



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

AGRI • NUMÉRO 035 • 1^{re} SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 8 février 2007

—
Président

M. James Bezan

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :

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

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

Le jeudi 8 février 2007

• (1535)

[Traduction]

Le président (M. James Bezan (Selkirk—Interlake, PCC)): La 35^e séance du comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire est maintenant ouverte.

Nous accueillons aujourd'hui des représentants du secteur de la fabrication et de la vente d'équipement agricole canadien. Messieurs Peter Maurice, Doug Tibben, John Schmeiser, Duane Smith, Bob Frazee et Howard Mains, nous sommes ravis de vous recevoir.

Monsieur Schmeiser, à vous d'ouvrir le bal. Veuillez faire en sorte que vos remarques liminaires soient aussi brèves que possible pour qu'on ait un maximum de temps pour vous poser des questions par après.

M. John Schmeiser (vice-président exécutif, Canada West Equipment Dealers Association): Merci beaucoup, monsieur le président. Je vais permettre aux autres témoins de se présenter.

Je voudrais remercier M. Howard Mains, de l'Association des fabricants d'équipement, de s'être joint à nous. Nous essayons de travailler en étroite collaboration avec les fabricants du Canada quand nous abordons des questions qui sont importantes pour nos deux organisations.

Tout d'abord, je désire remercier le comité de m'avoir invité à comparaître au nom des concessionnaires de machinerie agricole, qui sont plus de 800 au Canada. Au Canada, les concessionnaires sont représentés par trois associations régionales et une organisation internationale. Toutes sont représentées aujourd'hui.

Les administrateurs qui siègent aux conseils de ces associations sont élus par les concessionnaires dans leurs régions respectives. De plus, les trois organisations canadiennes font partie d'un regroupement de 18 associations, la North American Equipment Dealers Association.

Je vais demander à chacun des représentants de se présenter et de nous donner un bref aperçu des activités de son association. Commençons par M. Bob Frazee, qui est président de la North American Equipment Dealers Association.

M. Bob Frazee (président, North American Equipment Dealers Association): Bonjour. Merci de nous avoir invités à comparaître aujourd'hui.

Comme l'a dit John, je suis président de la North American Equipment Dealers Association, qui représente près de 5 000 concessionnaires au Canada et aux États-Unis.

Notre raison d'être est de créer un environnement propice à l'essor des concessionnaires nord-américains. Pour y arriver, nous défendons les intérêts des concessionnaires que nous représentons en entretenant de meilleures relations avec les fabricants et en participant aux affaires gouvernementales.

Je suis ici pour soutenir les efforts de nos trois organisations affiliées canadiennes visant certains changements législatifs dont profiteront l'ensemble de nos membres canadiens. Mon association soutient sans réserve les résolutions présentées aujourd'hui et je vous exhorte à demander qu'elles soient adoptées à titre de politique par le ministre de l'Agriculture.

« Aidons les concessionnaires à réussir », voilà notre devise. C'est en comparaisant devant le comité, entre autres, que nous la respectons. Je vous remercie encore une fois de votre attention.

[Français]

M. Peter Maurice (directeur général, Association des marchands de machines aratoires de la province de Québec):

Bonjour, je m'appelle Peter Maurice. Même si je porte un nom anglais, je travaille au Québec. Je suis le directeur général de L'Association des Marchands de Machines Aratoires de la Province de Québec. L'association, qui est un organisme à but non lucratif, a été fondée en 1949. Sa mission consiste à compiler des statistiques et des renseignements sur la machinerie aratoire au Québec, obtenir la plus grande coopération des marchands dans les diverses régions de la province et promouvoir la vente et l'utilisation de la machinerie aratoire au Québec.

Notre association a été fondée dans le but de regrouper tous les concessionnaires de machinerie agricole de la province. Nous sommes une source d'information et nous offrons à nos membres des services tels que les programmes d'assurance-groupe, d'assurance générale ainsi que les formulaires légaux dont ont besoin les concessionnaires.

Au total, il y a environ 160 concessionnaires de machinerie agricole au Québec. Un peu plus de 3 000 employés travaillent chez ces concessionnaires. La taille de ceux-ci varie, et le nombre d'employés par concessionnaire varie en conséquence, en l'occurrence de 5 à 125. Dans les ateliers, en 2006, le taux horaire moyen demandé aux cultivateurs était de 60 \$ l'heure. Dans certaines régions, le taux horaire était de 66 \$ l'heure. Au Québec, le taux horaire moyen versé aux mécaniciens est d'environ 16 \$ l'heure. La langue utilisée est le français, et nos clients sont tous francophones. Tous les documents et l'information que nous transmettons à nos membres sont donc en français.

Au nom des membres concessionnaires agricoles du Canada, nous sommes heureux de faire cette présentation devant le Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire afin que le gouvernement en prenne connaissance.

Je vais maintenant parler de la place du Canada dans un monde concurrentiel.

Les membres de notre association vendent de l'équipement principalement destiné à un usage agricole. Ils sont sensibles aux besoins des agriculteurs en matière de changement et de démographie. Nous avons constaté que l'équipement offert pour la vente avait beaucoup progressé sur le plan technologique. Comme les membres du comité le savent, l'agriculture est aujourd'hui très différente de ce qu'elle était il y a 30 ans, 20 ans voire 10 ans.

Cependant, nous croyons que les politiques gouvernementales qui touchent notre industrie n'ont pas changé assez rapidement. Par conséquent, dans le cadre de notre présentation devant ce comité, nous voudrions faire état de la situation de notre industrie et, à l'étape de la conclusion, porter quelques recommandations à l'attention du comité.

Merci.

[Traduction]

M. Duane Smith (premier vice-président, Canada West Equipment Dealers Association): Bonjour.

Je m'appelle Duane Smith et suis directeur de l'association représentant les concessionnaires de l'ouest du Canada, la Canada West Equipment Dealers Association. En effet, nous représentons quelque 400 concessionnaires de machinerie agricole dans les quatre provinces de l'Ouest et avons environ 8 000 employés. Pour ma part, je suis PDG de la société JayDee Equipment, qui détient cinq concessionnaires John Deere dans le sud-ouest de la Saskatchewan, à Swift Current, Kindersley, Kyle, Maple Creek et Leader. Nous sommes heureux de comparaître au nom des concessionnaires de l'Ouest canadien.

M. Doug Tibben (directeur, North American Equipment Dealers Association, Canada East Equipment Dealers Association): Bonjour.

Je m'appelle Doug Tibben et siège au conseil d'administration de la Canada East Equipment Dealers Association qui représente environ 350 concessionnaires et compte quelque 6 000 employés. De plus, je suis propriétaire exploitant de trois entreprises locales, à Winchester, à Richmond et à Brinston, où travaillent 35 employés.

M. John Schmeiser: Chaque année, on reçoit un numéro spécial du bulletin Ag Equipment Intelligence qui présente les résultats d'un sondage effectué auprès des différents concessionnaires partout au Canada et dont le but est de déterminer comment se portera le marché au cours de la prochaine année. Les résultats de ce sondage et les rapports émanant des diverses réunions de concessionnaires nous portent à croire qu'il est fort probable que le secteur de la vente de machinerie agricole connaîtra une croissance en 2007.

Nous pensons que les activités des concessionnaires de machinerie agricole et leurs chiffres d'affaires reflètent avec justesse la santé économique du secteur agricole au Canada. Nos chiffres d'affaires dépendent de plusieurs facteurs, dont les plus importants sont les conditions climatiques et le prix des denrées. Si les conditions climatiques sont bonnes et permettent aux agriculteurs d'ensemencer leurs champs, nos membres vendront de l'équipement agricole. De plus si le prix des denrées est élevé, nos clients achèteront de la machinerie. Quand les bonnes récoltes vont de pair avec des denrées se vendant à prix fort, cela se traduit par une augmentation marquée du chiffre d'affaires de nos membres.

L'année 2006 a été bonne pour nos membres. Ainsi, pour chaque catégorie de machinerie agricole répertoriée par l'Association of Equipment Manufacturers, les ventes ont augmenté en 2006 par

rapport à 2005. En 2006, il s'est vendu 19 375 tracteurs au Canada. Je précise qu'il s'agit de tracteurs neufs. Il s'agit d'une augmentation de 11,6 p. 100 par rapport à 2005. De plus, les concessionnaires canadiens ont vendu 1 583 moissonneuses-batteuses neuves en 2006, soit une petite augmentation de 1,2 p. 100 par rapport à 2005. Cet accroissement n'est pas énorme mais il est encourageant étant donné que notre secteur fait face à la consolidation des exploitations agricoles à l'échelle du Canada en raison de phénomènes comme la croissance de la population et l'expansion des zones urbaines qui ont fait chuter la superficie des terres cultivées.

Pour ce qui est de 2007, les concessionnaires canadiens se montrent sensiblement optimistes et s'attendent à ce que leurs chiffres d'affaires augmentent: 51 p. 100 d'entre eux ont indiqué que leurs ventes augmenteraient de façon significative en 2007. L'ensemble de nos membres s'attend à ce que les tracteurs, dans toutes les tailles, se vendent aussi bien, sinon nettement mieux, qu'en 2006.

Pour ce qui est des autres engins agricoles, d'après nos membres, il devrait y avoir de solides augmentations dans presque toutes les catégories. Les GPS, les chargeurs, les presses à balles cylindriques et l'équipement pour pelouses et jardins mèneront au bal. Les ventes de moissonneuses-batteuses devraient rester stables.

Seuls les instruments de travail du sol, à savoir les cultivateurs, les charrues et les disques, devraient se vendre moins bien. Ce phénomène s'explique non par le manque de confiance dans le secteur mais plutôt par les pratiques de rétention d'humidité et de conservation du sol qui évoluent.

Toujours d'après notre sondage, les concessionnaires n'ont pas l'intention de diminuer leurs dépenses en capital en 2007. En fait, un nombre important de nos membres pensent accroître leurs dépenses en capital de plus de 10 p. 100. De façon générale, ce sont tous les secteurs de notre champ d'activité qui vont bénéficier de cette augmentation des investissements. Ce sont les services d'entretien qui enregistreront l'augmentation la plus marquée. En effet, nos membres amélioreront leurs installations et leurs véhicules de dépannage et ajouteront des techniciens.

Une fois que notre mémoire aura été traduit, il sera distribué. Vous y trouverez une ventilation par région, des questions d'intérêt et des inquiétudes de nos membres pour 2007 ainsi qu'une ventilation par province qui sera ajoutée à titre d'information.

• (1540)

M. Doug Tibben: Notre industrie est en transition depuis des années. Les progrès dans les pratiques agricoles, la diminution du nombre d'agriculteurs et l'arrivée de nouvelles technologies ont eu une incidence majeure sur notre secteur. Les réseaux de concessionnaires ne cessent de se regrouper et les concessions ont été obligées de fusionner entre voisins pour réduire leurs coûts et rester rentables.

De plus, les constructeurs souhaitent regrouper davantage le réseau de concessionnaires et s'y emploient sur le marché. Nombre de nos membres considèrent que c'est une occasion de se développer. C'est un enjeu important et toutes nos associations essaient d'aider les concessionnaires dans cette transition. Nous devons d'ailleurs vous informer que c'est une tendance qui semble là pour demeurer un certain temps et que nous n'avons pas l'intention d'intervenir.

Les prévisions de 2007 se penchent également sur des questions de la plus haute importance. Le plus gros défi pour les concessionnaires canadiens est le défi humain. Nous avons énormément de mal à recruter et à conserver nos employés, en particulier chez nos techniciens. Dans nos prévisions de 2007, près de 72 p. 100 des concessionnaires canadiens considèrent que la disponibilité de techniciens sera leur plus gros problème.

Pour la plupart, nos membres se trouvent dans des régions rurales et, dans bien des cas, ce sont les plus gros employeurs locaux. Néanmoins, nous constatons qu'il est de plus en plus difficile de trouver du personnel et nous estimons actuellement qu'il existe plus de 1 000 offres d'emploi de techniciens au pays pour lesquels on ne voit pas pour le moment de candidats.

Nos trois associations canadiennes ont entrepris des démarches intéressantes pour essayer de remédier à ce problème. Elles ont notamment décidé d'aller recruter à l'étranger, de créer des bourses, de parrainer directement des étudiants, de réaliser des vidéos professionnelles, de partager les coûts des manuels scolaires, de faire la promotion du métier et de créer des partenariats avec des collèges régionaux. Ce ne sont là que quelques exemples.

Nous nous employons activement au recrutement de personnel depuis 10 ans et jusqu'ici nous y avons consacré plus de 500 000 \$. Nous espérons que le comité voudra bien soutenir nos efforts de création et de maintien d'emplois dans ces entreprises rurales.

Permettez-nous de signaler un dernier point important dans la perspective 2007. Seulement 14 p. 100 de nos membres au Canada considèrent que le Programme canadien de stabilisation du revenu agricole est ce qu'il y a de plus inquiétant et 57 p. 100 ne s'en préoccupent absolument pas.

Bien que notre secteur est satisfait toute l'assistance fédérale au secteur agricole dont bénéficient nos clients, notre sondage révèle que les niveaux d'assistance sont moins importants aujourd'hui qu'ils ne l'étaient par le passé. Nous reconnaissons toutefois que cette opinion peut changer d'une année sur l'autre.

● (1545)

M. Duane Smith: Cela dit, nous comparaissons aujourd'hui pour demander au comité de nous aider sur cinq points importants pour les concessionnaires de machinerie agricole.

Tout d'abord, nous avons demandé que le ministère des Finances augmente la déduction pour amortissement (DPA) sur le matériel agricole neuf jusqu'à 40 p. 100 la première année plutôt que 30 p. 100 aujourd'hui. Ceci concerne les investissements dans du matériel agricole neuf.

Notre organisation a présenté sa demande au comité permanent des finances en 2006 et on y a fait allusion dans le rapport prébudgétaire présenté à la Chambre des communes. Le rapport du comité, dans sa recommandation numéro 24, dit ceci:

... si un amortissement accéléré permettrait d'accroître la productivité. S'il en arrive à cette conclusion, il faudrait modifier le taux de déduction pour amortissement.

Nous estimons que le marché actuel permet un renouvellement plus rapide du matériel et que le taux de 30 p. 100 ne reflète plus le contexte actuel. Une DPA de 40 p. 100 est prévue pour les gros camions et la même chose devrait être offerte pour le matériel agricole.

En outre, des initiatives récentes aux États-Unis ont provoqué une accélération rapide de la période d'amortissement. La North American Equipment Dealers Association a lancé une initiative visant à ce que le matériel agricole soit entièrement amorti sur une

période de cinq ans plutôt que sur la période actuelle de sept ans et Washington ne semble pas hostile à ce message. Un tel changement au Canada profiterait à tous les secteurs de matériel agricole, qu'il s'agisse de constructeurs, de concessionnaires ou de consommateurs, mais les plus gros bénéficiaires seraient nos clients agriculteurs. L'agriculteur d'aujourd'hui et l'agriculteur novateur de demain remplacent l'un et l'autre leur matériel plus rapidement que par le passé et il serait ainsi normal d'accélérer l'amortissement en conséquence.

Un autre avantage serait pour l'environnement. Au fur et à mesure que du matériel agricole plus économique et perfectionné arrive sur le marché, il remplace l'ancien matériel gros consommateur d'énergie. Une accélération de la DPA pour le matériel agricole nous permettra de rester concurrentiels sur la scène internationale.

Nous espérons que le comité nous soutiendra devant le ministère des Finances.

Nos deuxième et troisième recommandations portent sur des aspects environnementaux. Nous demandons que le comité propose et appuie l'adoption d'un programme qui offrirait des incitatifs financiers aux agriculteurs qui remplaceraient, renouvelleraient et rendraient plus écoénergétiques leurs vieux moteurs diesel.

Nous nous inspirons d'un programme qui existe actuellement aux États-Unis pour réduire les émissions des moteurs diesel. Nous estimons que les constructeurs, les concessionnaires et nos clients agriculteurs sont prêts pour une telle initiative; toutefois, ce qu'il faut, c'est un incitatif. Nous comptons sur le comité à cet égard puisque cela mettrait le Canada au rang des pays qui s'efforcent de réduire la pollution émanant du matériel agricole.

Toujours sur le thème de l'environnement, nous tenons à signaler au comité que les filiales canadiennes de la North American Equipment Dealers Association sont très favorables à la création et au développement d'une industrie viable des biodiesels au Canada et nous demandons que les incitatifs offerts aux États-Unis soient également offerts au Canada afin d'encourager ce phénomène.

Outre l'intérêt que cela présente pour l'environnement, ces nouvelles industries du biodiesel et de l'éthanol ont fait une nouvelle demande pour les produits de nos clients. Le coût des produits de base a augmenté au cours de l'année, en partie du fait des initiatives de biodiesel lancées au Canada et aux États-Unis. C'est certainement ce qui explique entre autres l'optimisme de nos membres. Nous espérons que ce n'est pas un phénomène à court terme mais nous croyons que les incitatifs offerts au Canada devraient être les mêmes que ceux qui sont offerts aux États-Unis si nous voulons que le secteur des biodiesels survive à long terme.

Notre quatrième recommandation au comité est également d'ordre financier et porte sur le plafond d'exonération fiscale des gains en capital. Nous recommanderions que celui-ci soit porté à 750 000 \$ du fait que nos entreprises se regroupent. Ça devient un problème plus important dans notre secteur.

Nous estimons que le plafond de 500 000 \$ est désuet et qu'il devrait davantage refléter l'économie d'aujourd'hui et les dimensions de nos entreprises puisque chaque année il y en a davantage parmi celles qui sont vendues qui dépassent ce plafond. Nous présenterons également cette recommandation au ministère des Finances. Nous espérons que le comité voudra bien nous appuyer.

Notre cinquième et dernière recommandation porte sur la pénurie de techniciens. Nous demandons l'appui du comité pour mettre sur pied des programmes et nous aider à recruter et à conserver nos techniciens pour que nos membres puissent assurer convenablement le service après vente du matériel que nous vendons à nos clients agriculteurs. Nous recommandons que des programmes viennent aider à recruter à l'étranger, à former des techniciens, en tenant compte de la vie rurale et en offrant des crédits d'impôt pour les achats d'outils que doivent faire tous les techniciens.

Pour finir, nous espérons que l'année 2007 sera une bonne année pour le secteur des machines agricoles, une année positive pour les agriculteurs canadiens, les concessionnaires et les constructeurs canadiens.

Au nom de nos membres concessionnaires partout au pays, nous tenons à remercier le comité de nous avoir donné cette occasion de s'adresser à lui et nous sommes à sa disposition pour répondre à ses questions et recevoir ses commentaires.

Merci.

● (1550)

Le président: Merci, messieurs.

Monsieur Mains, voudriez-vous ajouter des commentaires de l'Association of Equipment Manufacturers?

M. Howard Mains (conseiller d'intérêts publics canadiens, Association of Equipment Manufacturers): Monsieur le président, merci, et merci, John, de vos aimables commentaires.

Il est important de noter que les concessionnaires et les constructeurs ont tous un objectif commun, à savoir d'offrir les machines voulues aux agriculteurs et de s'assurer que ce matériel fonctionne quand ils doivent s'en servir.

Je dirai d'abord quelques mots de l'Association of Equipment Manufacturers. C'est l'association professionnelle qui représente les secteurs de matériel agricole, forestier, minier et de construction. Outre les constructeurs de matériel canadien, tels que MacDon, à Winnipeg, il y a quelque 700 autres membres qui construisent des tracteurs, du matériel aratoire, du matériel électronique et du matériel de récolte dont dépendent les agriculteurs canadiens pour semer et récolter.

Je voudrais vous entretenir cet après-midi de cinq domaines qui peuvent vous intéresser. Très brièvement, il y a d'abord l'historique des ventes. Je vous ai fait distribuer un tableau qui montre les ventes des 20 dernières années en matériel agricole au Canada, ou plutôt des ventes de tracteurs et de moissonneuses-batteuses. Vous constatez que ce n'est pas un marché qui se développe rapidement, sauf dans les secteurs qui semblent servir des superficies plus importantes. D'autre part, ces chiffres de ventes suivent pratiquement les tendances du marché, regardez la crise de l'ESB en 2003-2004, vous voyez ce que cela a représenté pour les ventes de tracteurs et de moissonneuses-batteuses.

Nous sommes tous ici bien au courant de l'amélioration énorme de la productivité des agriculteurs canadiens au cours des 40 dernières années. Des études effectuées au Centre George Morris de l'Université de Guelph révèlent que les agriculteurs ont été aussi innovateurs et efficaces dans leurs gains de productivité que tous les

autres grands secteurs industriels en Ontario. Nos agriculteurs peuvent être très fiers de cela.

Ces gains de productivité résultent d'une foule de progrès technologiques différents. Par exemple, si je continue à traire les vaches dans le comté de Lanark à 45 minutes d'ici, j'envisagerais probablement d'acheter un robot pour le faire, comme l'ont fait certains de mes voisins qui sont toujours dans ce secteur.

Un autre bond de productivité énorme est venu de l'application de la technologie du GPS à l'agriculture. Les systèmes de précision qui existent maintenant — les systèmes de direction assistée, les systèmes de contrôle pour semer, l'utilisation d'engrais et de pesticides et les rendements des récoltes, tout cela permet aux agriculteurs de diminuer leurs coûts d'intrant tout en réduisant les répercussions environnementales et en optimisant le revenu tiré d'un acre de terre. Ainsi, les systèmes agricoles de précision permettent de faire face aux problèmes économiques et environnementaux que rencontrent les agriculteurs d'aujourd'hui.

Les fabricants de moteurs ont également beaucoup amélioré le rendement énergétique. C'est une des raisons pour lesquelles nous demandons que les taux de DPA soient accrus. D'après le laboratoire de test de tracteur de l'Université du Nebraska, le rendement énergétique moyen en 1981, et je vous prie de m'excuser d'utiliser cette mesure, mais c'est ainsi qu'ils s'y prennent et ceux d'entre nous qui sont agriculteurs savent un peu de quoi je parle, était de 12,2 chevaux à l'heure par gallon. Compliqué, n'est-ce pas? Pour ce qui est des dernières technologies, l'année dernière, Deere a fait subir à un de ses tracteurs le test de tracteur du Nebraska et a obtenu le résultat de 18,7 chevaux à l'heure par gallon, soit une amélioration de 50 p. 100, tout en respectant les règlements du niveau trois de l'EPA en ce qui concerne les émissions.

Grâce à ces améliorations technologiques constantes, non seulement pour les tracteurs mais pour l'ensemble du matériel agricole, les agriculteurs canadiens remplacent beaucoup plus rapidement leur matériel. Par le passé, les agriculteurs novateurs remplaçaient peut-être leurs tracteurs tous les cinq à sept ans. Cela dépend, mais nous arrondissons. Aujourd'hui, et les concessionnaires sont bien au courant, ces agriculteurs de pointe, ceux qui innover, remplacent leur matériel beaucoup plus rapidement, peut-être tous les trois à cinq ans, afin de réduire leurs frais de fonctionnement grâce à un meilleur rendement énergétique et de devenir le plus rentable possible.

Pensez à deux images. D'une part un harnais de cheval, de l'autre un magnifique nouveau tracteur de 250 chevaux équipé du GPS, peut-être à la ferme de Doug à Winchester.

● (1555)

Je pense que vous conviendrez avec moi qu'il y a un vif contraste entre ces « tracteurs ». Or, la loi de l'impôt ne fait pas de distinction. Ils sont traités de la même façon. Ils font tous les deux partie de la catégorie 10 au titre des déductions pour amortissement. En effet, les deux sont assujettis au même taux de dépréciation de 30 p. 100. Voilà donc un exemple qui montre que notre code fiscal est dépassé, et je crois qu'il y a lieu de dire que nous avons besoin d'examiner à fond ce code pour être en mesure de voir que les chevaux harnachés et les nouveaux tracteurs ne sont pas la même chose.

En octobre dernier, des concessionnaires et des constructeurs ont écrit une lettre conjointe au ministre des Finances demandant au gouvernement de moderniser les taux de déduction pour amortissement, et nous exhortons le comité à recommander ces changements au gouvernement. Ce faisant, le comité de l'agriculture appuierait le comité de l'industrie, qui a déposé un rapport mardi contenant une recommandation allant dans ce sens, et le comité des finances. Ainsi, nous serions en mesure d'entamer le cycle budgétaire sachant que trois comités font éventuellement la même recommandation.

Permettez-moi maintenant d'aborder une question qui revêt une importance particulière pour les membres de l'AEM, voire les concessionnaires, et c'est une question dont est saisi un comité parlementaire, soit le projet de loi C-257. Je suis sûr que vous en avez déjà entendu parler quelque peu.

Les concessionnaires comme les constructeurs doivent pouvoir compter sur un réseau solide et fiable de télécommunications afin d'assurer une livraison rapide des pièces de rechange pour la réparation des machines agricoles. Je vous signalerai que dans certaines provinces, les constructeurs d'équipements agricoles sont obligés par la loi de livrer des pièces de rechange dans un créneau horaire déterminé. En Saskatchewan, c'est 72 heures. Une longue grève des employés d'une compagnie de téléphone sans possibilité de recours à des travailleurs de remplacement pour assurer le bon fonctionnement de réseaux de télécommunications cruciaux dont dépend tout le monde, y compris les témoins comparaisant devant vous aujourd'hui, mettrait en péril notre capacité collective de faire parvenir les pièces de rechange aux agriculteurs.

Durant les 20 années précédant les changements qui ont été apportés à la partie I du Code du travail en 1999, le Parlement avait dû intervenir 17 fois pour mettre fin à des conflits de travail. Depuis, le Parlement n'a pas eu à intervenir une fois. C'est pourquoi je suis sûr que vous allez faire part de ces préoccupations aux collègues de votre caucus.

L'AEM, tant au Canada qu'aux États-Unis, appuie les efforts actuellement déployés par le gouvernement en vue d'établir une stratégie en matière d'énergie renouvelable. Aux États-Unis, l'association collabore avec 200 autres organisations dans le cadre de l'initiative 25X25, dont l'objectif est d'obtenir 25 p. 100 de l'approvisionnement énergétique des États-Unis des terres exploitables du pays d'ici à 2025.

Au Canada, le gouvernement a établi un mandat pour les biocarburants. Cela étant, sans parité fiscale avec les États-Unis, l'essentiel de la transformation à valeur ajoutée déménagera au sud de la frontière. Cela signifie que la valeur des emplois, de l'équipement, des pièces et des services d'entretien profitera aux États-Unis, pas au Canada. Nous deviendrions ainsi des exportateurs de matières brutes et des importateurs de produits finis.

Nous avons une occasion en or d'avoir une industrie créée et développée au Canada, et tout ce que les producteurs demandent, ce sont des chances égales. Il y aura certainement des retombées économiques pour les collectivités rurales et les économies tributaires de l'agriculture.

Bref, monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du comité, les constructeurs et les concessionnaires souscrivent à un objectif commun, celui de fournir aux agriculteurs canadiens l'équipement dont ils ont besoin pour cultiver la terre et faire leurs récoltes. L'AEM partage les préoccupations des concessionnaires et exhorte le comité tout particulièrement à adopter la motion invitant le gouvernement à accroître les taux de déduction pour amortissement.

Merci de m'avoir donné l'occasion de m'adresser au comité cet après-midi.

• (1600)

Le président: Je vous remercie, messieurs. Merci d'être venus. Nous avons tenté d'organiser cette rencontre avant Noël, mais votre comparution aujourd'hui tombe à point, étant donné que le budget sera présenté durant la session du printemps.

Sur ce, je donne la parole à M. Steckle. Nous allons commencer un premier tour de table, de sept minutes.

M. Paul Steckle (Huron—Bruce, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président et merci aux invités.

C'est un sujet intéressant, un sujet qui m'est très cher depuis longtemps. Je sais que nous affichons peut-être des couleurs différentes de temps à autre, comme c'est le cas dans cette enceinte. Cela étant, je pense que les préoccupations qui nous animent quand nous voulons rendre service à la collectivité que nous représentons, la communauté agricole, sont de même nature.

Monsieur Tibben, vous avez indiqué tout à l'heure que les subventions à l'agriculture ne sont pas très importantes... Est-ce que vous faisiez une comparaison entre les besoins en février 2007 par rapport aux besoins en janvier 2005? Ou est-ce le consensus général? Nous ne comprenons pas le message.

Monsieur Tibben, je crois que c'est vous qui avez laissé entendre que les subventions agricoles ne posent plus problème comme autrefois. À mon avis, si ce n'est plus le cas maintenant, c'est peut-être uniquement parce que le prix des produits agricoles a augmenté. Peut-être pourriez-vous nous donner une explication, car nous risquons de quitter cette réunion aujourd'hui pensant que, alors que nous nous apprêtons à examiner notre cadre stratégique pour l'avenir, nous n'avons pas besoin de le faire, si nous n'avons pas besoin de programmes agricoles. Peut-être pourrions-nous tout régler en améliorant le régime des déductions pour amortissement, etc.

J'ai été un peu surpris par votre affirmation.

M. Doug Tibben: Je vais commencer, et John terminera la réponse.

À notre avis, le problème se situe au niveau des prix des produits agricoles, et à mesure que ces prix atteignent des niveaux qui permettent à nos clients d'acheter et d'exploiter leurs propres équipements et fermes, le besoin en subventions semble alors être relégué au passé. Nous venons de traverser la période que je qualifierais probablement de la plus fragile que j'aie vécue depuis que je travaille dans le secteur agricole, et nous avons constaté, avec le prix des récoltes qui atteint les niveaux que nous connaissons actuellement, que les gens ne se préoccupent pas autant des subventions.

John, vous pouvez continuer.

M. John Schmeiser: Je pense que nous ne saurions sous-estimer l'incidence des initiatives relatives aux biocarburants et à l'éthanol sur le marché. Nous l'observons déjà, et en réalité notre position aujourd'hui reflète celle de nos membres. Nous vous faisons part du point de vue de nos consommateurs. Il est clair que nos membres fondent leur position sur des conversations et sur les prix qu'ils communiquent à leurs clients.

Peut-être nos clients ont-ils une opinion différente, mais d'après l'activité que nous avons observée, nos membres nous disent que les subventions ne sont plus un problème aujourd'hui comme en 2005, comme vous l'avez dit.

M. Paul Steckle: Je vous remercie de ces précisions.

Je pense que j'avais compris ce à quoi vous vouliez en venir, mais je voulais, pour mémoire, m'assurer que nous ne donnions pas l'impression aux agriculteurs que les concessionnaires d'équipements agricoles... Ayant moi-même travaillé dans ce domaine, je sais que les choses peuvent être très difficiles par moment, et il va sans dire que le prix des produits agricoles a une incidence directe sur ce qui se passe chez les concessionnaires.

Étant donné que nous avons des concessionnaires canadiens ici de même qu'un représentant des deux parties de l'Amérique du Nord, soit des concessionnaires américains et canadiens... Votre siège social est aux États-Unis, n'est-ce pas?

M. Bob Frazee: Oui.

M. Paul Steckle: Puis-je poser une question aux représentants canadiens de notre industrie: y a-t-il des irritants entre les concessionnaires canadiens et les usines mères, lesquelles se trouvent aux États-Unis ou en Europe, pas au Canada, que les concessionnaires américains n'ont pas? Je ne sais pas si vous pouvez répondre à cette question. Cela dit, je sais que l'argent, le taux de change... Je me rappelle qu'au début de ma carrière, nous avions un taux de change favorable, et nous sommes allés dans l'autre sens. À mesure que le prix des machines agricoles augmentait, et à mesure que le dollar s'apprécie, comme c'est le cas aujourd'hui, d'après ce que me disent les agriculteurs que je représente, l'écart de devises ne se répercute pas sur le prix des concessionnaires. Je connais les arguments des concessionnaires, mais quelle est la position des sociétés mères?

M. John Schmeiser: Je répondrai à votre question avec plaisir.

Vous avez absolument raison, la devise a des conséquences énormes pour le prix de notre équipement. La conséquence la plus notable avec laquelle nos membres doivent composer, c'est la valeur de notre équipement usagé. Comme vous le savez, pour un concessionnaire, réaliser des gains ou essuyer des pertes dépend essentiellement de l'argent investi dans le stock usagé.

Quand le dollar canadien fluctuait aux alentours de 66 et 67 ¢, à cette époque-là les constructeurs américains ne facturaient pas les concessionnaires au niveau où se situait la devise. En effet, ils subventionnaient une partie des prix. Les concessionnaires membres de notre association en ont profité considérablement en revendant de l'équipement usagé aux États-Unis. Aujourd'hui, comme la devise s'est appréciée, nous ne pouvons pratiquement plus faire la même chose aux États-Unis.

Mon bon ami du Québec nous confiait à tous l'autre jour qu'une des principales difficultés auxquelles se heurtent ses membres aujourd'hui tient au stock d'équipements usagers qu'il ne peut liquider sur le marché américain, celui-ci s'étant saturé. Voilà donc la conjoncture actuelle. Nous devons faire du foin quand il fait soleil, si vous me permettez le cliché, et nos concessionnaires accueilleraient certainement favorablement l'occasion de pénétrer le marché américain de nouveau.

• (1605)

M. Paul Steckle: Je sais que nous avons aujourd'hui des représentants de Green Line. Je sais que la société mère exige dans sa stratégie qu'on doit vendre de l'équipement Green. On ne peut pas vendre des produits Short Line de la même façon qu'on le ferait aux États-Unis. Il y a des concessionnaires aux États-Unis qui peuvent vendre d'autres gammes de produits, ce que n'autorise pas Green Line, ni d'autres sociétés d'ailleurs.

Cela a-t-il un effet dissuasif sur les concessionnaires? C'est un peu la même chose partout aujourd'hui: nous devons gagner de l'argent là

où c'est possible mais s'il n'est pas possible de vendre un produit en particulier, nous devons le faire avec un autre, tout particulièrement si la société mère ne vend pas ce produit.

M. John Schmeiser: C'est en effet un problème de taille que nous ont signalé nos membres.

Consciente de la différence entre les lois canadiennes et américaines, notre association estime néanmoins que cette pratique est injuste. C'est pourquoi nous nous y sommes attaqués par voie législative à l'échelon provincial, en Alberta, en Saskatchewan et au Manitoba. Je crois savoir que l'Ontario l'a fait aussi en 2006. La législation provinciale dispose clairement maintenant qu'on ne peut résilier le contrat d'un concessionnaire du simple fait qu'il vend un produit concurrent, qu'il soit de série limitée ou de grande série.

Nous avons milité avec ferveur en faveur de ce changement, et nous nous sommes heurtés à une opposition de la part de constructeurs comme ceux que Howard représente pour des raisons qui sont les leurs. Cela étant, la raison principale pour laquelle nous avons appuyé avec force les changements ou demandé que les gouvernements provinciaux apportent ce changement, c'est qu'au bout du compte, la capacité de vendre des produits variés, qu'ils soient de grande série ou de série limitée, allait avantager nos clients, les agriculteurs.

M. Paul Steckle: Au début des années 80, la location-bail était un instrument qu'on encourageait les agriculteurs à utiliser. Est-ce qu'on l'utilise encore autant qu'il y a 15 ans?

M. Duane Smith: En fait, nous avons observé une croissance considérable dans le recours au crédit-bail au cours des sept dernières années, plus qu'auparavant. Je dirais que la location-bail représente environ de 40 à 45 p. 100 de toutes nos transactions liées à du nouvel équipement. Il y a sept ans, elle ne représentait que quelque 10 p. 100.

Je pense que cela est attribuable à l'entrée en scène de certains jeunes agriculteurs. Cela coïncide aussi avec leurs besoins en liquidités. Les jeunes agriculteurs louent l'équipement pour une période qui demeure sous garantie, ou pour une courte période, et ainsi ils peuvent compter sur du nouvel équipement, sans risque élevé de pannes mécaniques.

À mon avis, il y a une autre raison, la déductibilité de la location-bail. Ce changement au taux de déduction pour amortissement risque de changer la donne quelque peu, puisqu'il reflétera le coût d'exploitation de l'équipement.

Le président: Merci monsieur Steckle.

Monsieur Bellavance, vous avez la parole.

[Français]

M. André Bellavance (Richmond—Arthabaska, BQ): Merci, monsieur le président.

Merci de votre présentation. Il est intéressant, pour les membres du comité, de connaître le point de vue des manufacturiers.

Monsieur Mains, vous avez fait allusion, je pense, à la loi américaine. J'ai ici un document de la North American Equipment Dealers Association. Faites-vous partie de cette association? Dans ce document, on parle de l'article 179, où il est question de *business expense deduction*.

Dans votre demande, ce dont vous parlez est-il identique à ce qui se trouve dans la loi américaine? J'ai lu ça rapidement, mais il me semble qu'il s'agit du même genre de demande pour ce qui est des déductions pour amortissement.

•(1610)

[Traduction]

M. John Schmeiser: S'agissant de la déduction pour amortissement, la grande différence entre le Canada et les États-Unis, à mon avis, est qu'ici l'outillage agricole n'est pas totalement amorti. Actuellement, c'est 30 p. 100 la première année, mais 50 p. 100 de 30 p. 100 par la suite, de sorte que si un agriculteur achète un nouveau tracteur ou une nouvelle moissonneuse-batteuse — n'importe quelle pièce d'outillage — il peut amortir 15 p. 100, chaque année après la première année. C'est un pourcentage de la somme restante, alors qu'aux États-Unis un agriculteur peut amortir totalement cette pièce d'outillage en sept ans.

Nos collègues à la North American Equipment Dealers Association ont constaté que le matériel de construction pouvait être déprécié sur cinq ans, si bien que l'association et ses affiliés aux États-Unis se sont adressés à Washington, faisant valoir que l'outillage agricole devrait être totalement amorti sur cinq ans comme l'outillage servant à la construction.

Nous sommes loin d'obtenir les mêmes avantages qu'aux États-Unis, où l'amortissement se fait sur sept ans, car nous ne pouvons même pas amortir totalement notre outillage.

[Français]

M. André Bellavance: Les manufacturiers américains et, par extension, les producteurs jouissent donc d'un autre avantage, en plus des subventions agricoles relatives aux matières premières. C'est un autre avantage que les Américains ont sur nous.

[Traduction]

M. John Schmeiser: Je suis d'accord.

[Français]

M. André Bellavance: Un peu plus tôt, Paul a parlé de produits plus écologiques. Vous avez pour votre part mentionné le rapport du Comité permanent des finances, paru en décembre 2006, dans lequel il est question de déductions pour amortissement dans divers secteurs.

Des témoins ont proposé de bonifier les taux de déduction pour amortissement dans le cas des investissements écologiques. Au Québec, l'Union des producteurs agricoles croit que les investissements en matière d'équipement agricole ayant des effets bénéfiques sur l'environnement devraient profiter d'un taux de déduction pour amortissement de 40 p. 100.

On discute largement d'équipement écologique et d'environnement. Dans le cas des biocarburants, ça touche votre domaine également. Que pensez-vous de la position de l'Union des producteurs agricoles?

[Traduction]

M. Howard Mains: Une augmentation du taux de la déduction pour amortissement encouragerait l'acquisition de nouveaux tracteurs. Ces derniers, ceux qui sont produits actuellement, doivent respecter la norme de troisième niveau imposée de l'EPA pour les émissions de diesel. Plus on peut vite mettre en marché ce nouvel outillage, plus vite on obtiendra une réduction des émissions produites par les vieux moteurs diesel. Si les taux de déduction pour amortissement sont augmentés dès aujourd'hui, le nouveau matériel va se vendre plus rapidement.

[Français]

M. André Bellavance: Ce pourrait être un encouragement pour l'achat de véhicules plus performants mais plus respectueux de l'environnement, plus verts, finalement.

M. Peter Maurice: Absolument, oui, ce serait un très grand avantage. Si les agriculteurs pouvaient changer de tracteurs plus rapidement, cela permettrait de se débarrasser des machines qui sont moins efficaces. Cela aiderait beaucoup.

M. André Bellavance: Ou en est la technologie?

Allez-y.

[Traduction]

M. Duane Smith: J'ajouterais que nous n'avons pas toujours un nouvel acheteur. Certaines petites exploitations n'ont pas les moyens d'acquérir le nouvel équipement. C'est pourquoi nous ajoutons une recommandation pour moderniser, remotoriser et remplacer certains anciens tracteurs qui n'ont pas l'équipement de troisième niveau pour endiguer les émissions.

C'est là que nous recommandons un incitatif semblable à ce qui est offert par la Californie. Ainsi, ceux qui ne peuvent pas se permettre un nouvel équipement pourront remplacer le vieux moteur de leur tracteur afin de respecter ces exigences. Mais il faut leur donner un incitatif pour cela.

[Français]

M. André Bellavance: Où en est la technologie aujourd'hui, en 2007? Le document de service de la recherche disait que la firme de moteurs diesel Cummins avait peut-être des doutes quant à la capacité des moteurs actuels. Je sais qu'on peut utiliser les biodiesels, les biocarburants, mais il y a peut-être des doutes en qui touche la longévité, etc. La technologie actuelle nous permet-elle de penser que... Avec le programme que le gouvernement a mis en place et ce qui se passe dans d'autres pays, par exemple les États-Unis et le Brésil, on utilise énormément de biocarburants. J' imagine que les moteurs sont aussi efficaces et que leur longévité est aussi grande, mais j'aimerais entendre votre point de vue là-dessus.

•(1615)

[Traduction]

M. Howard Mains: Tout dépend du fabricant. C'est soit Deere ou CNH, dont la garantie couvre... Je vais devoir vérifier les chiffres précis mais les fabricants reconnaissent que le biodiésel fait son apparition sur le marché et ils vont honorer la garantie quand le biodiésel est utilisé, jusqu'à une certaine proportion, comme carburant.

Peut-être qu'un des concessionnaires de Deere a un chiffre précis.

M. Doug Tibben: Je sais que Deere expédie les tracteurs de l'usine en y mettant du biodiésel. Nous avons reçu une lettre de Deere là-dessus.

En outre, Deere parraine un projet qui se déroule au collège de Kemptville de l'Université Guelph, près d'ici, et nous avons nous-mêmes été actifs dans ce programme de biodiésel. Nous avons procédé à beaucoup d'essais avec ce carburant.

Il y a donc un solide appui à cet égard.

Le président: Monsieur Gourde, vous avez sept minutes.

[Français]

M. Jacques Gourde (Lotbinière—Chutes-de-la-Chaudière, PCC): Merci. On a effleuré un peu la question l'exportation des équipements usagés. C'est sûr que le nombre d'agriculteurs diminue d'année en année. Il y a un grand parc de machinerie usagée, qu'on a un peu plus de difficulté à exporter. Y a-t-il d'autres marchés en dehors des États-Unis, comme la Russie ou le Brésil, où certains équipements pourraient être exportés, ou s'ils sont tout simplement condamnés à aller à la ferraille?

M. Peter Maurice: Pour ce qui est des différents endroits où on peut envoyer ces tracteurs, actuellement, on n'a pas fait de recherche à savoir s'il y a d'autres pays qui accepteraient ces machines. Comme on le disait plus tôt, le cultivateur qui possède une grosse entreprise, qui a un plus grand nombre d'acres à couvrir, veut avoir des tracteurs à plus court terme et une dépense fixe tous les mois. Donc, il procède par location. Au bout de trois ans, ces tracteurs retournent sur le terrain des concessionnaires. Y a-t-il d'autres marchés? Ce serait probablement un aspect sur lequel il faudrait faire des recherches.

Un de mes clients avait un chasse-neige. Il va l'expédier en Afghanistan, dans un conteneur. Je ne sais pas où il est allé chercher le contact, mais probablement qu'il faudrait faire des recherches en vue d'exporter en dehors de l'Amérique du Nord peut-être. Je n'ai pas de réponse à cette question actuellement.

[Traduction]

M. Duane Smith: Grâce à une initiative de notre concessionnaire, nous sommes allés au Kazakhstan il y a quelques années. L'idée était d'exporter de l'équipement usagé au Kazakhstan. Mon associé s'est rendu trois fois dans ce pays mais c'est un marché compliqué à percer. Nous avons envoyé un conteneur d'équipement, mais à vrai dire notre tentative n'a pas été couronnée de succès.

Il y a quelques autres marchands, notamment un de la région nord de la Saskatchewan, Farm World, qui a assez bien réussi dans l'exportation d'équipement d'occasion là-bas, de même que dans la vente de nouveaux tracteurs, mais les débouchés sont limités.

Il y a beaucoup de défis à relever, notamment et principalement le financement d'une tractation, c'est-à-dire obtenir les fonds nécessaires garantissant que le concessionnaire va être payé.

[Français]

M. Jacques Gourde: C'est surtout la machinerie usagée qui, je crois, devient un problème pour les concessionnaires. Je sais qu'au Québec, c'est un problème. Nos concessionnaires ont de très grands inventaires dont ils doivent assumer les coûts. La machinerie usagée perd habituellement de la valeur quand elle n'est pas vendue durant la première année d'acquisition. Par exemple, si les concessionnaires gardent de l'équipement usagé durant deux ou trois ans dans leur cour, ils doivent souvent le revendre à un prix moindre que celui qu'ils avaient négocié avec l'ancien propriétaire.

Est-ce que vous auriez besoin d'aide de la part du gouvernement pour exporter ces équipements ou préférez-vous tout simplement laisser le marché faire son oeuvre sur le plan mondial?

M. Peter Maurice: Une aide pour exporter ces équipements serait sûrement la bienvenue. Nous allons faire des recherches de notre côté, mais si nous pouvons obtenir de l'aide, ce serait vraiment bien apprécié.

● (1620)

M. Jacques Gourde: Par rapport aux pièces d'équipement, il y en a qui sont relativement simples. Personnellement, il me semble que les prix n'ont pas nécessairement suivi la courbe du marché.

Prenons l'exemple des sabots sur une faucheuse-conditionneuse. Dans les années 2000-2001, il me semblait qu'ils coûtaient cher, mais on disait que c'était à cause de la valeur du dollar canadien. Aujourd'hui, le prix pour le même sabot aurait dû baisser puisque la valeur du dollar a augmenté. Mais tous les ans, il augmente de 5 à 10 p.100. Le problème ne se situerait-il pas au niveau de la compétitivité?

Présentement, on peut faire fabriquer des pièces par des *jobbers*. J'en ai acheté des neuves chez un concessionnaire, mais elles me reviennent 50 p.100 moins cher si je les achète d'un *jobber*.

M. Peter Maurice: C'est le manufacturier qui dicte les prix.

[Traduction]

M. Howard Mains: Je suppose que le marché canadien est loin d'être aussi gros que le marché américain et ce serait donc là une explication. Je ne sais pas s'il y a d'autres inquiétudes en ce qui concerne les pièces.

Je voulais ajouter quelque chose à propos du prix de l'équipement. Depuis quelques années, le dollar augmente et à mesure qu'il augmente, le prix de l'acier grimpe, presque en tandem. Cela inquiète vivement notre secteur car bien sûr un tracteur est essentiellement fait d'acier. Cela peut peut-être répondre à une question posée précédemment. Pour ce qui est des pièces, il faut attribuer la situation au fait que nous sommes dans un marché relativement réduit.

M. John Schmeiser: Certains fournisseurs offrent des pièces en gros, ce que nous appelons des pièces de revendeur, mais les seuls cas où on exige d'utiliser la pièce du fabricant plutôt que celle d'un revendeur est quand nous faisons du travail visé par la garantie au nom du fabricant. C'est tout à fait logique de procéder ainsi. À un moment donné, la province de Saskatchewan a adopté une mesure législative interdisant de vendre une pièce à un prix plus élevé que le prix suggéré par le fabricant et a exigé que ces derniers fournissent en permanence aux autorités provinciales leur liste de prix à jour. En 2003, on a abandonné cette pratique parce que la province souhaitait laisser libre cours au jeu des forces du marché. En Saskatchewan, nous avons un assez bon stock de pièces chez les revendeurs, et c'est le marché qui dicte le prix que les agriculteurs paieront: s'ils ne veulent pas acheter la pièce chez le fabricant, ils peuvent l'acheter chez un grossiste.

[Français]

M. Jacques Gourde: La concentration des franchises de concessionnaires a obligé un bon nombre de petits dépositaires soit à s'unir ou à s'associer, ou tout simplement à fermer leurs portes parce qu'ils ne pouvaient plus avoir accès à certaines marques renommées de tracteurs ou autres. Au sein de ce marché, cela a obligé les producteurs à faire plus de chemin pour se rendre chez un concessionnaire. Dans certaines régions, je connais des producteurs qui doivent faire 250 kilomètres pour aller chez le concessionnaire le plus près, alors qu'il y a une vingtaine d'années, il y avait des petits concessionnaires qui couvraient la grandeur du territoire.

Vous avez parlé des conditions de marché, mais il y a aussi la question des services aux producteurs. Ces derniers sont encore sur tout le territoire et ils se sentent délaissés par les concessionnaires.

Est-ce que, à l'avenir, on pourra assister à une amélioration de la qualité du service, ou cela devrait-il continuer dans le même sens?

[Traduction]

M. John Schmeiser: C'est une excellente question.

En 2006, la North American Equipment Dealers Association a tenu une réunion de tous les principaux concessionnaires à St. Louis pour discuter de l'avenir de notre secteur. Parmi les défis que nous devons relever, tous s'accordaient à dire que la rentabilité venait en tête.

Si l'on constate que certains concessionnaires quittent les petites localités et regroupent leurs activités, c'est parce que nous ne gagnons pas beaucoup d'argent. La marge bénéficiaire, ou le rendement de l'actif, est très faible chez nos concessionnaires. Les agriculteurs présents dans cette salle trouveront peut-être cela difficile à croire, mais c'est la réalité. C'est pour cette raison qu'il y a des fusions.

Les fabricants constatent que les concessionnaires n'atteignent pas leurs objectifs en matière de marge bénéficiaire. Ils ne touchent pas ce qu'ils estiment être nécessaires pour demeurer viables. Ainsi, on constate que les fabricants encouragent la fusion du point de vue des concessionnaires. Les concessionnaires reconnaissent que c'est la solution pour demeurer rentables et c'est pourquoi ils envisagent un rachat ou une fusion. Malheureusement, c'est le client qui en pâtit.

Nous savons que nos clients n'aiment pas cela, mais je crains que la tendance ne se maintienne.

• (1625)

M. Duane Smith: Monsieur le président, puis-je ajouter quelque chose?

Dans mes remarques liminaires, j'ai dit que nous avons cinq points de vente. Au départ, nous n'en avons qu'un et ils se sont multipliés. Quatre de ces points de vente n'existeraient pas aujourd'hui si nous n'avions pas fusionné nos activités car c'est cela qui nous permet d'avoir la base de coûts nécessaire pour maintenir ces points de vente dans ces localités.

Au départ, les producteurs étaient incertains quant à une éventuelle montée des prix. Maintenant, ils se rendent compte que cette pratique est bénéfique car elle permet de maintenir un concessionnaire dans leur localité. Ainsi, c'est positif.

Le président: M. Atamanenko, vous avez sept minutes.

M. Alex Atamanenko (Colombie-Britannique-Southern Interior, NPJ): Merci beaucoup, messieurs d'être venus.

Dans la même veine que ce que Jacques disait à propos des concessionnaires, il me semble que vous estimez que les biocarburants sont un élément très positif pour votre industrie, n'est-ce pas? Pensez-vous que cela pourrait mener à la multiplication des petites entreprises renversant ainsi la tendance à la fusion? Pensez-vous que cela pourrait se produire, si les biocarburants prennent de l'expansion?

C'est ma première question.

M. Doug Tibben: On le constate actuellement dans la région de Winchester. Il y a là une petite entreprise qui s'appelle Tri-county Protein Corporation et elle s'adonne à l'extraction de l'huile de soja. Elle cherche activement à distribuer les sous-produits de son activité, y compris un biodiesel ou les huiles dérivées de sa fabrication. C'est une petite entreprise qui n'existait pas il y a 10 ans et qui essaie de percer sur le marché actuellement.

Je pense qu'il est nécessaire de venir en aide à ce genre d'entreprises pour qu'elles s'implantent sur les marchés de sous-produits.

M. Alex Atamanenko: Pour ce qui est de l'équipement, j'ai l'impression que depuis un an les affaires vont assez bien. On avait tendance à croire que ce ne serait pas le cas étant donné la crise du revenu que traversent les agriculteurs mais il semblerait que certains sont prospères, assez pour se permettre d'acheter de la machinerie.

La stratégie des biocarburants, si elle continue de progresser, apportera-t-elle des avantages aux détaillants et aux fabricants, et dans l'affirmative, lesquels? Aurez-vous plus de machines à vendre? S'agira-t-il d'un excédent du même équipement car on a tendance à produire au-delà des besoins? S'agira-t-il de nouveaux types d'équipement, fonctionnant aux biocarburants, ou s'agira-t-il de machines transformées? Dites-nous quelle orientation les choses vont prendre.

M. Duane Smith: De façon générale, dès qu'un secteur peut compter sur une source de revenus plus élevée, il y a des avantages de façon générale. En outre, étant donné l'esprit innovateur qui règne dans les collectivités rurales, dès qu'un débouché se présente, l'occasion est saisie.

À Shaunavon, au sud de Swift Current, un groupe de producteurs travaillent à l'installation d'une usine productrice d'éthanol. Voilà un exemple positif de gens qui se prennent en main.

Chaque fois qu'une industrie voit sa source de revenus augmenter, il y a des achats supplémentaires d'équipement. L'argent est dépensé à l'échelle locale de sorte qu'on constate une réduction des fermetures d'entreprises. Et évidemment, si l'économie est plus solide, on peut s'attendre à ce que de nouvelles entreprises démarrent.

M. Alex Atamanenko: Voyez-vous une différence entre le secteur de l'éthanol et le secteur du biodiesel? Selon vous, y a-t-il un des deux carburants qui présente plus d'avantages que l'autre?

M. Doug Tibben: L'éthanol semble susciter beaucoup d'optimisme.

Je voudrais ajouter quelque chose sur la période de fragilité qu'a connue notre secteur au cours des dernières années. Quand nous disons que les choses s'améliorent, c'est parce qu'elles ont été si abominables pendant si longtemps que la plus petite amélioration nous réjouit.

• (1630)

M. Alex Atamanenko: Tout est relatif, n'est-ce pas?

M. Doug Tibben: En effet.

Il faut donc voir les choses dans cette optique. Les usines productrices d'éthanol suscitent beaucoup d'optimisme — il y a des discussions positives pour des usines dans la région de Prescott, et on est confiant dans le cas de l'usine de Cornwall également — et c'est dû seulement à cela.

Les États-Unis poussent de façon massive la production d'éthanol et cela crée une vague d'augmentation des prix qui a modifié notre secteur. Nous ne nous rendons peut-être pas bien compte à quel point nous étions au bord du gouffre avant qu'il y ait ce tournant, mais on se réjouit de l'optimisme, car on a pu préserver un grand nombre d'entreprises.

Revenons aux stocks d'occasion. De nouveau, ces stocks circulent. La gestion de ces stocks est une grande préoccupation pour nous également. Les stocks d'occasion étaient tributaires des fluctuations du dollar. Ce sont des choses que nous surveillons de très près.

En effet, nous voulons vivement encourager la production d'éthanol.

M. Duane Smith: Cela permet de rendre notre secteur un peu moins cyclique. Vous savez, les petites natures ne peuvent survivre dans notre secteur. Il n'y a pas de stabilité; les affaires sont en dent de scie, comme des montagnes russes. La production d'éthanol pourrait nous donner un peu de stabilité.

Cela revient à ce qui a été dit plus tôt sur le PCSRA. Si nous avons cela dans notre secteur, cela assurerait en partie la stabilité que tous recherchent.

M. Alex Atamanenko: Vous avez aussi touché quelques mots de la main d'oeuvre qualifiée et des salaires; vous avez dit qu'il était difficile de garder les bons employés. Pourquoi? Est-ce en raison des sables bitumineux?

M. Doug Tibben: Nous, nous avons commencé par rencontrer le conseiller pédagogique de l'école locale et nous lui avons expliqué que nous ne cherchons pas comme employés des décrocheurs qui ne sauraient que changer des pneus. Nous voulons des jeunes compétents, bien formés qui veulent progresser.

La nouvelle technologie que nous offrons — GPS, direction assistée, ordinateurs, capacités de diagnostic de nos apprentis — est tellement évoluée que bon nombre d'écoles et de conseillers pédagogiques ignorent quelles sont les compétences que nous recherchons.

Le plus grand défi, et nous avons commencé à prendre les mesures en vue de le relever, est d'informer et de sensibiliser le milieu afin de susciter un nouvel intérêt, le sentiment qu'il y a de l'avenir dans l'agriculture, et qu'il y a de l'avenir dans ce que nous faisons.

M. Alex Atamanenko: Devrions-nous encourager la création de programmes d'apprentissage? Croyez-vous que le gouvernement fédéral pourrait jouer un rôle à ce chapitre?

M. Duane Smith: Les programmes d'apprentissage sont essentiels; grâce à ces programmes, les places existent, les enseignants qualifiés sont là et le système scolaire dispose de tous les outils nécessaires.

Il faut aussi prévoir des incitatifs pour que les apprentis achètent des outils. Récemment, l'an dernier je crois, on a permis aux techniciens de déduire de leur revenu aux fins d'impôt le coût de leurs outils.

Dans notre secteur, on doit acheter ses propres outils pour entretenir l'équipement; c'est un investissement qui peut coûter jusqu'à 25 000 \$. Ce n'est que depuis quelque temps qu'on permet aux apprentis, ainsi qu'aux compagnons d'apprentis, je crois, de déduire de leur revenu une petite partie de cette dépense, déduction qui reste toutefois bien modique. Nous avons certainement besoin de soutien à cet égard.

Par ailleurs, nous estimons qu'il nous faut au moins 1 000 techniciens dans notre secteur en ce moment. Il y a eu un exode vers le secteur pétrolier ces dernières années, surtout pour nous qui sommes voisins de l'Alberta. Il y a eu cet exode et une poussée à la hausse des salaires qui nous a obligés à augmenter le taux de rémunération.

Nous avons pris des mesures novatrices. John, d'autres de nos collègues et moi sommes allés à une foire de l'emploi en Allemagne, dans l'est et l'ouest de l'Allemagne, pour tenter de recruter de la main d'oeuvre qualifiée. Certains ont eu du succès, d'autres moins. Certains de nos collègues sont allés en Ukraine et on envisage un autre voyage en Allemagne, ainsi qu'en Corée et aux Philippines.

Il est certain qu'il y a des défis linguistiques et culturels qu'il faut relever, et nous cherchons des solutions. Nous continuons de déployer des efforts pour attirer des gens d'ici dans notre secteur.

• (1635)

Le président: Merci.

Nous amorçons maintenant la deuxième série de questions.

Nous souhaitons la bienvenue à M. Hubbard. Il a déjà été président de notre comité, il y a un certain temps, et il est de retour au sein du grand comité de l'agriculture.

L'hon. Charles Hubbard (Miramichi, Lib.): Merci. Je suis heureux d'être de retour.

Dans vos remarques, vous avez beaucoup parlé de la déduction pour amortissement concernant les tracteurs, et je vois que vous avez aussi des données pour les moissonneuses-batteuses, mais il y a bien d'autres pièces d'équipement agricole dont la déduction est bien en-dessous de 30 p. 100. Pour certains, c'est 10 p. 100, ou 5 p. 100.

Avez-vous examiné le cas de ces autres pièces d'équipement avant de formuler vos recommandations, ou vous êtes-vous limité à ce que vous...?

M. Howard Mains: Oui, nous avons examiné cela aussi. Je ne sais pas si cela a été inclus dans la lettre au ministre des Finances, mais la façon la plus simple de décrire la mesure que nous proposons, c'est une majoration de 10 p. 100 pour tout. Pour la catégorie 10, qui est actuellement à 30 p. 100, ce serait dorénavant 40 p. 100; pour la catégorie 12, qui est à 20 p. 100, cela irait à 30 p. 100, etc.

L'hon. Charles Hubbard: Je vois. Je suis heureux de constater que vous ne pensez pas qu'à vos propres intérêts.

Je crois que Jacques a déjà fait allusion au problème considérable que présente l'équipement usagé, surtout quand on tente de l'acheter à l'extérieur du pays. C'est assez étrange, monsieur le président, que nous puissions importer tant de choses de l'étranger — très peu de biens sont fabriqués ici — qu'après quelques années seulement, même avec un taux d'amortissement de 30 p. 100, ce bien vaut... On réussit peut-être à déduire 75 p. 100 de la dépense à 0,3, 0,3 et 0,3, c'est donc assez peu élevé. Je me demande si les agriculteurs pourraient se permettre de vendre leur machine à 25 p. 100 du prix qu'ils ont payé quatre ans plus tôt.

Je crois que Jacques a aussi fait allusion au coût important des pièces. Je sais que vous entendez les agriculteurs se plaindre de l'équipement qu'ils achètent, à peine gros comme ceci et qui coûte 700 \$. On peut peut-être penser à acheter hors marché, mais l'équipement est-il suffisamment normalisé au Canada? New Holland vend ses pièces, John Deere vend les siennes et les autres entreprises font de même.

Vous, les concessionnaires, estimez-vous que les pièces internes — pas nécessairement les moteurs, mais les autres pièces — sont suffisamment normalisées? Pourriez-vous employer une pièce John Deere dans un équipement New Holland?

M. Duane Smith: Personne n'aurait besoin d'équipement de New Holland ou de Case s'il n'y avait que des pièces John Deere.

L'hon. Charles Hubbard: Je n'en suis pas certain. Je sais que vert est vert et que le Québec aime beaucoup John Deere. Quand je vais à La Pocatière, par exemple, je ne vois que du John Deere, mais dans ma province du Nouveau-Brunswick, ce n'est pas aussi absolu.

Et pour ce qui est des tracteurs qui proviennent de l'étranger, en voyez-vous? Nous entendons des questions à la Chambre sur le secteur automobile et les accords qu'on envisage de contracter avec la Corée. Cela ne semble pas plaire aux fabricants et aux concessionnaires, mais on voit déjà des tracteurs fabriqués en Chine. J'en vois beaucoup chez moi qui sont vendus à des prix incroyables.

Ont-ils grugé votre part de marché l'an dernier? Il s'agit de tracteurs coûtant environ 1 000 \$ par unité de puissance et qu'on vend à un peu moins que la moitié de ce prix. Est-ce inquiétant pour votre avenir?

M. Howard Mains: Oui, cela suscite quelques inquiétudes. Jusqu'à présent, la plupart de ces tracteurs sont de petite taille. La plupart font moins de 40 chevaux-puissance; d'après mes observations, très peu d'entre eux font plus de 100 chevaux. Toutefois, les fabricants et les concessionnaires partagent quelques préoccupations à cet égard.

La première concerne les normes. La mesure de protection la plus élémentaire contre le renversement est la barre de protection. Les tracteurs vendus en Amérique du Nord doivent satisfaire certaines normes de protection contre le renversement. Or, certains tracteurs importés comportent des dispositifs de protection contre le renversement qui ne sont pas conformes aux normes canadiennes. C'est la première chose.

Deuxièmement, nous nous inquiétons des biens provenant du marché gris. À ce sujet, je vous donne l'exemple de Kubota à qui nous avons d'ailleurs fait part de notre préoccupation.

On a importé ici des tracteurs Kubota qui étaient destinés à d'autres marchés. Le levier de prise de force se trouve parfois à un endroit inhabituel, ou c'est un levier qu'on doit abaisser plutôt que pousser vers le haut, ou bien ce sont les leviers hydrauliques qui ne sont pas situés là où le prévoient les normes ou là où on les retrouve couramment sur les tracteurs nord-américains. Je ne sais pas si vous avez vu cela chez vous, mais c'est ce que me disent nos membres — que ces tracteurs provenant du marché gris ne sont pas conformes à nos normes. Ainsi, la prise de force est de 600 à 620 tours par minute plutôt que de 540.

• (1640)

M. Doug Tibben: Et le levier de prise de force se déplace dans l'autre sens.

M. Howard Mains: Si le levier de prise de force se déplace dans l'autre sens, on ne peut utiliser le tracteur. Nous avons donc quelques inquiétudes de ce genre et, selon nous, l'Agence du revenu du Canada ou l'Agence des services frontaliers du Canada devrait faire preuve d'un peu plus de diligence et ne pas laisser entrer n'importe quoi au pays.

M. Doug Tibben: De plus, personne ne peut fournir de pièces pour ces tracteurs. Il arrive que des clients veuillent nous remettre leur tracteur Kubota en échange d'un tracteur neuf et, dans un cas, nous avons dû refuser parce que le client avait acheté ce tracteur sur le marché gris et n'avait pu trouver de filtres de remplacement. Il y en a eu un autre aussi avec le levier de prise de force dans le mauvais sens, parce qu'il avait été conçu pour un autre pays, et que nous n'avons pu accepter. Ce client-là était très mécontent, mais il avait acheté ce tracteur hors marché.

Ce sont là des questions...

L'hon. Charles Hubbard: Ils n'ont pas parlé des tracteurs chinois que je vois dans ma région, mais quoi qu'il en soit...

M. Doug Tibben: Au sujet des tracteurs chinois, le principal problème, ce sont les pièces; nous nous demandons où les clients

trouveront des pièces pour leurs tracteurs et quelle sera la valeur de cet équipement dans cinq ans. C'est aussi une source de préoccupation.

Le président: Monsieur Bouchard, vous avez cinq minutes.

[Français]

M. Robert Bouchard (Chicoutimi—Le Fjord, BQ): Merci, monsieur le président.

Bienvenue et merci pour vos présentations.

Je pense que vous êtes mieux placés que moi pour déterminer la chose, mais je serais porté à croire que très peu de machinerie agricole, voire aucune, carbure au biodiesel.

J'aimerais savoir si les agriculteurs seraient en mesure d'assumer le coût important que représenterait la conversion de leurs machines agricoles au biodiesel.

[Traduction]

M. Duane Smith: Je sais que John Deere vient de rendre publiques des informations à ce sujet, Case New Holland et Caterpillar aussi, je crois; il s'agit d'un document où l'entreprise indique quelle quantité de biocarburant on peut utiliser pour ne pas invalider la garantie.

Je ne sais pas quel est ce chiffre, comme l'a indiqué Howard, mais nous pourrions obtenir les exemplaires de ces lettres et vous les transmettre. La plupart des grands fabricants acceptent dorénavant un petit pourcentage de biocarburant. Mais comme c'est encore très nouveau, on fait encore beaucoup de recherche et de développement pour accroître l'usage de biocarburant, mais je crois pouvoir dire que les fabricants emboîteront le pas à l'industrie. Je ne crois pas que les fabricants prendront du retard.

Il est certain que cela pourrait être un problème pour la vieille machinerie, mais, de toute façon, dans ce cas-là, la garantie est moins importante et l'agriculteur qui emploie du biodiesel ne court pas le même risque que s'il s'agit d'un nouveau moteur.

M. Doug Tibben: Nous ne voyons pas de frais de conversion. Nous en avons parlé aux responsables du programme au Collège Kemptville, à l'Université de Guelph, et il n'y a pas de frais de transition pour passer au biodiesel ou au diesel à l'éthanol. C'est ce dont ils se servent. La combustion est plus propre et plus efficace et il n'y a pas de problèmes. C'est bien plus efficace. Ils ont aussi constaté une plus grande longévité des moteurs, sans problèmes.

[Français]

M. Robert Bouchard: Merci.

Par ailleurs, vous revendiquez une révision de la déduction pour amortissement, principalement parce que la technologie fait en sorte que la vie utile de la machinerie est beaucoup plus courte. J'ai cru comprendre qu'il s'agissait d'une période variant entre cinq et sept ans et que celle-ci pourrait se réduire à un laps de trois à cinq ans.

On dit que le revenu des agriculteurs est stable ou à la baisse. Pour ma part, je serais porté à penser qu'il est à la baisse, étant donné qu'un bon nombre de commentaires venant des agriculteurs de mon comté vont dans ce sens, à savoir que les dépenses ont augmenté, mais que les revenus sont stables ou ont diminué.

Selon vous, combien d'agriculteurs peuvent assumer un cycle de trois à cinq ans pour ce qui est du remplacement de leur équipement?

•(1645)

[Traduction]

M. Duane Smith: Bien entendu, il y a des agriculteurs de toutes sortes, avec des exploitations de toutes tailles, et ce sont eux qui ont besoin de plus-value en capital qui consacreront beaucoup d'acres à...

Certains de nos plus grands exploitants mettent 300 ou 400 heures par moissonneuse-batteuse, pour récolter des lentilles ou un autre produit qui use davantage la machinerie. Cette machinerie s'use, et s'use plus rapidement sur une période de cinq ans et l'agriculteur devra la changer plus souvent.

L'agriculteur plus petit va acheter ce matériel et compte tenu de l'immobilisation requise, tirera avantage d'une machinerie à plus faible coût. Il y a un avantage, mais il est inférieur. Avec une DPA supérieure, cela aiderait tout le monde du secteur.

M. Doug Tibben: L'autre préoccupation tient au fait que les agriculteurs achètent parfois du matériel de haute technologie, muni de GPS et de systèmes informatisés qui se déprécient très rapidement. C'est un système informatique et s'ils mettent 20 000 \$ de technologie dans ces moissonneuses-batteuses et tracteurs, l'amortissement ne se fera pas au niveau qu'il faudrait, parce que cela relève de la catégorie du matériel.

Le président: Une question complémentaire: vous parliez du programme de biodiesel et de son application aux nouveaux tracteurs. On m'a informé que Cummins n'offrait aucune garantie sur ces moteurs s'ils étaient alimentés au biodiesel. Je sais que c'est le cas pour les tracteurs routiers. Est-ce vrai aussi pour les tracteurs de ferme?

M. Howard Mains: Je vais essayer de vous transmettre les dispositions de garantie des membres de notre association. Je suis convaincu qu'au moins un de nos membres a des moteurs Cummins pour son matériel.

Le président: Je vous en remercie, monsieur Mains.

Monsieur Devolin, vous avez cinq minutes.

M. Barry Devolin (Haliburton—Kawartha Lakes—Brock, PCC): Merci.

Monsieur le président, vous le savez, je suis nouveau au comité. Comme membre du comité, ai-je droit désormais à un rabais sur la machinerie? Si j'ai besoin d'un tracteur, est-ce qu'on me donne un 10 p. 100?

Des voix: Oh, oh!

Le président: Vous ne nous paraissez pas si nouveau que cela, puisque vous êtes venu au comité à maintes reprises, en remplacement d'autres membres.

Une voix: Venez me voir tantôt.

Des voix: Oh, oh!

Le président: Vous n'avez même pas le parfum de la nouveauté.

M. Barry Devolin: Je m'intéresse au cas du fermier qui avait une prise de puissance inversée. Combien de ballots de foin a-t-il fait passer par la machinerie avant de se rendre compte du problème?

Des voix: Oh, oh!

M. Barry Devolin: J'ai quelques questions. Ma première se rapporte au tableau des ventes de tracteurs. Ma circonscription est à une heure ou deux au nord de Toronto, dans la région de Lindsay. Quelques fournisseurs m'ont dit que le nombre d'unités vendues est demeuré stable, mais qu'ils ne vendent pas de grosses machineries, mais plutôt beaucoup de petits engins pour les propriétaires de petits

domaines, à l'extérieur de la métropole de Toronto. Il s'agit essentiellement d'avocats qui sont de Toronto et qui, la fin de semaine, tondent leurs trois acres de gazon.

Qu'est-ce que je vois dans ce tableau? Quand vous dites que les chiffres demeurent les mêmes, c'est vrai, mais n'y a-t-il pas un déplacement? Est-ce un phénomène exclusif aux régions périphériques des banlieues?

M. Howard Mains: Les vendeurs n'ont pas tardé à constater que ces avocats qui arrivent de Toronto ont les goussets plus remplis que les agriculteurs. C'est une tendance qu'on constate en effet partout en Amérique du Nord, des propriétaires de petits domaines achètent beaucoup de petits tracteurs.

Comme vous pouvez le constater, la moyenne sur 20 ans pour le matériel de 40 hp ou moins est d'un peu plus de 4 000 unités par année au Canada, alors que 9 100 ont été vendus l'an dernier. La tendance est la même aux États-Unis.

•(1650)

M. Barry Devolin: C'est donc une tendance répandue.

M. Howard Mains: Oui.

M. Barry Devolin: J'ai une autre question, dans un tout autre ordre d'idées. Quand vous parliez de la déduction pour amortissement, comme incitation à réparer ou à mettre à niveau des moteurs diesel anciens, pour des raisons environnementales, cela m'a rappelé que, en début de semaine, j'ai assisté à un dîner avec l'Association des constructeurs automobiles du Canada. Ils avaient des chiffres intéressants. Ainsi, une voiture âgée de 20 ans produit autant de gaz à effet de serre que 37 voitures neuves. Il y a eu une augmentation marquée et nous les avons encouragés à faire connaître ces chiffres au public, afin que les Canadiens comprennent qu'il serait positif de retirer de la circulation ces vieilles guimbardes.

Pour ce qui est des émissions des moteurs diesel, avez-vous des chiffres, pour comparer les véhicules modernes à ceux d'il y a 10 ou 20 ans? Y a-t-il eu des améliorations?

M. Howard Mains: Non, je n'ai pas de chiffres précis, sauf pour ceux que j'ai donnés se rapportant au test de tracteur du Nebraska. Si on remonte dans le temps, en 1981, c'était 12 hp à l'heure au gallon, alors que c'est maintenant 18,7 hp. C'est une amélioration de 50 p. 100 dans la consommation de carburant.

Sur le plan des émissions, je crois que les fonctionnaires d'Environnement Canada ont travaillé à des normes de carburant à allumage sans étincelles dont les résultats pourraient vous intéresser. Je sais qu'ils travaillent étroitement avec l'EPA pour les normes du troisième volet. Ce serait sans doute la meilleure source d'information et je peux vous obtenir...

M. Barry Devolin: Deux ou trois choses. Je sais que la consommation de carburant des voitures ne s'est pas améliorée au point d'être divisée par 37 en 20 ans, et manifestement, l'amélioration des émissions est nettement supérieure à la consommation de carburant. Quand vous voulez convaincre le ministre des Finances d'aider les agriculteurs à s'acheter de la nouvelle machinerie, ce serait vendeur de souligner cette amélioration marquée, si elle existe, comme je le pense.

Votre deuxième argument portait sur les mesures incitatives se rapportant aux moteurs diesel actuels. Comme tout le monde, les agriculteurs pensent à l'environnement, mais ce sont aussi des gens d'affaires. Il serait difficile de justifier l'énorme dépense que représente le remplacement du moteur d'une machine, simplement pour améliorer son incidence environnementale, si on ne songe pas aussi à améliorer son fonctionnement ou à prolonger sa durée de vie utile.

Est-ce réaliste? Pour que le jeu en vaille la chandelle, faudrait-il que le programme gouvernemental offre de 50 p. 100 à 75 p. 100 du coût?

M. John Schmeiser: Sans vous donner tous les détails du programme californien, je peux vous dire que si vous avez un vieux moteur, de type zéro ou un, et que vous voulez le changer, l'État de la Californie paie la différence entre le coût de la réparation et celui de l'installation d'un nouveau moteur. D'après ce que nous dit Howard, le nouveau moteur aura une meilleure consommation de carburant et la technologie plus récente permettra par ailleurs une plus grande efficacité pour l'agriculteur.

M. Barry Devolin: D'accord.

La dernière chose que je voulais dire est que le fait d'envoyer de vieux tracteurs à l'étranger, pour autant qu'ils soient utilisés là où ils aboutissent, ne fait rien de bon pour l'environnement, n'est-ce pas? Un tracteur polluant au Canada est un tracteur polluant en Amérique du Sud ou ailleurs. Je pense qu'une meilleure idée serait de les remplacer et de cesser de les produire plutôt que de les envoyer ailleurs où ils seront utilisés tout autant qu'ici.

Le président: Votre temps est écoulé, monsieur Devolin.

Y a-t-il de courts commentaires en réponse à ce que Barry vient de dire?

M. John Schmeiser: Bon nombre de nos membres, lorsqu'ils ont un problème de vieil équipement, cherchent n'importe quel moyen d'en débarrasser leurs concessions.

La raison pour laquelle les pays d'Europe de l'Est nous ont attirés est leur capacité d'achat. Comme Duane le disait, comment font-ils pour payer? Ils semblent avoir davantage de capacité pour acheter un vieux tracteur du Canada qu'un nouveau tracteur de n'importe quel fabricant. Ainsi, nos intérêts se rejoignent: je dois me débarrasser de mon stock usagé et il y a là-bas un acheteur.

Pour ce qui est de l'environnement, vous avez absolument raison, mais lorsque les concessionnaires se voient forcés de vendre leur stock usagé pour assurer leur survie financière, ils cherchent le meilleur moyen d'améliorer leurs résultats financiers.

• (1655)

Le président: Monsieur D'Amours, s'il vous plaît.

[Français]

M. Jean-Claude D'Amours (Madawaska—Restigouche, Lib.): Merci, monsieur le président.

J'aimerais aborder deux sujets avec vous. On a mentionné déjà la question de l'amortissement relatif à plusieurs types d'équipement ou de technologie. À l'heure actuelle, les bénéfices nets des fermes ne sont pas très élevés, en règle générale. L'amortissement va être profitable principalement sur le plan fiscal. Quels pourraient être les avantages pour le milieu agricole?

Par ailleurs, certaines sociétés d'État peuvent donner un coup de main à l'industrie dans divers domaines. Financement agricole Canada peut certainement aider vos clients à acquérir de l'équipement. Quoi qu'il en soit, j'aimerais savoir si l'appui d'organismes

comme Financement agricole Canada est suffisant, à votre avis, ou s'il devrait être plus important. On parle ici d'équipement, et non de fonds de roulement. Il s'agit donc de financement à long terme.

Pour ma part, j'ai été directeur de comptes à la Banque de développement du Canada avant d'être député fédéral. C'est pourquoi j'aimerais entendre votre opinion à ce sujet.

[Traduction]

M. Duane Smith: Je vais parler d'abord de Financement agricole Canada. Nous avons recours à eux pour une part importante du financement de l'équipement; lorsque nous concluons une entente avec un producteur, nous envoyons l'information à FAC qui donne très rapidement son approbation et nous renvoie tous les contrats par télécopieur et nous aide à financer la transaction. C'est probablement notre deuxième bailleur de fonds après John Deere Credit. Le processus est sans heurt puisque Financement agricole Canada semble comprendre le secteur et vouloir appuyer ses initiatives de croissance. C'est donc très positif au niveau des producteurs.

Du point de vue des concessionnaires, FAC m'offre probablement les options les plus uniques pour élargir mon entreprise, grâce à des mécanismes novateurs pour le financement de l'acquisition et pour faciliter la transition de celui qui veut se retirer des affaires. Elle m'offre davantage de programmes uniques que toute autre banque à laquelle je me suis adressé. Je sais que c'est avec Financement agricole Canada que nous allons faire affaire lors de notre prochaine acquisition. Elle est très énergique et nous offre des services qui répondent à nos besoins.

En réponse à votre première question, au sujet de la DPA, j'ai mentionné à quelqu'un que dans notre secteur 92 p. 100 de nos revenus proviennent d'environ 8 p. 100 de notre clientèle. Il s'agit donc d'un très petit groupe d'agriculteurs qui nous permettent de survivre. Ce sont les gros producteurs, qui ont regroupé leurs activités et pris des risques il y a 15 ans et qui commencent à élargir leurs exploitations qui ont une chance de réussir. Ils en ont besoin pour assurer la croissance continue de leurs activités.

Les petits producteurs sont néanmoins importants. Ils ont besoin de nous pour l'entretien, pour des pièces, pour l'équipement d'occasion. Mais il n'y a qu'un petit segment de notre clientèle qui a vraiment besoin de la DPA pour reconnaître l'usure de son équipement.

• (1700)

[Français]

M. Jean-Claude D'Amours: J'ai bien apprécié votre commentaire sur Financement agricole Canada. Vous dites que la relation est bonne, que les choses vont bien et que le produit de cet organisme est unique. Je suis d'accord avec vous, mais j'aimerais savoir si à votre avis, ce genre d'organisme pourrait offrir d'autres solutions pour améliorer les choses.

[Traduction]

M. Doug Tibben: Le seul commentaire que m'ont fait nos vendeurs — et j'appuie tout ce qui a été dit — c'est que Financement agricole Canada est notre deuxième bailleur de fonds et nous avons une très bonne relation avec cette société. Elle nous sert bien et nous sommes très heureux de l'avoir.

Les seuls commentaires qu'on m'a faits concernent les demandes de crédit-bail, puisque FAC n'offre pas ce service. Nous avons eu des demandes à cet égard.

[Français]

M. Jean-Claude D'Amours: Pour ce qui est de la location, c'est certainement parce que les équipements sont de plus en plus technologiques. Cela permet donc aux agriculteurs de faire des changements après quelques années. Si Financement agricole Canada avait un élément à améliorer, est-ce que ce serait celui-là?

[Traduction]

M. Doug Tibben: Oui.

M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC): J'apprécie votre présence.

J'aimerais vous interroger au sujet du numéro un. Je regardais votre graphique et je lisais vos observations, et je pense que nous avons besoin d'éclaircissements. J'enchaîne tout simplement sur ce que disait mon collègue.

Le graphique indique que depuis 1995, les engins à deux roues motrices enregistrent un déclin. Je pense que cela reflète les efforts de commercialisation pour les petites productions. Je vis au nord de London, en Ontario, et le concessionnaire John Deere dessert non seulement le secteur agricole mais également les parties les plus fortunées de la ville.

Depuis 1997, le marché est assez stable pour les engins de 100 hp et plus. Puis il y a les engins à quatre roues motrices, mais je ne sais pas ce que vous voulez dire par cela. Je ne sais pas si cela veut dire les engins à roues avant motrices ou simplement les gros engins à quatre roues motrices.

M. Duane Smith: Il s'agit surtout des engins très puissants.

M. Bev Shipley: Très bien, alors pour les quatre roues motrices, les choses sont assez stables depuis 1998. Il y a les moissonneuses-batteuses automotrices. Ça m'étonne. L'évolution technologique de ces équipements m'étonne, et pourtant je suis agriculteur. Je ne pense pas qu'il y ait de relation entre le nombre de pièces d'équipement et le montant en dollars. C'est assez stable.

Puis nous passons de 1999 à 2006. Il s'agit donc des cinq à six dernières années. Quelqu'un a dit que la faiblesse des prix dans le secteur agricole ne semblait pas avoir d'effet ou n'était pas un gros problème. En fait, c'est tout le contraire qu'on nous dit et lorsque je vois ces statistiques et ce qui se vend, je suis un peu perplexe. Je vois le nombre de pièces d'équipement vendues, or je sais que le revenu agricole au Canada décline fortement. Je me demande si vous pourriez m'aider à comprendre cela un peu mieux.

M. Howard Mains: Vous voyez un creux en 2003-2004 qui coïncide avec la crise de l'ESB. C'est assez clair. Je vous signale cela, mais en fait pour ce qui est de l'ampleur générale du marché... J'ai indiqué le total des tracteurs d'une puissance de plus de 40 hp. Comme vous le voyez, pour cette catégorie, le chiffre se situe entre 10 500 et 11 000. C'est un chiffre assez stable, mais qui montre qu'il n'y a pas autant d'agriculteurs qu'il y en avait auparavant et il faut également tenir compte du nombre absolu d'acheteurs.

C'est l'un des facteurs. Si vous parlez du nombre d'acres cultivés par un tracteur pendant une journée... Je ne sais pas combien d'acres un de ces nouveaux semoirs à grains d'une capacité de 80 pieds peut couvrir en une journée — les gens de la Saskatchewan pourraient nous le dire — mais il y a un certain nombre de facteurs en jeu: il y a moins d'exploitants qui utilisent des tracteurs, mais ils traînent

beaucoup plus d'équipements. C'est pourquoi le nombre est stable — du moins, c'est ce que je pense.

● (1705)

M. Bev Shipley: Je pense que vous avez répondu à ma question. Vous avez fourni un lien, s'il s'agit d'un consensus entre vous.

Je siège au Comité de l'industrie et nous avons discuté notamment de recrutement et des métiers spécialisés. Croyez-vous qu'il y a un décalage entre les collèges et les cours qu'ils offrent et les besoins commerciaux des gens de l'industrie?

M. John Schmeiser: Je ne pense pas. Dans l'ouest du Canada, là où nous sommes situés, nous avons une relation assez étroite avec les collèges qui fournissent des formations pour les techniciens agricoles, qu'il s'agisse du certificat d'un an ou du diplôme de deux ans. Nous les rencontrons régulièrement. Ils rencontrent les membres de notre conseil d'administration de façon régulière pour nous tenir au courant de ce qui se passe au collège.

Le problème, je crois, c'est qu'ils ont beaucoup de places, même s'ils en ont sans doute le tiers de ce qu'ils avaient il y a 10 ans. Ils manquent d'étudiants, il n'y a pas assez de gens qui veulent s'inscrire à leurs programmes. Nous voulons qu'ils combient les places disponibles. Nous voulons qu'il y en ait encore davantage. Pour nous, c'est un problème plus important que la formation qu'ils fournissent aux étudiants.

M. Bev Shipley: Comment pouvez-vous travailler avec ces établissements — et le cas échéant, donnez-nous des exemples — pour faire de la publicité auprès des étudiants et les encourager à s'inscrire à ces programmes dont les diplômés sont très en demande?

M. Duane Smith: Nous avons deux initiatives. D'une part, nous avons travaillé avec Olds College pour créer un programme entièrement nouveau. C'est une initiative de ventes et de commercialisation, à laquelle nous nous sommes engagés à verser 250 000 \$ sur cinq ans. Il nous reste encore une année de financement. C'était complètement nouveau et nous avons collaboré avec eux pour ce projet. C'était la première initiative.

Il y a également des liens entre les fabricants, les vendeurs et les établissements. John Deere, par exemple, dispose d'un programme technique dispensé partout au pays. Ces genres de programmes, le programme John Deere ou New Holland, sont excellents, parce qu'ils sont donnés avec l'équipement que nous utilisons. Il n'y a pas de théorie, c'est entièrement pratique. C'est un genre de programme coop: les étudiants travaillent chez le concessionnaire pendant un certain temps puis retournent à l'école, ce qui nous permet de les former beaucoup plus rapidement. Il faut appuyer ces projets pour encourager les jeunes à s'inscrire à ces programmes.

Le président: Monsieur Atamanenko, voulez-vous conclure ce troisième tour?

M. Alex Atamanenko: J'ai une question très brève qui ne s'applique pas uniquement à votre secteur, mais aussi à d'autres secteurs du Canada rural. Comment garder ces jeunes travailleurs spécialisés pour qu'ils puissent travailler à 16 \$ de l'heure au Québec, alors qu'ils en feraient 60 \$ en Alberta? Comment faire? Avez-vous des suggestions là-dessus?

M. John Schmeiser: Au conseil d'administration de la Canada West Equipment Dealers Association, nous nous sommes joints à Canada East pour créer une organisation caritative, et lever des fonds pour des initiatives comme celle qui nous a permis de verser 250 000 \$ à Olds College. Quand on a commencé à s'intéresser vraiment à cette question, on cherchait une solution unique, et on s'est rapidement rendu compte qu'il faudrait combiner plusieurs choses.

La première difficulté, c'est de trouver des étudiants pour les programmes qui existent actuellement, parce que les collèges régionaux sont sous-financés par les gouvernements provinciaux et on ne veut surtout pas qu'ils réduisent le nombre de places dans les programmes, parce qu'il y a déjà trop peu de gens qui s'y inscrivent. Cela ne fait qu'empirer le problème.

J'aimerais proposer une seule solution — nous aimerions une seule solution — mais nous nous rendons compte qu'il faudra plusieurs choses. Il faudra peut-être recruter à l'étranger, notamment, mais surtout, il faut travailler avec les collèges, créer des bourses, témoigner à ce comité pour parler des crédits d'impôt pour l'achat d'outils, parmi tant d'autres. La liste est longue.

À chacune de nos réunions du conseil d'administration, nos 13 administrateurs de l'ouest du Canada demandent ce que l'on fait pour trouver des techniciens et ce qu'il faut faire, en tant qu'association, pour les encourager à s'inscrire à ces programmes.

• (1710)

M. Doug Tibben: Le crédit d'impôt pour les apprentis est également un avantage. Il existe déjà, et nous espérons qu'il va rester.

M. Duane Smith: La seule chose que je voudrais ajouter, c'est que, ce qui pourrait aider notre secteur, c'est d'avoir un programme semblable à celui du Manitoba, ou de la Saskatchewan dans une moindre mesure, selon lequel un étudiant qui va à l'université et reste dans sa province profitera d'un allègement fiscal, à hauteur de 25 000 \$, si je ne m'abuse. Il serait profitable d'avoir un programme semblable pour notre secteur, de sorte que s'ils participent à un programme pour apprenti, ils aient accès à une aide fiscale s'ils restent dans notre secteur industriel. Ce serait extrêmement utile pour notre secteur et, en bout de ligne, pour nos producteurs.

Le président: M. Anderson a quelques questions complémentaires.

M. David Anderson (Cypress Hills—Grasslands, PCC): J'aimerais continuer dans cette veine.

Avez-vous abordé les programmes d'apprentissage avec vos provinces respectives? Je ne sais pas ce qu'il en est pour le programme de mécanique, mais je sais qu'en charpenterie, en Saskatchewan, il faut 1 800 heures de plus pour être certifié charpentier qu'en Alberta. Il y a certainement des raisons qui expliquent cette différence, mais avez-vous travaillé sur cette question? On ne peut pas demander à un jeune de rester si ça lui prend une année entière de plus pour obtenir son certificat. Ils peuvent obtenir leurs certificats, leurs permis, revenir, et travailler pendant un an pendant tout ce temps. Les normes ne sont pas les mêmes partout au Canada.

Avez-vous quelque chose à dire à ce sujet?

M. John Schmeiser: Oui. Le SIAST de Kelsey en Saskatchewan, pour cette raison précise, a changé son programme de deux ans en techniques agricoles en un programme d'un an, en espérant former les jeunes plus rapidement pour qu'ils puissent travailler plus rapidement. Nous avons ce genre d'échanges de temps en temps.

Au Manitoba, le Collège communautaire Assiniboine fournit également un programme d'un an. En revanche, en Alberta, le programme de Olds College dure encore deux ans.

Chaque collège réussit plus ou moins bien à combler les places dans les programmes, alors nous ne savons pas exactement quelle solution choisir.

M. Duane Smith: Il faut faire attention, cependant. Même si nous avons besoin de travailleurs spécialisés dans notre secteur, nous ne voulons pas miner la valeur des programmes non plus, en raccourcissant leur durée.

M. David Anderson: Ce qui est intéressant dans l'exemple de la charpenterie, c'est que les éléments éducatifs ont la même durée, mais ce sont les heures exigées qui changent. Pour les jeunes, cela fait une différence énorme et c'est difficile de les garder.

Sur un autre sujet, que pensez-vous de la loi américaine sur le droit de réparation? Nous en avons parlé à plusieurs occasions. Nous avons fait venir un mécanicien indépendant, qui nous a dit que les mécaniciens aimeraient avoir une loi sur le droit de réparation au Canada, comme c'est le cas aux États-Unis. Cela concerne surtout les véhicules motorisés. Les gens ont le droit de réparer les véhicules d'une autre compagnie; ils ont le droit d'avoir accès à l'information technique et aux codes informatiques nécessaires pour faire le diagnostic et réparer le véhicule.

Avez-vous un avis à ce sujet? J'imagine que dans les petites communautés rurales, vous êtes sans doute en faveur d'une telle loi, parce que cela vous permettrait de travailler sur les équipements des autres compagnies, par exemple.

M. John Schmeiser: Nous n'avons pas de position sur cette question. Pour l'instant, notre équipement est si sophistiqué que les concessionnaires doivent acheter des outils spéciaux pour les réparer. Les personnes dont vous parlez, pour réparer cet équipement, n'auraient même pas la possibilité d'acheter ces outils.

Notre organisme n'a pas réellement étudié cette question, mais, compte tenu de la tendance du marché, il semble que la proportion des nouveaux équipements sur lesquels ces personnes travailleraient diminue de plus en plus.

M. David Anderson: Aux États-Unis, je crois qu'il suffit de fournir l'accès à l'information et aux outils. Chacun peut choisir de les acheter à ses frais.

M. Doug Tibben: Le danger, c'est que nous essayons d'augmenter le nombre des apprentis dans notre domaine et nous voulons créer un milieu qui permettra de les rémunérer suffisamment pour leur travail. Les coûts de formation sont astronomiques. À l'heure actuelle, pour offrir une formation spécialisée, il en coûte environ... Nous voulons vraiment conserver ceux que nous avons formés. Nous devons consacrer une semaine tous les deux mois pour former une personne, et nous voulons que cet investissement nous profite à nous aussi, puisque cela fait partie de notre travail; c'est ce que font les concessionnaires.

M. David Anderson: Duane, avez-vous une observation à faire?

M. Duane Smith: Je voudrais simplement ajouter qu'il serait très difficile à un concessionnaire de se tenir à jour sur les trois marques. Pour ma part, je dépense environ 150 000 \$ par année en formation sur l'équipement John Deere. Je pourrais difficilement m'attendre à ce que mes employés connaissent tous les changements qui sont apportés dans l'équipement Caterpillar, Case et New Holland. Si nous essayions de tout faire et de fournir toutes les pièces d'équipement, cela pourrait même créer des problèmes de sécurité.

• (1715)

M. David Anderson: J'ai une question au sujet du tableau, avant de terminer. J'ai constaté avec intérêt qu'il y avait eu une énorme diminution dans les ventes de véhicules à quatre roues motrices et de moissonneuses-batteuses, de 1997 à 1999. J'étais agriculteur à cette époque. Je ne me rappelle pas à quoi cela pourrait être dû.

Je ne crois pas que nos finances aient à ce point changé de 1998 à 1999. On voit ici que les ventes de véhicules à quatre roues motrices et de moissonneuses-batteuses ont diminué de moitié. Pourriez-vous m'expliquer pourquoi?

M. Howard Mains: Non, et je me suis moi-même posé la question quand j'ai vu les chiffres ce matin. Je me suis dit que je pourrais essayer de trouver un tableau des prix du blé sur dix ans. Cela pourrait fournir une explication.

Je me demande aussi si on n'aurait pas aboli un crédit d'impôt à l'investissement à un moment donné, car cela aurait eu une incidence. Il est certain qu'il s'est produit quelque chose sur le marché, mais je ne connais pas l'explication.

M. John Schmeiser: L'élimination du tarif du nid-de-Corbeau avait provoqué une hausse des ventes d'équipement, car des sommes avaient été distribuées aux consommateurs. La différence que vous constatez est probablement due au contrecoup de l'augmentation des ventes dans les années précédentes.

M. David Anderson: Je soumets qu'il s'est produit une situation semblable au cours des 18 derniers mois, à cause des sommes venant du CSRN. Mais il faudra voir.

Le président: Merci, monsieur Anderson.

Passons maintenant à M. Steckle et à M. Bouchard. Vous pouvez poser une brève question chacun, car nous avons d'autres travaux à réaliser après.

M. Paul Steckle: Pour la gouverne de ceux qui ne comprennent peut-être pas aussi bien ce secteur que nos témoins, je puis vous dire, puisque je connais assez bien ce secteur, que les temps y sont durs et que cela empire. Les bénéfices n'y sont pas ce qu'ils devraient être. Ceux qui pensent que les concessionnaires se mettent de l'argent plein les poches auront sans doute changé d'idée à la fin de cette réunion, à moins que leurs entreprises soient bien différentes de celles que j'ai dirigées, et je crois que j'étais un assez bon homme d'affaires.

Nous ne vous avons pas posé de questions, monsieur Frazee, et je ne voudrais pas que vous partiez en croyant que nous ne voulons pas discuter avec nos voisins américains.

J'ai une question pour vous, au sujet de la politique du gouvernement américain. Aux États-Unis, les subventions agricoles sont beaucoup plus importantes qu'au Canada. Aucun agriculteur, ni au Canada ni aux États-Unis, ne souhaite cultiver l'échec du gouvernement, dans les faits, les agriculteurs américains ont reçu beaucoup plus d'argent de leur gouvernement que les agriculteurs canadiens.

Comment cette situation se traduit-elle dans la vente de machinerie agricole, comparativement à ce que l'on constate au Canada? Les ventes ont-elles été plus élevées? Ont-elles été assez semblables à celles du Canada? Que pouvez-vous nous dire à ce sujet?

M. Bob Frazee: Je ne saurais vous dire quel effet nos subventions ont eu sur la vente de machinerie agricole.

Il importe que vous compreniez que notre organisation a adopté une position en ce qui concerne les subventions. Nous aimerions que

certaines mesures soient incluses, par exemple, dans le Farm Bill de 2007. J'ai eu l'occasion de comparaître devant le Comité de l'agriculture de la Chambre des représentants, il y a quelques mois, pour discuter de cette question. Nous évitons de discuter de denrées particulières ou de ce qui devrait être subventionné ou non. Il est à peu près certain que les subventions versées aux États-Unis pour la production de certaines denrées diminueront sous le régime du nouveau Farm Bill.

En ce qui concerne le Farm Bill, nous demandons également que le libellé permette de meilleurs accords commerciaux, des accords qui bénéficieront à toute l'Amérique du Nord.

Je sais que les filiales américaines et canadiennes de la North American Equipment Dealers Association ont parfois des intérêts divergents. Je ne le nie pas. Mais nous essayons de veiller à l'intérêt de tous.

En ce qui a trait aux effets des subventions sur les ventes de machinerie, je vais me renseigner et je vous fournirai des renseignements à ce sujet.

M. Paul Steckle: J'aurais peut-être dû poser ma question dans le contexte du revenu agricole, car peu importe que l'argent vienne des subventions ou de la vente des denrées...

M. Bob Frazee: Il existe une corrélation entre le revenu agricole net et la vente d'équipement, c'est certain. Si les agriculteurs des États-Unis ont de bons revenus — et je suis sûr qu'il en va de même au Canada — ils en réinvestissent généralement une part dans leur entreprise. Cet argent circule rapidement dans la communauté avec laquelle ils font affaires — cinq fois, je crois. Il existe donc certainement une corrélation.

À l'heure actuelle, les prix des denrées sont élevés dans tous les secteurs de l'agriculture, aux États-Unis. Dans ma région, il y a beaucoup de production laitière. Je suis également un concessionnaire John Deere. J'habite près de Syracuse, dans le nord de l'État de New York. C'est à peu près à trois heures et demie ou quatre heures de route d'Ottawa, droit vers le sud.

Notre secteur de l'économie n'a pas connu une reprise aussi forte que nous aimerions, pas aussi forte que chez nos voisins de l'ouest qui font de la culture en rang.

• (1720)

M. Paul Steckle: Merci.

Le président: Merci.

Monsieur Bouchard, vous avez le temps de poser une brève question.

[Français]

M. Robert Bouchard: Vous revendiquez un accroissement du taux de dépréciation pour amortissement. Cela représente une perte de revenu fiscal pour le gouvernement.

Est-ce que vous avez évalué à quel montant s'élèvent ces pertes de revenus fiscaux?

[Traduction]

M. Howard Mains: J'ai fait une recherche préliminaire à ce sujet et j'ai des chiffres que je pourrais communiquer au comité. Je le ferai avec plaisir. Je ne me souviens pas exactement quels étaient les chiffres, mais j'ai fait une recherche à ce sujet.

Le président: D'accord.

Je vous remercie de vos témoignages. Les documents étaient en partie en anglais et en partie en français. Vous êtes priés de nous les fournir dans les deux langues officielles afin que nous puissions les distribuer au comité. Cela nous aiderait grandement.

Nous allons examiner les recommandations que vous nous avez fournies. Nous avons eu une bonne discussion.

Je vais suspendre brièvement la séance afin que vous puissiez quitter la table. Nous allons traiter certaines affaires du comité avant de lever la séance.

La séance est suspendue pour deux minutes.

• (1725)

Le président: Nous reprenons.

Wayne a déposé une motion, mais il nous a envoyé une lettre pour nous demander d'en retarder l'examen jusqu'à mardi. Nous examinerons sa motion à ce moment-là.

Voulez-vous que nous discutons de nos travaux futurs?

Pour commencer, comment voulez-vous que nous procédions, compte tenu des témoignages que nous avons entendus aujourd'hui? Des témoins nous ont demandé de communiquer au ministre des Finances leurs recommandations, entre autres en ce qui a trait à la déduction pour amortissement. On nous a dit que le Comité de l'industrie et le Comité des finances avaient fait ces recommandations au sujet de la DPA. Comment voulez-vous que nous procédions, par voie de lettre ou de rapport? Je m'en remets au comité.

M. David Anderson: Je crois qu'une lettre serait suffisante, si c'est...

Le président: Oui, je vais demander à J.D. de rédiger une lettre, et nous essayerons de l'envoyer au ministre des Finances.

M. David Anderson: Voulez-vous consulter la lettre avant qu'elle soit envoyée? Voulez-vous qu'elle soit distribuée mardi, afin que nous puissions l'examiner? Voulez-vous organiser cela avec les leaders de vos partis ou voulez-vous que nous l'examinions ici?

M. Paul Steckle: Cela ne me dérange pas, je ne voudrais pas parler au nom de Wayne. J'estime que ce n'est pas si urgent que nous ne puissions attendre jusqu'à mardi prochain. Procédons de cette façon, pour que nous ayons tous l'occasion...

Le président: Je vais demander qu'une ébauche de lettre soit distribuée la semaine prochaine.

L'hon. Charles Hubbard: Que lira-t-on dans cette lettre...? Il y a trois sujets, je crois, au chapitre du commerce agricole. Il ne faudrait donc pas que nous examinions seulement... Qu'en est-il maintenant... huit, dix, et un autre chiffre, n'est-ce pas, ou le régime de Loi de l'impôt? Il faudrait examiner les trois domaines, et pas seulement...

M. David Anderson: La lettre pourrait traiter de leur demande et prévoir 10 p. 100 pour chacun d'eux. C'est ce qu'on demande, en tout cas, en ce qui concerne la machinerie agricole. Les représentants du secteur ont dit qu'ils avaient une demande de portée plus grande, que la lettre pourrait ne tenir compte que de cela.

Le président: Je suis d'accord. C'est cet élément-là qui leur tenait le plus à coeur, et l'augmentation de 10 p. 100. On devrait tenir compte également de ce qu'ont recommandé le Comité de l'industrie et celui des finances. Nous allons donc en tenir compte dans la rédaction de la lettre. Tout le monde est d'accord? D'accord.

Permettez-moi de déposer un rapport du comité de direction quant à notre calendrier. Vous en avez tous reçu copie, je crois. Je m'en

remets à vous quant à ce calendrier. C'est le calendrier que le comité de direction a produit.

Nous avons quelques questions à examiner. Nous avons prévu étudier la question des ingrédients laitiers le 22 février. Compte tenu de l'annonce que le ministre a faite hier, je me demande si c'est encore nécessaire.

Monsieur Bellavance.

[Français]

M. André Bellavance: Monsieur le président, nous n'avons plus nécessairement besoin d'entendre les mêmes témoins. Toutefois, puisqu'on va déclencher une discussion sur l'article 28, etc., je pense qu'il serait pertinent d'inviter des fonctionnaires, tant du ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire que de celui des Affaires étrangères et du Commerce international, pour qu'ils nous expliquent le processus exact lors d'une séance d'information. Je pense que ce serait pertinent, en ce moment.

Nous n'aurions pas besoin de revenir en arrière et de faire témoigner les producteurs, les transformateurs et le médiateur au sujet de ce qui s'est passé auparavant, mais je pense que pour la suite des choses, il serait bon de savoir comment le gouvernement entend fonctionner. Je pense que nous devons avoir de nombreuses questions à poser sur le fonctionnement de cet article 28, de même que sur les normes de composition. Nous pourrions inviter des témoins à venir nous expliquer cela.

• (1730)

[Traduction]

Le président: Nous avons prévu entendre Steve Verheul au sujet de l'article 28. C'est lui qui est l'expert des négociations avec l'OMC, et il sera sans doute en mesure de répondre à ces questions.

David.

M. David Anderson: Je propose que nous adoptions le calendrier proposé, que nous en fassions notre programme, comme nous l'avons fait par le passé. Il est certain qu'il y aura des changements, et nous essayerons de respecter ce calendrier. Il y a eu tant de changements à l'automne que nous n'avons pas fait la moitié de ce que nous voulions faire. Pouvons-nous considérer qu'il s'agit de notre programme probable et agir en conséquence?

Le président: Je vous signale, au cas où cela vous intéresse, que nous pourrions avoir... Nous avons prévu voyager du 26 au 30 mars pour nos audiences sur le CSA. Nous en avons parlé avec notre whip, et il souhaite que nous reportions ce voyage à plus tard, jusqu'en avril. Je ne sais pas si cela est lié au fait que nous devons présenter le rapport à temps pour qu'il puisse être examiné en prévision de ce que prévoit faire le ministre.

M. David Anderson: Je connais le calendrier, et nous avons également dit que nous essayerons de tenir assez tôt des audiences sur la gestion du risque. C'est ce que je propose.

Le président: D'accord. Si nous décidons de faire preuve de souplesse, pourquoi ne pas faire le voyage plus tôt, au lieu de le faire plus tard. Je me souviens avoir dit que nous pourrions voyager avant le dépôt du budget.

Alex.

M. Alex Atamanenko: James, nous savons que Steve Verheul sera ici le 20. Ayant entendu ce qu'il a dit hier, je pense qu'il expliquera très clairement le processus relatif à l'article 28. Je ne crois pas que nous ayons besoin de consacrer une autre heure aux ingrédients laitiers si nous procédons de cette façon et qu'il vient nous expliquer ce qu'il en est. Si on n'a pas besoin de cette séance d'une heure sur les produits laitiers et si nous avons une réunion à la fin de la journée le 20, nous pourrions peut-être le faire avant d'aborder la question de la crise des revenus, de manière à rationaliser un peu nos travaux.

Le président: Cette séance est actuellement prévue pour le 20 mars et vous voulez qu'on la devance?

M. Alex Atamanenko: Si nous n'avons pas besoin de consacrer la réunion du 22 février à ce sujet, utilisons-la pour le sujet dont nous allions discuter de 19 à 21 heures le 20, afin de terminer cet aspect de notre travail, si tout le monde est d'accord.

Le président: André.

[Français]

M. André Bellavance: Moi, ça ne me fait rien que ce ne soit pas le 22 février, mais étant donné que le ministre vient tout juste de faire l'annonce, je pense qu'il serait pertinent de ne pas trop attendre pour obtenir cette information. Alors, je ne veux pas que l'on reporte cela au mois de mars. Cependant, s'il y a une urgence en ce qui a trait à d'autres dossiers et qu'on déplace la date un peu, cela ne me dérange pas, mais il ne faudrait pas attendre après la relâche de mars.

[Traduction]

Le président: Si j'ai bien compris, Alex, vous proposez de maintenir la réunion du 22 sur les ingrédients laitiers, mais seulement pour une heure, puis d'ajouter un autre sujet pour le reste de la période.

Nous entendrons donc M. Verheul au sujet des ingrédients laitiers le 20?

M. Alex Atamanenko: C'est ce que je proposais.

Le président: Ensuite, nous consacrerons la réunion du 22 à l'étude de la crise des revenus agricoles. Très bien.

M. Alex Atamanenko: Il pourrait aborder le sujet et quelqu'un d'autre pourrait confirmer ses dires.

[Français]

M. André Bellavance: Oui, ça va. Ce serait le 20 février. C'est parce que tu as parlé en anglais; je voulais simplement m'assurer d'avoir bien compris. C'est bien. Je comprends.

[Traduction]

Le président: Ainsi la réunion du 20 ne sera pas consacrée exclusivement à M. Verheul, si bien qu'elle sera très chargée.

La réunion pourrait avoir lieu de 19 heures à 21 heures le mardi.

M. Alex Atamanenko: À présent, c'est moi qui ne comprends plus où nous en sommes.

Le président: Vous avez parlé de la réunion du 20...

M. Alex Atamanenko: Ce que j'ai dit...

Le président: Non, excusez-moi, vous avez suggéré le 22.

M. Alex Atamanenko: Je propose d'ajouter à la réunion du 22 février celle du 20 mars, de 19 heures à 21 heures, si nous n'avons pas besoin d'entendre les représentants de l'industrie laitière.

Le président: D'accord, mais André veut quand même entendre les producteurs laitiers. Nous pourrions alors...

M. Alex Atamanenko: Je pense qu'il...

[Français]

Je pensais que tu étais d'accord avec moi pour dire qu'on pourrait les entendre le 20.

[Traduction]

Le président: D'accord, nous procéderons ainsi. Mettons de côté les ingrédients laitiers pour l'instant et nous entendrons M. Verheul d'abord, probablement en même temps que les fonctionnaires d'Agriculture Canada et de Finances Canada qui témoigneront au sujet de l'OMC et de l'article 28 en ce qui concerne les ingrédients des produits laitiers.

Cela vous convient-il ou souhaitez-vous prolonger la réunion du 20 février pour entendre les transformateurs, les consommateurs, et ainsi de suite?

• (1735)

M. Paul Steckle: À mon avis, nous avons simplement besoin de certaines précisions au sujet de l'article ou du chapitre 28. Il y a une certaine confusion au sujet des effets de cette disposition. Quand nous aurons tiré cela au clair, je ne crois pas qu'il soit indispensable que tous les représentants de l'industrie laitière soient présents. Le temps file et il faut tâcher d'utiliser le nôtre de la meilleure façon.

Le président: Entendu.

Oui.

[Français]

M. André Bellavance: C'est exactement ce que je proposais. En fait, je pensais que le 20, on recevait Steve Verheul. Donc, on pourrait l'entendre durant une heure, puis l'heure suivante pourrait être consacrée à des fonctionnaires pour parler de finances, d'agriculture. Il y aurait aussi des fonctionnaires du ministère du Commerce international. Je pense que tous ces secteurs sont concernés. Nous pourrions tenir une séance d'information sur ce sujet; cela pourrait être le 20.

[Traduction]

Le président: Vous ne voulez pas les entendre tous ensemble, mais plutôt séparément, une heure pour les premiers et une heure pour les seconds?

[Français]

M. André Bellavance: Ce serait plus pratique, je pense.

[Traduction]

Le président: Très bien, nous diviserons la séance en deux parties d'une heure. Cette réunion aura lieu le 20, et le 22, nous examinerons les répercussions de la crise des revenus agricoles sur les femmes agricultrices.

Le 27, nous recevons les représentants de la Commission canadienne du blé et quelques nouveaux témoins, puis nous passerons à l'ébauche du rapport.

Tout le monde est d'accord?

M. David Anderson: C'est une perte de temps. Le comité de direction en avait déjà décidé.

Le président: Eh bien, nous pouvons faire preuve de souplesse.

Alors, voilà pour le 27, puis nous passerons à l'étude sur le biocarburant. Si cela vous satisfait, nous n'en ferons pas un rapport officiel, n'est-ce pas? Nous ne voulons pas avoir les mains liées. Nous voulons garder une certaine marge de manoeuvre. Je pense que c'est ce que souhaite le comité.

Alex, vous avez la parole.

M. Alex Atamanenko: J'ai une question très importante. J'aime bien quand vous présentez la chose avec ces petites cases. C'est plus facile à comprendre pour moi.

Le président: Un calendrier, alors.

Voilà qui est terminé et je pense qu'il n'y a rien d'autre à l'ordre du jour. Avez-vous des observations?

Madame la greffière.

La greffière du comité (Mme Carol Chafe): Oui, la demande de Karen Dodd.

Le président: Oui, il faut en parler.

Karen Dodds va comparaître devant le comité mardi pour parler du programme d'importation pour approvisionnement personnel. Elle a demandé à être accompagnée de Craig Hunter, du Conseil canadien de l'horticulture, et de Gord Bacon, de Pulse Canada.

Je me demande si c'est indiqué. Si ces groupes viennent, faut-il aussi inviter la Fédération canadienne de l'agriculture ou le FMA?

M. David Anderson: Si elle l'a demandé, il doit y avoir une raison. Je ne leur en ai pas parlé.

Le président: Tout le monde veut bien de ces témoins supplémentaires?

Une voix: C'est au président d'en décider.

Le président: C'est à la présidence de décider, c'est ce qui sera fait.

Monsieur Anderson, vous avez la parole.

M. David Anderson: J'aimerais aussi qu'on élargisse le sujet pour parler de cette autre question, dont elle nous a entretenu à la dernière visite, soit la strychnine.

Le président: Bien, nous allons nous assurer qu'elle soit mise au courant. Alors, il y a la culture, l'importation pour usage personnel et la strychnine pour l'élimination des spermophiles.

Là-dessus, 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.