadienne du blé précise que le cabinet « peut, par décret, donner des instructions à la Commission sur la manière d'exercer ses activités et ses attributions ».

La WGEA croit fermement qu'un processus de règlement des différends est nécessaire. Pour être clairs, nous ne comptons pas utiliser l'arbitrage pour remplacer les négociations, ni pour contrevioler à la Loi sur la Commission canadienne du blé. Le processus ne vise pas à favoriser les sociétés manutentionnaires au détriment de la Commission. Il ne sera utilisé que pour rendre une décision juste et impartiale, s'il y a lieu, après qu'on aura tenté de régler le différend par des négociations de bonne foi.

Nous croyons que les deux parties seraient plus enclines à parvenir à un règlement en collaborant, étant donné le risque de

perdre en arbitrage. Les modifications que nous proposons seraient positives et stimuleraient le respect et la collaboration de part et d'autre.

Je vais maintenant vous parler de l'examen de la Commission canadienne des grains et de la Loi sur les grains du Canada.

En ce qui concerne l'examen actuel de la Loi sur les grains du Canada et de la Commission canadienne des grains, la WGEA a vivement appuyé la décision du gouvernement de tenir des consultations. La loi a été rédigée il y a environ 100 ans et n'a pas beaucoup changé depuis. Une révision s'impose depuis longtemps et nous désirons remercier le comité d'avoir fait en sorte qu'un examen de la loi soit amorcé.

Nous avons demandé et appuyé cet examen puisqu'une réforme fondamentale de la Loi sur les grains du Canada et de la Commission canadienne des grains est essentielle à la compétitivité actuelle et à venir de l'industrie des grains, des graines oléagineuses et des cultures spéciales du Canada. L'incapacité à poursuivre les réformes requises a mis le Canada dans une position désavantageuse par rapport à la concurrence. Nous avons consulté le rapport COMPAS et, pour employer un euphémisme, nous sommes très déçus. Nous avons de sérieuses réserves quant à l'orientation qu'il propose. La nécessité d'une réforme fondamentale et les conséquences de l'échec de la modernisation du système de réglementation du Canada sont absents du document initial. On semble plutôt favoriser des modifications mineures au système existant.

En tant que manutentionnaires de grains, nous appuyons l'engagement d'une CCG dont le mandat consiste à contribuer à assurer l'intégrité du grain canadien. Il est essentiel que l'industrie évolue en fonction des exigences des clients et des consommateurs. Il est également essentiel que nos organismes de réglementation s'efforcent, en collaboration avec l'industrie, de faire de même. Comme nous l'avons expliqué en détail à COMPAS et au Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire par le passé, la WGEA a vu qu'il était possible d'apporter des modifications.

C'est avec découragement que nous avons constaté que le rapport COMPAS a carrément ignoré ou négligé la grande majorité des questions, des préoccupations et des solutions présentées. Le document de discussion initial ne fournira pas l'orientation ou le cadre requis pour les futures consultations. Comme ce document démontre une incompréhension du besoin de réforme et un manque d'orientation, COMPAS pourra difficilement présenter un rapport final cohérent et complet.

Encore une fois, nous avons l'impression que l'examen entraînerait une réforme en profondeur d'une mesure législative vieille de 100 ans. Puisque le rapport COMPAS ne cerne que des modifications mineures du système, le public n'aura pas l'occasion de commenter certaines des modifications fondamentales.

Nous ne savons pas si le comité avait également prévu autre chose que des modifications mineures lorsqu'il a demandé cet examen mais, si c'est le cas, nous lui recommandons d'inviter COMPAS à lui expliquer comment elle est parvenue à ses conclusions.

En résumé, les modifications suivantes doivent être apportées à la CCG et à la Loi sur les grains du Canada: premièrement, le mandat devrait être examiné de manière à clarifier que la CCG est un arbitre impartial de l'industrie et à reconnaître que les producteurs de grains profitent aussi de la présence d'un secteur de manutention des grains à la fois sain et dynamique.

Deuxièmement, un modèle opérationnel ou un modèle gouvernemental devrait être adopté. Si un modèle opérationnel est choisi, le président-directeur général devrait rendre des comptes à un conseil d'administration. Si un modèle gouvernemental est adopté, le statut de la CCG en tant qu'organisme indépendant devrait être éliminé et la CCG devrait être directement intégrée au ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire du Canada.

Troisièmement, la principale fonction de la CCG devrait être de continuer à établir des calibres et des normes pour ces calibres, en tenant compte principalement des demandes des clients et des conditions du marché. L'octroi de permis devrait constituer sa fonction secondaire. Les activités d'octroi de permis devraient être axées sur le maintien du système d'assurance de la qualité du Canada. Les autres fonctions et activités devraient être éliminées ou transférées à AAC.

Depuis 1998, la CCG a fait l'objet de nombreux examens. Chaque rapport a comporté un grand nombre de recommandations. Cependant, peu, voire aucune, ont été adoptées et mises en oeuvre par le gouvernement fédéral. Compte tenu de l'esprit du rapport COMPAS jusqu'à maintenant, la WGEA craint, encore une fois, que l'examen COMPAS n'arrivera pas à assurer la réforme dont notre industrie a grandement besoin.

Enfin, la Loi sur les transports au Canada est le troisième secteur où s'imposent des modifications fondamentales. Le 5 mai dernier, nous avons rencontré des représentants de Transports Canada, dont des membres du cabinet du ministre, ainsi que d'autres organisations d'expéditeurs et intervenants pour discuter du type de modifications à apporter. Il s'agissait là d'une tâche monumentale, mais pour la première fois de l'histoire, un consensus a été établi entre un grand nombre d'expéditeurs, d'intervenants et de représentants du gouvernement. Les modifications que nous comptons voir dans le prochain projet de loi sur le transport ferroviaire de marchandises seront avantageuses et importantes pour l'industrie céréalière. Nous appuyons pleinement le processus et nous remercions le ministre des Transports pour son leadership et ses conseils.

• (1030)

Si le projet de loi comprend le consensus établi le 5 mai dernier, nous aurons fait un pas dans la bonne direction. Ce projet de loi est une première étape importante en ce qui a trait à de nombreuses questions en suspens pour l'ensemble de l'industrie du transport ferroviaire.

Nous attendons avec impatience la réalisation d'un examen du niveau de service et de l'équilibre des responsabilités entre les expéditeurs et les chemins de fer, lequel constituera la prochaine étape cruciale, tout particulièrement pour l'industrie céréalière. Nous encourageons le gouvernement à adopter rapidement ce projet de loi afin que nous puissions miser sur ces modifications.

Pour conclure, la politique agricole de l'Ouest canadien a toujours opposé les divers intervenants de l'industrie les uns contre les autres, au lieu de favoriser un climat de collaboration et de partenariat. De vieux sentiments de méfiance et de crainte, qui sont nés dans un monde bien différent il y a de cela de nombreuses décennies, se sont enracinés parce que notre politique n'a pas évolué de manière à tenir compte des nouvelles réalités. Cet immobilisme a sapé la compétitivité du Canada. Tout ce que vous avez entendu ici aujourd'hui, et il y a encore bien davantage, vise à mettre fin aux vieux préjugés afin d'instaurer un système moderne, équilibré, dynamique et efficace, dans lequel tous les joueurs pousseront dans la même direction, pour la réalisation d'un objectif commun.

Je vous remercie.

**Le président:** Merci, John.

Nous allons maintenant entendre la Western Canadian Wheat Growers Association. Stephen, nous vous écoutons.

**M. Stephen Vandervalk (vice-président, Western Canadian Wheat Growers Association):** Merci, monsieur le président.

Je remercie le comité de me donner l'occasion de comparaître devant lui.

Je m'appelle Stephen Vandervalk. Je suis un agriculteur de Fort Macleod, en Alberta, et le vice-président albertain de la Western Canadian Wheat Growers Association. Je suis accompagné aujourd'hui de Blair Rutter, notre directeur exécutif. Nous avons d'abord été invités à parler de la Commission canadienne du blé, alors nous allons commencer par ce sujet.

Nous sommes ici aujourd'hui pour discuter des solutions que nous proposons pour réformer la Commission canadienne du blé afin qu'elle devienne un outil de commercialisation efficace pour les agriculteurs des Prairies. Nous nous appuyons sur une fière tradition. Au cours des 36 dernières années, notre association a préconisé de nombreux changements positifs à la Commission canadienne du blé: classement protéique, syndicat distinct pour le blé dur, libéralisation du marché des céréales fourragères, changements de gouvernance, perspectives de rendement, options d'établissement des prix à terme, etc. Les choix en matière de commercialisation sont, selon nous, la suite logique dans l'évolution de la Commission canadienne du blé.

Nous avons remis au comité un document exposant notre position sur la Commission canadienne du blé, que notre association a rédigé en mars dernier. J'aimerais souligner quelques faits saillants de ce document. Ce que nous cherchons, c'est simplement la même liberté de commercialisation dont disposent les agriculteurs de l'Ontario. À vrai dire, nous ne comprenons pas comment des agriculteurs d'une région du Canada peuvent avoir le droit de vendre leurs grains à qui bon leur semble, alors que ce droit est refusé aux agriculteurs d'une autre région du pays.

L'Ontario Wheat Producers' Marketing Board a commencé à lâcher prise sur son monopole provincial en 2000 et a accordé la pleine liberté de commercialisation en 2003. Depuis 2000, les cultures de blé ont augmenté considérablement en Ontario. En fait, les agriculteurs ontariens ont semé des superficies record de blé d'automne. À presque tout point de vue, l'expérience ontarienne de la commercialisation mixte a été un franc succès. Nous sommes convaincus que ce modèle peut donner d'aussi bons résultats dans l'Ouest canadien.

Selon nous, ce sera très avantageux pour les agriculteurs de l'Ouest lorsque nous serons libres de vendre nos grains par nous-mêmes ou par l'entremise d'une Commission canadienne du blé plus concentrée et plus efficace. Avoir un choix en matière de commercialisation, cela signifie que les agriculteurs décideront d'eux-mêmes à quel moment et à quel endroit il vaut mieux livrer et vendre leur blé et leur orge. L'an dernier, par exemple, un grand nombre d'agriculteurs sont restés impuissants devant leurs piles de blé qui se dépréciaient en raison d'un manque de débouchés. Voilà un des problèmes du monopole exercé par la Commission canadienne du blé. On présume qu'une seule solution convient à tous et que les agriculteurs ont les mêmes besoins en matière d'entreposage, d'établissement des prix et de liquidités. Ce n'est pas le cas. Si on avait le choix de la mise en marché, chacun de nous pourrait décider des options de livraison et de mise en marché qui lui conviennent le mieux.

Nous sommes convaincus que les agriculteurs auraient ainsi plus de chance de faire des profits sur la vente du blé et de l'orge. Comme nous l'avons expliqué dans la lettre que nous avons envoyée aux membres du comité la semaine dernière, nous avons observé au cours des derniers mois une reprise des marchés du blé américains. Un choix en matière de commercialisation nous permettrait davantage de profiter d'une telle reprise. Comme nous l'avons fait remarquer dans notre lettre, il est troublant de constater que les prix prévus par la Commission canadienne du blé ont baissé alors que les prix pratiqués aux États-Unis ont augmenté considérablement.

Vous demandez qu'on vous donne des exemples concrets, et j'en ai trois ou quatre en réserve, si vous voulez me poser des questions à ce sujet tout à l'heure. Prenons l'exemple du blé d'automne. Si l'on compare Kansas et Minneapolis, les contrats à terme pour le blé d'automne sont 30 ¢ de plus que pour le blé roux de printemps. Pourtant, la perspective de rendement pour le blé de printemps est de 5,63 \$ tandis qu'elle est de 4,38 \$ pour le blé d'automne. C'est donc 1,30 \$ de moins pour le blé d'automne alors que le prix devrait être plus élevé de 30 à 40 ¢. C'est un exemple parmi d'autres, qui touche ma ferme en particulier.

Notre association croit également que la libéralisation du marché du blé et de l'orge stimulera toutes sortes d'activités d'entrepreneuriat puisque de nouveaux investissements à valeur ajoutée seront effectués. C'est ce qui s'est produit dans l'industrie de l'avoine, du canola et des légumineuses à grain. Nous sommes convaincus que la même chose peut se produire dans l'industrie du blé et de l'orge. Avec une augmentation des installations de traitement au Canada, les choix deviennent plus avantageux pour les agriculteurs et leurs frais de transport diminuent.

Notre association tient aussi à ce que les agriculteurs des Prairies qui souhaitent commercialiser leur blé et leur orge collectivement puissent continuer de le faire. Nous ne voulons pas leur enlever cette option. En fait, nous croyons qu'un grand nombre de nos membres voudront vendre eux-mêmes une partie de leurs grains et vendre l'autre partie par l'intermédiaire de la Commission canadienne du blé.

C'est pour cette raison que nous recommandons plusieurs changements organisationnels à la Commission canadienne du blé, que nous croyons nécessaires pour qu'elle devienne une option avantageuse pour les agriculteurs. Nous recommandons de transformer la Commission canadienne du blé pour en faire une entreprise qui appartienne vraiment aux producteurs et qui soit contrôlée par eux.

Nous suggérons cette mesure notamment parce que le gouvernement canadien a déjà accepté, dans le cadre des négociations de l'OMC, de laisser tomber les garanties gouvernementales sur les emprunts et le paiement initial de la Commission canadienne du blé. L'échéancier visant l'abandon de ces garanties n'a pas encore été négocié. Toutefois, nous aurons probablement quelques années pour entreprendre les réformes organisationnelles nécessaires et créer un capital de base.

• (1035)

Comme nous l'avons dit dans notre exposé de principe, nous pensons que le capital de base devrait être constitué en autorisant la Commission canadienne du blé à conserver ses actuels capitaux propres, y compris le fonds de prévoyance, et en laissant aux agriculteurs le choix d'investir leur part d'intérêts dans les actions CCB. Selon notre estimation, la moitié des agriculteurs choisiraient d'investir leur part d'intérêts dans la Commission.

La Wheat Growers Association ne tient pas absolument à un modèle particulier de propriété, les agriculteurs accepteraient l'une

des diverses solutions. Par exemple, il pourrait s'agir d'une structure traditionnelle de coopérative, d'une coopérative de la nouvelle génération ou d'une société d'actions normale. Nous croyons que le gouvernement fédéral, en consultation avec le conseil d'administration de la CCB, devrait décider du modèle de propriété qui, selon lui, permettra à la Commission canadienne du blé de réunir les capitaux nécessaires pour devenir une organisation viable, appartenant aux producteurs et régie par eux.

La Wheat Growers Association est convaincue que la CCB peut devenir un outil viable de commercialisation pour les agriculteurs des Prairies. Bien sûr, il n'y a aucune garantie, mais le succès du Ontario Wheat Producers' Marketing Board qui était un organisme de commercialisation à guichet unique et qui est devenu un concurrent efficace prouve que cela peut fonctionner. La Wheat Growers Association ne recherche pas un traitement préférentiel. Tout ce que nous demandons, c'est que les lois de notre pays soient harmonisées pour que nous ayons les mêmes droits et privilèges que ceux dont jouissent les agriculteurs de l'Ontario et d'autres régions au Canada.

Nous vous remercions encore une fois, monsieur le président, de nous avoir donné l'occasion de présenter notre point de vue aujourd'hui. Nous nous ferons un plaisir de répondre à vos questions.

**Le président:** C'est parfait.

Merci, mesdames et messieurs, pour ces exposés des plus intéressants.

Nous passons maintenant aux questions. Il nous reste environ 25 minutes. Voulez-vous passer tout de suite aux cinq minutes pour que plus de personnes puissent poser des questions? Est-ce d'accord?

D'accord, cinq minutes.

Monsieur Boshcoff, s'il vous plaît.

**M. Ken Boshcoff (Thunder Bay—Rainy River, Lib.):** Merci.

Ma question s'adresse aux représentants de la Grain Elevator Association; nous avons dit qu'en général les relations de travail sont positives, excepté l'ombre au tableau que représentent les différends. En avez-vous souvent? Dans quel pourcentage les opérations commerciales sont-elles touchées? Y rattachiez-vous une valeur en argent? Y en a-t-il tous les jours?

**M. John Heinbecker:** Je ne pourrais pas préciser de valeur en argent, mais je dirais qu'habituellement, c'est ce qui se passe dans le cas de problèmes les plus vastes, vu qu'ils ont de graves répercussions sur nous. Il n'y en a pas tous les jours en ce qui concerne les relations de travail particulières entre sociétés, dans le cadre des discussions quotidiennes. Cela se passe à un niveau beaucoup plus élevé.

**M. Ken Boshcoff:** Cela touche-t-il 80 p. 100 des opérations, ou...?

**M. John Heinbecker:** Je ne suis pas sûr que l'on puisse examiner la question sous l'angle des opérations. J'ai donné l'exemple des ententes de manutation de 1999. C'est le document le plus important qui a été signé entre les sociétés de céréales et la Commission canadienne du blé. L'accord que renferme ce document est très important — il est très compliqué et très volumineux — mais trois ou quatre questions essentielles restent en suspend et nous ne pouvons les résoudre. Ce sont les questions dont nous parlons lorsque nous disons que nous avons besoin d'un mécanisme de règlement des différends.

•(1040)

**M. Ken Boshcoff:** D'accord.

Pour ce qui est des céréaliculteurs de l'Ouest, avez-vous remarqué s'ils étaient à la fois membres chez vous et à la Commission canadienne du blé? Qui sont vos membres et comment êtes-vous financés par rapport à la Commission canadienne du blé?

**M. Blair Rutter (directeur général, Western Canadian Wheat Growers Association):** La Commission canadienne du blé n'a pas de membres. Nous avons des membres qui versent des frais d'adhésion de 150 \$ par an. C'est essentiellement ainsi que nous sommes financés.

**M. Ken Boshcoff:** Prévoyez-vous qu'il pourrait effectivement...? Feriez-vous essentiellement le même travail que la Commission canadienne du blé, ou allez-vous être en concurrence avec elle en tant qu'organisme officiel?

**M. Stephen Vandervalk:** Non, notre organisation ne fait que représenter les agriculteurs. Avec la structure de commercialisation mixte, un agriculteur s'occuperait de sa propre commercialisation. Certains agriculteurs sont bons en production, d'autres en commercialisation. Peu importe si vous êtes bons en commercialisation, puisque vous ne pouvez pas utiliser ces compétences. Tout ce que vous pouvez faire, c'est faire pousser du blé et espérer que les autres font un bon travail pour vous. Le travail reviendrait donc à chaque agriculteur.

**M. Ken Boshcoff:** D'accord.

Puisque nous n'en sommes qu'à cinq minutes, je dois faire vite.

Tout d'abord, une question à la Commission canadienne des grains; en ce qui concerne les services et vos préoccupations au sujet de l'industrie maritime, diverses sociétés cérésières ont parlé de cette inspection sur demande. Vous en avez expliqué les aspects financiers. Pouvez-vous être plus efficaces et fusionner les inspections ou procéder par train, taille de lot, ou autre chose du genre? Y a-t-il une façon qui vous permettrait de montrer aux sociétés que vous pouvez le faire si vous aviez un accord avec elles?

**Mme Christine Hamblin:** Nous avons cherché des moyens d'augmenter les efficacités. Bien sûr, le classement composé en est un. Au lieu de classer chaque wagon qui arrive, il faudrait les classer selon des lots de 10, 15 ou 20 — selon les tailles. Cela permettrait de réaliser d'importantes économies. Nous avons également parlé avec l'industrie d'un classement général, soulignant certains des facteurs clés et donnant plus de détails ultérieurement.

Nous n'avons pas donné suite à ces initiatives, car nous n'avons pas reçu l'appui de l'industrie à ce sujet, mais certains points valent la peine d'être examinés. Bien sûr, l'examen qui se déroule en ce moment même permet également de se pencher sur d'autres grandes initiatives.

**M. Ken Boshcoff:** Monsieur Heinbecker, compte tenu des modifications à la Loi sur les transports au Canada, observez-vous des améliorations du fait qu'on utilise les Grands Lacs et la Voie maritime du Saint-Laurent ou voyez-vous un changement au niveau des transports entre l'est-ouest et le nord-sud?

**M. John Heinbecker:** Pour ce qui est des céréales, l'utilisation de la Voie maritime du Saint-Laurent ne va pas nécessairement faciliter les choses. Je crois que ce qui compte en ce qui concerne les expéditions de céréales, c'est l'emplacement des marchés à ce moment-là. Nous avons bien sûr été témoins d'une diminution de cette navigation au fil du temps, essentiellement parce que les marchés canadiens se sont déplacés de l'est vers l'ouest et vers les

marchés asiatiques. Je pense que cette tendance est toujours là et selon moi, il est probable qu'elle se confirme.

Ceci étant dit, en cas de réforme ferroviaire et s'il est possible d'expédier plus de céréales, bien sûr, il vaut la peine d'examiner de plus près ces ports et ces débouchés.

**M. Ken Boshcoff:** Merci beaucoup.

**Le président:** Merci, Ken.

Nous passons à Mme DeBellefeuille, cinq minutes, s'il vous plaît.

[Français]

**Mme Claude DeBellefeuille (Beauharnois—Salaberry, BQ):** Bonjour. Merci de votre exposé.

Je ne suis pas agricultrice, je suis députée. Depuis ce matin, j'écoute très attentivement les exposés de nos témoins. J'ai aussi fait des lectures. Quand j'entends M. Anderson dire que l'ensemble des producteurs de l'Ouest sont d'accord pour une modification et une commercialisation à voie mixte, je me dis qu'il généralise peut-être. Chacun dit avoir des sondages ou des études qui prouvent que, dans un sens, les producteurs veulent une modification et une production à voie mixte, alors que les membres de la commission qui sont des producteurs s'y opposent. J'ai l'impression que chaque groupe défend sa position en fonction de ses intérêts, dans le même objectif de protéger les producteurs.

Monsieur Heinbecker et monsieur Vandervalk, pouvez-vous me dire ce que vous pensez de la position de la commission et des producteurs, assez nombreux — plusieurs m'ont téléphoné à mon bureau d'Ottawa pour me faire part de leur souhait —, qui suggèrent qu'on donne aux producteurs l'occasion de débattre de la question en tenant un référendum sur la possibilité d'ouvrir la commission et de permettre la commercialisation à voie mixte? Quel est la position de votre association?

•(1045)

[Traduction]

**M. Stephen Vandervalk:** J'imagine que lorsque l'on parle des agriculteurs de l'Ouest canadien, il s'agit du blé et de l'orge. C'est le seul produit, ou le seul genre d'activité au pays ou pratiquement dans le monde entier, en fait, où l'on n'a pas le choix. Vous êtes propriétaire de vos terres, des intrants, de tout et pourtant lorsque vous produisez le produit final, vous n'avez pas le droit de le vendre où vous le voulez. Vous n'avez pas cette liberté.

D'après vous, et d'après moi personnellement, vous ne devriez pas avoir à voter pour dire si vous avez le droit de faire quelque chose.

[Français]

**Mme Claude DeBellefeuille:** Pourquoi?

[Traduction]

**M. Stephen Vandervalk:** Ce n'est pas un groupe majoritaire qui retire des droits à un groupe minoritaire. À mon avis, que le vote soit de 70 p. 100 ou de 20 p. 100 en faveur de la commercialisation mixte importe peu au bout du compte, car ces 20 p. 100 devraient toujours avoir le droit de commercialiser leurs propres céréales. Il s'agit d'une liberté fondamentale. Nous vivons dans un pays libre. L'Ontario a ce droit, tout comme la Colombie-Britannique.

[Français]

**Mme Claude DeBellefeuille:** Mais, monsieur Vandervalk, c'est la base de la démocratie. Quand on soumet un débat et qu'on le met aux voix, on se plie à la décision de la majorité. Pourquoi remettez-vous ces notions de base en question?

[Traduction]

**M. Stephen Vandervalk:** Eh bien, si c'est le cas, pourquoi avons-nous des juges? Si la majorité avait toujours le pouvoir de décision, comment la société continuerait-elle de fonctionner? Un groupe majoritaire ne peut pas dire qu'un autre groupe n'a pas le droit de voter. Si la majorité des gens disent que ce groupe n'a pas le droit de voter, cela ne veut pas dire que ce groupe n'a pas le droit de voter. C'est pour cela que nous avons une Constitution.

[Français]

**Mme Claude DeBellefeuille:** Vous êtes en train de me dire que c'est une minorité qui veut l'ouverture à une commercialisation à voie mixte. C'est ce que j'entends. Vous voulez que votre option obtienne gain de cause, mais vous êtes minoritaires. Quand M. Anderson parle de l'ensemble des producteurs, ce n'est pas tout à fait vrai. Il s'agit d'une minorité des producteurs, que vous évaluez à 30 p. 100.

[Traduction]

**M. Stephen Vandervalk:** Je ne le citais qu'à titre d'exemple. Je pense que si l'on posait la bonne question aux agriculteurs, il y aurait un vote majoritaire. Je vais laisser Blair continuer, mais je disais simplement, par exemple, que si seulement 20 p. 100...

Peu importe le pourcentage; cela ne devrait pas toucher les droits de quiconque.

**M. Blair Rutter:** D'après les derniers sondages de la Commission du blé, 49 p. 100 des agriculteurs sont en faveur de la commercialisation mixte; 47 p. 100 en faveur du guichet unique. Ce sont les résultats du propre sondage de la Commission du blé auprès des détenteurs de carnets de livraison. Ceci mis à part, pour la question du pourcentage, que...

[Français]

**Mme Claude DeBellefeuille:** Je m'excuse de vous interrompre, monsieur Rutter, mais je vous demanderais de me citer votre source, car les miennes révèlent que 76 p. 100 des producteurs sont en faveur de la Commission canadienne du blé et que 88 p. 100 des producteurs sont en faveur de la tenue d'un référendum. Alors, on pourra s'obstiner sur les chiffres.

[Traduction]

**M. Blair Rutter:** Merci pour cette question.

Si nous avons divers pourcentages, c'est parce que la question du sondage a été posée de différentes façons. Par conséquent, tout dépend de la façon dont est posée la question. En fait, c'est probablement le principal...

● (1050)

[Français]

**Mme Claude DeBellefeuille:** C'est ainsi en politique aussi.

[Traduction]

**M. Blair Rutter:** ...résultat du sondage.

Indépendamment du pourcentage, c'est près de 50-50. La moitié des agriculteurs veulent choisir la commercialisation; l'autre moitié veut le guichet unique.

La question toutefois est de savoir à quel moment l'État a-t-il le droit d'imposer ses vues sur tous les agriculteurs? Pour asseoir le monopole, il faut une intervention de l'État. Le monopole ne peut être assuré que par l'État. Par conséquent, les agriculteurs ne décident pas s'ils veulent une commercialisation individuelle ou collective; l'État, le gouvernement du Canada, dans sa sagesse, a décidé qu'un groupe d'agriculteurs allait imposer ses désirs sur un autre.

Le monopole de la Commission du blé a été instauré en 1943 sans qu'un vote ne soit tenu. C'était pendant les années de guerre. Le gouvernement de l'époque a considéré que c'était dans les meilleurs intérêts du pays. Je crois que nous pouvons tous être d'accord pour dire qu'en temps de guerre, certaines libertés individuelles peuvent être mises de côté, mais cela fait 60 ans que la guerre est terminée et nous pensons que c'est aux agriculteurs de décider s'ils veulent une commercialisation individuelle ou collective.

Si les agriculteurs souhaitent une commercialisation collective, ils devraient en avoir le droit, tout comme les gens qui investissent dans les fonds mutuels ou sont clients de coopératives de crédit ou de caisses populaires. Les gens ont le choix entre des ententes de mise en commun et des ventes ou investissements personnels. C'est tout ce que nous demandons pour les agriculteurs de l'Ouest canadien.

**Le président:** Merci, madame.

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

**M. James Bezan (Selkirk—Interlake, PCC):** Merci, mesdames et messieurs.

**Le président:** Oh, désolé, quelqu'un voulait-il poser une autre question à ce sujet?

**M. John Heinbecker:** La question nous a été posée à tous les deux.

**Le président:** D'accord, John, avez-vous autre chose à ajouter?

**M. John Heinbecker:** Je n'ai besoin que d'une minute.

La WGEA ne veut pas véritablement faire d'observation sur les sondages, les études ou les sondages des prix qui ont été faits par les diverses parties. Il m'apparaît assez clairement que l'on peut faire dire n'importe quoi aux chiffres, cela dépendant de l'auteur de l'étude. Nous avons donc tendance à ne pas nous en préoccuper.

Il me semble évident que l'industrie est polarisée, mais je ne crois pas qu'une telle polarisation devrait servir d'excuse à l'inactivité. Je pense qu'il est très sain d'avoir ces genres de discussions. Nous vivons aujourd'hui dans un environnement qui est bien différent de celui d'il y a 50 ou 100 ans et je crois que la loi qui régit actuellement la façon dont fonctionne le secteur céréalier du Canada doit être constamment revue pour que le Canada puisse rester concurrentiel, sous quelque forme que ce soit, qu'il s'agisse de la commercialisation mixte ou d'autre chose.

**Le président:** Merci.

Monsieur Bezan.

**M. James Bezan:** Merci, monsieur le président.

Merci d'être venus témoigner aujourd'hui.

La Commission du blé, les services, etc. suscitent beaucoup de discussion. J'ai un problème au sujet de la Commission des grains. Des plaintes ont été formulées dernièrement au sujet des services dans les ports, des ralentissements dans le transport des céréales, de l'absence de toute inspection à certains moments de la journée. J'aimerais avoir des observations et une rétroaction, à la fois de la part de la Western Grain Elevator Association et de la Commission canadienne des grains, pour savoir pourquoi cette décision a été prise — si je comprends bien, il s'agit d'une décision unilatérale — sans prendre en compte les opérations qui se déroulent au port et la nécessité d'assurer le transport du produit 24 heures par jour.

**Mme Christine Hamblin:** Je peux commencer par dire ce qui s'est passé.

Comme je l'ai dit dans mon exposé, nous avons un budget très serré cette année. Il est à peu près équivalent à celui de l'année dernière. Nous n'avons pas diminué les services. Nous avons indiqué que nous avons le même budget que l'année dernière et que nous devons donc ne pas le dépasser.

Cela peut arriver — le dimanche soir, par exemple, de minuit à huit heures du matin — car nous ne pouvons pas demander à notre personnel de travailler plus 16 heures d'affilée. Il n'est pas raisonnable que notre personnel travaille ces heures-là et revienne à huit heures le lendemain matin. Nous disons donc à l'industrie que si elle peut nous tenir informés du moment où les navires ou les wagons arrivent, nous allons faire tout ce qui est en notre pouvoir pour répondre à ses besoins. Toutefois, si nous recevons des demandes en dernière minute, ce sera difficile, car si le personnel est déjà affecté, il faut toujours respecter les règles en matière de santé et de sécurité. Nous avons donc demandé une meilleure communication, un meilleur dialogue, pour que nous puissions faire tout ce qui est en notre pouvoir pour répondre aux besoins de l'industrie.

**M. John Heinbecker:** Dans la foulée de cette réponse, le fait de retarder les services est grave et pose un énorme problème. Pour revenir toutefois à mon exposé précédent, je crois que la loi qui régit actuellement la Commission des grains est en fait le problème et un éventuel examen de cette loi pourrait permettre à la Commission canadienne des grains de se comporter ou de pouvoir agir différemment, ce qui lui permettrait probablement d'offrir ces services qu'elle ne peut pas fournir en ce moment.

**M. James Bezan:** Vous avez dit au cours de l'exposé, John, que le rapport COMPAS n'est pas un reflet de la réalité entre les besoins de l'industrie et ce que nous essayons de faire dans le contexte de l'examen des grains. Pourquoi pensez-vous que COMPAS s'est considérablement trompé, compte tenu des observations que vous avez faites?

**M. Wade Sobkowich:** Si vous me permettez, à ce sujet, COMPAS n'a pas abordé la question la plus fondamentale relative à la gouvernance et au mandat. Nous savons tous que d'importants changements se produisent lorsqu'on examine de très près le mandat et la gouvernance d'une organisation. Le problème dont nous parlons, le niveau de service de la CCG dans les ports, est symptomatique de problèmes plus profonds qui ne sont pas le fait de la CCG. Il s'agit simplement d'un problème symptomatique de la nécessité d'un examen.

Pour présenter ce problème en termes simples et compréhensibles, ce qui se produit en fait, c'est que la Commission canadienne des grains a l'obligation statutaire d'offrir des services et que les sociétés céréalières doivent utiliser ces services. Elles ne peuvent pas en vertu de la loi s'adresser à une tierce partie pour obtenir des services

d'inspection. Si la CCG ne peut pas fournir le service, elle est censée accorder une exemption. Dans le cas présent, la CCG a décidé — elle a été forcée de décider, etc. — qu'elle ne peut pas offrir le service au moment où nous le voulons, et qu'elle n'est pas non plus prête à accorder une exemption.

Elle nous demande donc d'utiliser quelque chose qu'elle n'est pas prête à offrir.

• (1055)

**M. James Bezan:** Ma dernière question s'adresse à la Western Canadian Wheat Growers Association et porte sur les problèmes posés par la CCB et les productions à valeur ajoutée. Nous avons entendu M. Venn un peu plus tôt parler de certains des obstacles et j'aimerais avoir des précisions.

Vous avez déjà dit qu'il y a également des problèmes de prix en ce qui concerne le blé d'hiver. À l'heure actuelle, je sais que des agriculteurs dans ma région — et j'en suis un moi-même — sont préoccupés par les productions à valeur ajoutée, du fait qu'ils ne sont pas en mesure de profiter de ces revenus qui pourraient provenir de plus d'activités à valeur ajoutée dans les Prairies. L'avoine en est un bon exemple. Le marché de l'avoine a été ouvert et nous avons maintenant une superficie record en matière de production et de traitement à valeur ajoutée dans les Prairies.

J'aimerais savoir ce que vous en pensez, Stephen.

**M. Stephen Vandervalk:** Je pense que le malt est un très bon exemple, car si vous avez une entreprise de maltage tout près de vous, disons à 50 ou 100 milles, cela peut vous coûter de 8 \$ à 10 \$ la tonne pour le transport. Si vous le vendez à la Commission du blé, vous devez l'amener à l'élevateur, payer les frais afférents, payer le transport jusqu'à Vancouver et retour, ce qui revient à 50 \$ la tonne alors que vous pourriez ne payer que 8 \$ la tonne.

Je connais des entreprises de maltage qui payent plus cher que le prix de vente de la Commission du blé, achetant plus cher aux États-Unis que ce qu'elles payent à la Commission du blé parce que... Désolé, plus que ce que l'agriculteur n'obtient, mais moins que le coût d'achat auprès de la Commission du blé, car à cause de toutes les déductions de fret, d'élévation, de nettoyage et d'inspection, etc.

C'est donc un exemple clair.

Il suffit d'examiner les conséquences des tritrateurs de canola sur l'industrie, à l'effet de Bunge en Saskatchewan sur les cours du canola dans cette région. Vous pouvez vous rendre compte de l'importance d'un seul tritrateur pour les agriculteurs de tous les environs. Ils amènent le canola par camion de partout. Les exemples de valeur ajoutée se multiplient, et certaines de ces sociétés ne veulent pas traiter avec la Commission du blé et ne le feront pas. Que faut-il faire? Nous n'avons pas le choix.

**Le président:** John, rapidement.

**M. John Heinbecker:** Oui, très rapidement. Je pense que l'idée présentée est bonne, mais comme pour toute chose, elle comporte de nombreuses permutations et combinaisons complexes et le comité devrait savoir qu'à partir du moment où on ouvre une partie du marché sans en ouvrir une autre, on peut créer un problème.

Je sais que l'on a beaucoup parlé des multinationales qui siègent à la table aujourd'hui. Nous n'en faisons pas partie et nous avons une minoterie dans l'Ouest canadien; nous devons être sûrs que si des changements sont apportés en matière de commercialisation du blé et de l'orge, on adopte une approche holistique pour éviter de nuire à un marché et d'en favoriser un autre.

**Le président:** Monsieur Atamanenko, cinq minutes, s'il vous plaît.

**M. Alex Atamanenko:** Dans une lettre envoyée en février 2006 au ministre, la division des grains, appuyée par diverses entreprises, dont Cargill, et votre association, a demandé et recommandé que le gouvernement du Canada discute et négocie la question des entreprises commerciales d'État à l'OMC.

Tout le monde sait que les États-Unis et l'Union européenne souhaitent la disparition ce qu'ils appellent les entreprises commerciales d'État. Si nous accédons à leur demande, plions devant l'OMC et éliminons ces entreprises, est-ce que la totalité du commerce mondial du grain va être contrôlé par les multinationales, qui en contrôlent déjà 70 p. 100, et est-ce que les agriculteurs, comme vous-même, vont devoir, à long terme, payer le prix qu'elles commandent, de sorte qu'il n'y aura plus personne pour négocier en leur nom? Voilà pour la première question.

Ensuite, est-il juste de comparer l'Ontario au Canada? D'après certaines statistiques, le blé tendre de l'Ontario se vend actuellement 148,88 \$ la tonne. Il se serait vendu 173 \$ la tonne en vertu de l'ancien régime. Êtes-vous du même avis? Les agriculteurs, semble-t-il, reçoivent moins d'argent. La situation n'est pas la même. Ils ont accès à quinze meuneries et à huit ports. Ils exportent 384 000 tonnes à l'étranger et aux États-Unis, alors que l'Ouest, lui, exporte 10,1 millions de tonnes. Sommes-nous en train de comparer des oranges avec des oranges?

Ma dernière question est la suivante: combien de membres compte votre association? Et combien en compte le Syndicat national des cultivateurs? Vous avez des points de vue divergents. Ils soutiennent que la Commission canadienne du blé a réalisé, l'an dernier, 800 millions de dollars pour le compte des agriculteurs. Nous ne sommes pas du même avis. Combien de personnes font partie du Syndicat et de votre associations? Qui représente vraiment les agriculteurs de l'Ouest canadien?

Je vais m'arrêter ici.

• (1100)

**Le président:** Merci, Alex.

Messieurs.

**M. Stephen Vandervalk:** Votre première question porte sur les multinationales. La mienne aussi: est-ce que le mot multinationales est à proscrire? Est-ce une si mauvaise chose qu'elles achètent notre grain?

Quand la Commission australienne du blé a perdu son monopole d'exportation, le prix de l'orge a augmenté du jour au lendemain. Au lieu d'avoir une seule société qui achetait le grain, il y en avait quatre ou cinq qui faisaient des offres pour l'acquérir.

Et même si toutes ces sociétés offrent d'acheter le grain, où est le mal?

Je peux vous dire, par exemple, quel est le prix demandé à Montana, quelles sont les perspectives de rendement de la Commission canadienne du blé, ou même le prix fixé par celle-ci. Si la Commission fait de l'excellent travail pour ce qui est des PDR, ces dernières n'ont pas, en moyenne, dépassé le prix fixe. Elles s'en sont peut-être rapproché à quelques occasions, mais, à ma connaissance, elles ne l'ont jamais dépassé. Alors pourquoi le prix fixe — c'est le prix du marché que vous obtenez ce jour-là sur le marché — est-il plus élevé que le prix commun? En fait, il ne l'est jamais.

Il y a aussi le classement. Je peux obtenir un meilleur classement pour le même blé aux États-Unis. Je le fais d'abord classer ici, et j'apporte ensuite des échantillons aux États-Unis. Le grain peut être classé n°4 ou 5 au Canada, ou encore obtenir le grade fourrager, mais être classé n°1 au Montana. Il n'est pas nécessaire que ce soit du blé de printemps foncé du nord, qui est d'une belle couleur, car ils n'attachent pas autant d'importance à ce facteur. Vous obtenez non seulement 30 ou 40 cents de plus pour le même grade, mais également un dollar de plus par boisseau, pour un grade supérieur. Un dollar le boisseau, 1,50 \$ ou même 0,50 \$ le boisson, c'est ce qui peut inciter un agriculteur à poursuivre ses activités et non à les abandonner, car 0,50 \$, c'est beaucoup.

**M. Blair Rutter:** Concernant les deux dernières questions, les superficies de blé ont augmenté en Ontario. C'est là le meilleur indicateur, le meilleur baromètre que vous puissiez utiliser pour déterminer si les agriculteurs adhèrent ou non au système. Les superficies de blé ont augmenté. Les agriculteurs se sont rendus compte que la culture du blé est aujourd'hui plus profitable qu'elle ne l'était dans le passé. Les superficies de blé ont connu une hausse record l'automne dernier, tout comme les exportations de blé.

Les agriculteurs de l'Ouest canadien ont été exclus du marché américain pendant presque trois ans. Les cultivateurs de blé de l'Ontario ont, pendant cette période, exporté des quantités record de blé. Le système a donc bien fonctionné pour eux. Les superficies sont à la hausse, tout comme le sont les activités de transformation et les exportations. Il s'agit là d'un exemple à suivre. Nous voulons que les agriculteurs de l'Ouest du Canada connaissent la même expérience.

Pour ce qui est membres, nous en comptons un peu moins de 1 000. Je ne sais pas combien de personnes font partie du Syndicat national des cultivateurs.

**Le président:** On a ouvert une parenthèse que je vais fermer.

Alex, votre temps est écoulé. Y a-t-il d'autres points que vous souhaitez aborder parmi ceux qui ne l'ont pas encore été? D'accord.

Merci beaucoup.

Mesdames et messieurs, nous avons pris plus de temps que prévu. Il est vrai nous avons commencé avec un peu de retard. Plusieurs membres du comité souhaitent poser une brève question. Êtes-vous d'accord? Bien.

Monsieur Thibault, vous avez droit à une brève question, et à une réponse directe.

• (1105)

**L'hon. Robert Thibault (Nova-Ouest, Lib.):** Je voudrais déposer le rapport intitulé « Canadian Wheat Board Annual Producer Survey » de 2006. Il va permettre de dissiper certaines fausses conceptions ou idées entourant le sondage.

**Le président:** A-t-il été publié dans les deux langues officielles?

**L'hon. Robert Thibault:** Je ne saurais vous le dire, monsieur le président.

**Le président:** D'accord. Si vous le faites traduire, j'accepterai volontiers qu'il soit déposé.

Merci.

**Hon. Robert Thibault:** Je vais le faire le plus tôt possible. Ma question comporte deux volets.

Monsieur Vandervalk, il est vrai, comme vous le dites, que nous devons permettre aux gens d'affaires de mener des affaires. Par ailleurs, nous avons un système qui a connu des changements au cours de ses 60 ans d'existence et qui semble fonctionner. Ces changements... il a subi des modifications. Comme l'ont indiqué certains témoins, plut tôt, vous risquez de tout détruire si vous le modifiez trop rapidement.

Ma question est la suivante : est-ce que l'on ne risque pas, avec un système de commercialisation mixte, d'appliquer des normes de classement à ce point si élevées que la Commission du blé serait transformée en dépôt de produits de qualité inférieure ou de faible valeur marchande, ce qui nuirait aux personnes qui dépendent grandement de celle-ci?

Ensuite, monsieur Heinbecker, vous avez dit que certains changements pourraient avoir un impact dévastateur sur l'industrie nationale. Vous avez parlé des minoteries de l'Ouest canadien et d'autres installations. Pouvez-vous, si vous en avez le temps, nous expliquer les changements qui, selon vous, pourraient nuire à l'industrie?

**Le président:** Vous avez posé deux questions. Vous en avez glissé une deuxième, ce qui fait que M. Easter ne pourra en poser une.

Messieurs.

**M. Stephen Vandervalk:** Concernant les changements apportés trop rapidement qui pourraient nous faire perdre tous les gains que nous avons réalisés, la Bourse des marchandises de Winnipeg s'est dotée d'un mécanisme de détermination des prix au cas où le système de commercialisation mixte serait adopté. Le marché est déjà prêt à absorber une structure de commercialisation mixte. Il va s'y adapter sans difficulté. On pourra opérer à partir de Winnipeg, du Kansas, de Minneapolis, ainsi de suite.

Ensuite, je ne vois pas pourquoi... La Commission canadienne du blé existe depuis 60 ans. Elle compte de nombreux clients, un accès aux réseaux. Elle détient de nombreux avantages. Pourquoi perdrait-elle cette part de marché simplement parce que j'ai la possibilité de vendre à Cargill, à Agricore, à P & H, directement? Pourquoi?

Nous avons rencontré de nombreux agriculteurs, et ils souhaitent que la Commission canadienne du blé continue de vendre une partie de leur blé.

**L'hon. Robert Thibault:** Quelle partie?

**Mr. Stephen Vandervalk:** Ce que l'on veut, c'est que l'agriculteur détermine à l'avance la quantité de blé qu'il veut mettre en commun. De cette façon, on sait combien de blé doit être vendu et dans quel délai. On a aussi une idée de la qualité de celui-ci.

Pour ce qui est des autres produits, le canola, l'avoine, ou peu importe, peut être conservé pendant un certain temps. Plus la période de conservation est longue, plus la valeur du produit augmente. Dans le cas de la Commission, elle peut conserver le blé, le déclasser et le garder pendant un an. Sa valeur, elle, ne changera pas.

Il y a toute une série d'inconvénients. Nous n'avons pas le temps de les énumérer tous, mais...

**Le président:** Nous, vous n'avez pas le temps de le faire.

**M. Stephen Vandervalk:** Je vais m'arrêter ici.

**M. John Heinbecker:** Je ne veux pas que mes propos au sujet de l'industrie meunière soient mal interprétés. Je ne dis pas que les changements auraient nécessairement un effet négatif sur l'industrie. Ce que j'essaie de dire, c'est que le système de manutention et de transport du grain est très complexe. Le moindre petit changement se répercute sur toute la chaîne, voire jusqu'aux producteurs.

Concernant le projet de loi dont il a été question plus tôt, ou encore l'idée de permettre aux producteurs d'avoir leurs propres installations de production, si cette installation est, disons, en concurrence directe avec la miennne ou celle de quelqu'un d'autre et qu'elle a une structure de prix, un système d'approvisionnement différent, cela peut déséquilibrer la concurrence. Le gouvernement doit veiller à ce qu'il y ait un équilibre concurrentiel même au Canada.

**Le président:** Merci, messieurs.

Monsieur Miller, un bref commentaire.

**M. Larry Miller (Bruce—Grey—Owen Sound, PCC):** Merci, monsieur le président.

Monsieur Vandervalk, j'ai trouvé certains de vos commentaires fort intéressants, notamment ceux qui ont trait à la démocratie et au droit de choisir l'acheteur. Je pense que M. Heinbecker serait d'accord pour dire qu'en Ontario, l'option de vendre n'a certainement pas nuit à ses activités ou à celles des autres.

Pour ce qui est de la structure de commercialisation mixte, si les producteurs laitiers de l'Ontario avaient le droit de soumettre leurs produits à la gestion de l'offre, mais pas ceux du Québec, M. Bellavance, au nom des producteurs qu'il représente, n'hésiterait pas à aller frapper à la porte du ministre. M. Easter protesterait lui aussi si les producteurs de l'Île-du-Prince-Édouard se trouvaient dans la même situation.

Monsieur Vandervalk, je voudrais vous poser une question hypothétique : si l'industrie du blé décidait, par voie de vote, d'adopter ou non la structure de commercialisation mixte — et ce n'est pas ce que je propose —, ne serait-il pas juste que tous les producteurs de blé du Canada, y compris ceux de la Colombie-Britannique et de l'Ontario, participent à ce vote?

• (1110)

**M. Stephen Vandervalk:** Oui, tout le monde devrait avoir le droit de voter. On ne peut pas laisser la majorité imposer sa volonté à la minorité. C'est aussi simple que cela. Peu importe que vous organisiez ou non un vote. Comment aurions-nous évolué en tant que société au cours des 100 dernières années si seul le vote de la majorité avait compté? Je peux vous donner plusieurs exemples. Je ne sais pas s'ils sont raisonnables, mais...

**M. Larry Miller:** Je suis d'accord avec vous, monsieur Vandervalk, mais je...

**Le président:** Nous sommes en train de nous lancer dans une discussion.

**M. Larry Miller:** Je voulais tout simplement savoir si, à votre avis, chaque producteur devrait participer au vote. Je pense que vous avez dit oui.

**M. Blair Rutter:** Ce que nous essayons de vous dire, c'est que la loi devrait être la même partout au pays. Les agriculteurs de l'Ouest devraient avoir les mêmes droits et libertés que les agriculteurs des autres régions du Canada. À vous de décider comment y arriver, mais il s'agit là d'un droit fondamental que les agriculteurs de l'Ouest devraient avoir.

**Le président:** Et inversement, les agriculteurs de l'Est devraient avoir la possibilité de faire affaire avec la Commission canadienne du blé.

Merci.

Nous allons bientôt mettre un terme à la réunion. Je vous demande de rester à vos places, car nous avons encore quelques questions à régler.

Les témoins peuvent partir.

Merci beaucoup pour les exposés que vous nous avez présentés. Ils étaient fort intéressants.

À la dernière réunion du comité, il a été question d'organiser une courte visite à l'usine de biodiésel de Rothsay, mardi prochain. Nous devons en discuter avec le comité de liaison. Le greffier a préparé un budget. Il y a certaines choses que les représentants de Rothsay voudraient nous montrer. Cela dit, notre calendrier pour la journée de mardi a été modifié, puisque nous allons siéger jusqu'à minuit la semaine prochaine. Est-ce que le comité souhaite toujours faire le voyage? Si oui, je vais en faire la demande au comité de liaison.

[Français]

**M. André Bellavance:** Je suis d'accord pour qu'on aille visiter l'usine d'éthanol. Par contre, on avait discuté de l'horaire. J'aimerais que nous partions le matin et que nous soyons tous de retour en fin de journée afin, s'il y avait des votes ou autre chose en soirée, de pouvoir y participer. Je ne voudrais rien manquer. Rien ne nous empêche de partir tôt le matin, même avant l'heure prévue de la réunion du comité. Je crois que ce serait le moment idéal pour y aller et revenir.

[Traduction]

**Le président:** D'accord. Nous allons vérifier ce qui est prévu à l'horaire, mardi prochain.

Il va être question de transport. Si nous changeons cela à jeudi, journée où aucune réunion n'est prévue, nous pourrions faire la visite mardi.

Est-ce que tout le monde est d'accord?

Le groupe sera composé de 12 députés, des membres du personnel et de toute autre personne que nous recueillerons en cours de route, les interprètes, ainsi de suite. Nous allons nolisier un autobus.

Nous avons établi un budget et préparé une motion aussi qu'il faudra présenter au comité. Nous demandons que le comité de liaison nous accorde environ 2 500 \$ pour la visite.

Êtes-vous d'accord?

**Des voix:** Oui.

**Le président:** La motion est la suivante :

Que le budget proposé de 2 506 \$ pour le voyage du comité à Sainte-Catherine (Québec), le 20 juin 2006, en vue de son étude sur la stratégie sur les

biocarburants, soit adopté, et que le président présente ledit budget au sous-comité du budget du comité de liaison.

**Une voix:** J'en fais la proposition.

(La motion est adoptée.)

**Le président:** S'ils se réunissent assez rapidement pour approuver ce budget, nous pourrions faire le voyage.

La motion va être présentée à la Chambre.

●(1115)

**M. Alex Atamanenko:** Gerry, quand allons-nous examiner le projet de loi C-300?

**Le président:** Lundi prochain.

**M. Alex Atamanenko:** D'accord. Il n'y a donc pas de conflit avec le voyage que vous proposez?

**Le président:** Non, à moins que vous ne décidiez de parler toute la nuit. Si vous voulez le faire, allez-y. S'il est mis aux voix avant l'ajournement, tant mieux.

**M. Alex Atamanenko:** Je peux très bien parler toute la nuit, lundi.

**L'hon. Wayne Easter:** Allez-vous tenir un vote là-dessus? Je pensais que vous étiez contre les votes? Si on l'adoptait avec dissidence?

**Le président:** Monsieur Easter, vous m'étonnez.

Ce serait très bien. Avec dissidence. Je suis d'accord.

Voilà qui règle la question de Rothsay.

Bien. Nous partirons le matin, à l'heure à laquelle le comité se réunit habituellement, soit à 9 heures. Nous reviendrons à temps pour les votes, ainsi de suite — à la condition que le comité de liaison donne son approbation. Le greffier va nous distribuer l'ordre du jour proposé et tout le reste immédiatement.

Monsieur Easter.

**L'hon. Wayne Easter:** Je veux tout simplement m'assurer que la motion que j'ai déposée va faire l'objet d'un avis.

**Le président:** Oui, c'est le prochain point sur ma liste.

Nous avons un avis de motion de M. Easter, que nous allons examiner jeudi. Je vous demande de vous préparer en conséquence. Vous allez en recevoir une copie dans les deux langues officielles.

Je pense que nous avons terminé.

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 site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :**

**Also available on the Parliament of Canada Web Site 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.**