



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

AGRI • NUMÉRO 021 • 2^e SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 11 mars 2008

—
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 mardi 11 mars 2008

• (0905)

[Traduction]

Le président (M. James Bezan (Selkirk—Interlake, PCC)): La séance est ouverte.

Bonjour mesdames et messieurs. Nous sommes prêts à commencer, puisque nous avons quorum.

Je tiens à souhaiter la bienvenue à M. David MacKay, directeur général de la Canadian Association of Agri-Retailers. Ce n'est pas un étranger pour notre comité. Il est accompagné de M. Greg Haney, d'AgroCentre Belcan inc., et de MM. Roger Larson et Clyde Graham de l'Institut canadien des engrais.

Je vous souhaite à tous la bienvenue à notre comité qui étudie les prix élevés des intrants auxquels font face les producteurs agricoles canadiens.

J'invite M. MacKay à commencer. Veuillez vous assurer que vos remarques d'ouverture dureront au plus 10 minutes.

M. David MacKay (directeur général, Canadian Association of Agri-Retailers): Merci, monsieur le président et membres du comité de nous permettre de participer à vos travaux ce matin.

La Canadian Association of Agri-Retailers et ses 1 000 membres de tous les coins du pays sont au service des producteurs de la nation, sur la première ligne d'un commerce des engrais et des produits chimiques d'une valeur de plus de 3 milliards de dollars. Nos membres travaillent en étroite collaboration avec les producteurs de céréales et d'oléagineux pour maximiser le rendement de leurs investissements dans les intrants agricoles.

Souvent sous-estimés comme étant des facilitateurs dans la chaîne de valeur, les détaillants agricoles ne fixent pas le prix des intrants pas plus qu'ils ne sont responsables de la volatilité du marché, mais ils exercent un effet de stabilisation des prix qui profite aux producteurs. Achetant toujours de grandes quantités par la voie de contrats à rabais basés sur le volume, les négociants obtiennent pour leurs clients les meilleurs prix.

Grâce à ces ententes d'achat anticipé, les producteurs paient rarement le prix du marché libre. Ces ententes garantissent également l'offre et la livraison juste à temps sans que les producteurs aient à stocker des intrants. Autrement dit, les contrats des négociants servent à les protéger contre la volatilité du marché, et les services à valeur ajoutée qu'ils offrent dans les contrats aident à les mettre à l'abri d'une montée des prix.

Contrairement à l'avis de certains, les détaillants agricoles ne tirent pas avantage des prix élevés du marché des intrants. Ils doivent eux aussi supporter le coût élevé des produits vendus et exploiter des marges fixes qui ne varient pas en fonction du prix. Le plus souvent, les détaillants voient leurs recettes diminuer parce qu'ils veulent apaiser les clients mécontents et les fidéliser ou parce qu'à cause de la volatilité du marché, le coût du produit de remplacement dépasse souvent le prix de vente initial. On peut donc dire que les détaillants

sont littéralement assis entre deux chaises, exposés aux pressions exercées des deux côtés.

Quoique désavantagés comme les producteurs par le coût record des engrais, les détaillants n'ont pas l'impression que le marché est tributaire de pratiques commerciales regrettables, mais plutôt de la conjugaison de plusieurs facteurs économiques dont une demande mondiale sans précédent, un virage céréalier en Amérique du Nord dû à des projets de production de biocombustibles, le retard à augmenter la capacité de production et la libéralisation du marché mondial.

La dynamique de l'offre et de la demande de céréales qui entraîne des prix record des produits est celle-là même qui stimule les marchés des engrais. Il semblerait quelque peu mal indiqué de protester contre un côté de l'équation tout en approuvant l'autre côté. Les producteurs auront la possibilité de compenser le coût élevé des intrants par des ventes élevées de la production future. Nous comptons tous sur des récoltes abondantes cette année.

Par ailleurs, les détaillants ne voient pas dans ce marché une possibilité d'accroître les profits, mais espèrent plutôt que les producteurs désireux d'investir pour maximiser leur rendement commanderont plus d'intrants. Or, ce mouvement risque d'être très limité par l'incapacité des détaillants d'obtenir des engrais à cause de la faiblesse mondiale de l'offre.

Selon la CAAR, l'offre reprendra si la capacité de production augmente. À court terme, les producteurs pourraient bénéficier d'éventuelles modifications au programme d'avances de fonds ou d'autres programmes de crédit visant à faciliter l'achat anticipé d'intrants par la voie de contrats avec les détaillants. Cela aidera à garantir l'offre, à obtenir les meilleurs prix et à se mettre à l'abri de la volatilité du marché libre.

Par ailleurs, si les membres du comité désirent s'attaquer à des facteurs plus immédiats et plus tangibles de la montée du coût des intrants, la CAAR les exhorte alors de songer à aider les détaillants à éliminer les obstacles en refillant aux producteurs la hausse du coût. Je pense au coût prohibitif de la réglementation en suspens concernant la sécurité et la sûreté des installations des détaillants. La CAAR a déjà témoigné devant le comité à ce sujet et a informé personnellement bien des membres. Nous vous remercions d'avoir pu le faire et aimerions pouvoir vous convaincre de l'urgence actuelle de la question.

La livraison de 9 000 tonnes de nitrate d'ammonium à Churchill par la Russie en octobre dernier a mis au jour un grave risque de sécurité. Le nouveau Règlement sur les composants d'explosif limités, qui s'inspire du Code de pratique sur le nitrate d'ammonium et qui impose des pratiques rigoureuses de sécurité et de sûreté, est en attente de publication dans la *Partie II de La Gazette du Canada*.

Les détaillants sont en faveur de ce règlement et de ces codes parce qu'ils préconisent le genre de gestion prudente que nous avons toujours exercée. En fait, nous avons collaboré avec l'industrie à la rédaction de ces codes, notamment le Code de pratique sur l'ammoniac anhydre, qui sera applicable à des degrés divers d'ici à 2011. Ce code posera des difficultés particulières pour le secteur du détail en ce qui a trait aux coûts de mise en oeuvre.

Ce qui est intéressant, c'est que le Code et le Règlement sur le nitrate d'ammonium, et tous les prochains codes, ne s'appliqueront pas aux utilisateurs finaux. Ainsi, à une époque où de plus en plus d'engrais, dont du nitrate d'ammonium, sont entreposés dans les exploitations agricoles, d'importants règlements relatifs à la sécurité ne s'appliqueront pas dans ces endroits. C'est un problème qui s'adresse peut-être à un autre comité, mais il fait ressortir l'iniquité des règles du jeu auxquelles sont soumis les détaillants qui doivent respecter ces codes.

• (0910)

Certains membres de la CAAR ont raconté que les producteurs qui ont pris livraison du nitrate d'ammonium russe leur demandent d'entreposer le produit pour eux. Comme vous le savez, le nitrate d'ammonium est un produit auquel les producteurs et détaillants occidentaux n'ont pas touché depuis longtemps de sorte que les dispositions sur son entreposage posent problème à cause du risque et de la responsabilité inhérents au produit. Ainsi, c'est donc parfaitement compréhensible que les détaillants refusent avec raison ces demandes d'entreposage. Toutefois, une aide financière du gouvernement du Canada pourrait aider les commerçants à entreposer ces produits en toute sécurité.

La CAAR ne s'inquiète pas tant du mérite des codes ou de la concurrence des fournisseurs étrangers que du fait que, peu importe où les producteurs s'approvisionnent, les détaillants devront améliorer à très grands frais leurs installations, ce qui ajoutera au coût des intrants dans la chaîne de valeur et poussera nos clients à s'adresser à des fournisseurs étrangers. Nous qualifions ce scénario de « suicide économique forcé ».

Des ministères fédéraux ont affirmé avoir consulté l'industrie et conclu que le coût de ces initiatives serait nul ou minime. Je peux vous dire qu'ils n'ont pas consulté les détaillants agricoles car, comme nous constituons le secteur qui aura à assumer ce coût, nous avons mené notre recherche sur ce coût, et il est loin d'être minime.

Plusieurs d'entre vous avez pris connaissance d'estimations fondées sur un coût réel approuvé par le gouvernement dans le cadre d'un programme de contribution à la sécurité comparable, le Programme de contribution à la sûreté maritime. Les coûts atteignent des dizaines de milliers de dollars par site, ce qui est loin de correspondre à l'estimation de 120 000 \$ établie par le gouvernement du Canada pour l'ensemble du secteur du détail agricole.

Bref, la CAAR ne prône pas de limiter l'accès des producteurs aux marchés mondiaux des engrais et des produits chimiques. Nous sommes prêts à rivaliser du mieux que nous pouvons et à reconnaître que les producteurs ne cherchent qu'à trouver d'autres débouchés. Leur message est clair: le prix des intrants agricoles devient insoutenable. Par conséquent, la dernière chose que nous voulons faire, en tant que leurs fournisseurs, c'est d'ajouter au coût du système, ce qui aurait pour seul effet de pousser les clients qui nous ont fait vivre à se tourner vers des produits meilleur marché.

En définitive, ce que les détaillants veulent, c'est de continuer de voir à la gestion responsable des produits qui sont essentiels à la survie de la production agricole au Canada. Cependant, si les règles d'engagement forcent les détaillants à s'aliéner économiquement

leur clientèle, le système s'effondrera inévitablement. La CAAR demande respectueusement au gouvernement de l'aider à surmonter cet obstacle, à maintenir la pratique de la gestion responsable, à favoriser le commerce au Canada et à empêcher l'escalade des prix des intrants.

Merci.

Le président: Merci, monsieur MacKay.

Monsieur Larson, peut-être pourriez-vous nous faire part du point de vue de l'Institut canadien des engrais.

M. Roger Larson (président, Institut canadien des engrais): Je remercie M. Bezan et les membres de votre comité de me donner l'occasion de présenter mes réflexions sur les coûts des intrants agricoles. Je suis président de l'Institut canadien des engrais et je suis accompagné de M. Clyde Graham, vice-président de l'Institut.

L'engrais est le plus important intrant des cultures. Les agriculteurs canadiens dépensent environ 2,7 milliards de dollars par an pour les engrais. De nos jours, la croissance économique globale dans les pays en développement alimente l'augmentation de la demande mondiale de céréales. Ce n'est pas tant l'accroissement de la population mondiale qui en est la cause que l'augmentation des attentes à l'égard de l'amélioration du régime alimentaire émanant d'une nouvelle classe moyenne en pleine expansion. Il faut trois livres de grains pour produire une livre de poulet, cinq livres pour le porc et huit livres pour le boeuf. Les autres utilisations des grains, notamment pour les biocarburants, ont fait l'objet d'une vive attention ces derniers temps, mais le véritable moteur du marché est la demande pour de meilleurs régimes alimentaires dans les pays en développement. Cette évolution fait, quant à elle, augmenter la demande pour les engrais afin de produire ces céréales. Il en résulte une concurrence entre les agriculteurs du monde pour l'approvisionnement actuel d'engrais.

Les engrais sont produits, expédiés et utilisés dans le monde entier. Il y a bien plus de 250 entreprises au plan international qui produisent des engrais. Il n'y a pas de tarifs, de droits ou d'obstacles au commerce. Lorsque nous avons demandé à un de nos membres ce qui est exigé pour importer de l'engrais d'urée des États-Unis vers le Canada, la réponse était simple: un courtier en douane et un camion.

Bon nombre des 41 entreprises membres importent activement des engrais au Canada. Au Canada, il existe une douzaine d'entreprises qui fabriquent divers genres d'engrais azotés. Trois grandes entreprises produisent de la potasse. Nous produisons la moitié des engrais phosphatés utilisés au Canada et notre industrie importe l'autre moitié, principalement des États-Unis.

Les prix des engrais payés par les agriculteurs canadiens continuent d'augmenter. Cependant, les prix des produits de base pour le blé, l'orge, le canola, le maïs et le soya ont également atteint des sommets record. Qui aurait pu s'imaginer que le boisseau de blé coûterait un jour 20 \$? À mesure que j'entends les agriculteurs formuler de plus en plus de préoccupations au sujet du prix des engrais, je remarque le prix qu'ils reçoivent pour leurs céréales. Combien de boisseaux de blé faut-il pour payer la facture d'engrais aujourd'hui par rapport à 2002? C'est essentiellement une question d'économie.

Depuis le début de 2008, nous rencontrons des groupes de producteurs qui s'inquiètent au sujet de l'approvisionnement et des prix des engrais. Les agriculteurs veulent savoir pourquoi les engrais sont plus chers que jamais et s'il y en aura assez au printemps. Une chose qui a mis les agriculteurs en colère, ce sont les rapports selon lesquels les prix des engrais sont plus élevés dans l'Ouest canadien que dans les États américains voisins. Ces rapports sont souvent fondés sur une preuve anecdotique ou sur de petits échantillons prélevés juste avant l'ensemencement de printemps, lorsque les conditions d'offre et de demande peuvent être chaotiques.

Quel que soit le jour, il y aura des différences dans les prix cités par les divers détaillants dans le domaine agricole au Canada ou de l'un et l'autre côté de la frontière. Les études gouvernementales ont montré que dans le temps, les prix sont équivalents. En fait, Agriculture et Agroalimentaire Canada a signalé en mars 2007 qu'il n'y a pas eu de différence marquée des prix des engrais canadiens et américains depuis plus d'une décennie. J'aimerais vous citer ce rapport :

Le marché de l'engrais est un marché global et, en Amérique du Nord, il est entièrement ouvert et intégré. Par conséquent, le prix de l'engrais canadien est lié au marché américain.

L'analyse statistique a permis de confirmer que les prix moyens de l'engrais au Canada et dans les zones américaines situées à proximité de la frontière canadienne étaient identiques sur le plan de la statistique dans le cas de l'urée, du phosphate de mono-ammonium et du chlorure de potassium entre 1993 et 2006.

Nous avons notamment remis aux députés un document contenant dix diapositives et faisant état d'un rapport de commerçants de *Green Markets* sur le marché de gros de 12 régions d'Amérique du Nord. Ce rapport est mis à jour à chaque semaine et il est disponible dans le commerce. On peut y observer une constance remarquable des prix dans les différentes régions d'Amérique du Nord.

● (0915)

Les agriculteurs du monde entier veulent davantage d'engrais. L'augmentation de la demande internationale d'engrais a joué un rôle dans la hausse du coût des engrais. La demande mondiale d'azote a augmenté de 14 p. 100, celle de phosphate a grimpé de 13 p. 100 et celle de la potasse a progressé de 10 p. 100 entre 2001 et 2006.

Trois principaux facteurs alimentent l'essor de la demande mondiale d'engrais. En premier lieu, l'Inde, la Chine et le Brésil dominant en tant que principaux contributeurs à la croissance de la demande mondiale. Quatre-vingt-dix pour cent de la croissance de la demande mondiale d'éléments nutritifs proviennent de pays en développement. Les autres facteurs sont la production et la consommation mondiales de céréales, qui est en hausse, et la production d'éthanol à base de maïs aux États-Unis.

Je terminerai mes observations en disant que l'industrie mondiale des engrais réagit aux prix élevés sur le marché. L'Association internationale de l'industrie des engrais (AIIIE) prévoit d'importantes augmentations de la capacité mondiale de fabrication afin de répondre à la croissance de la demande. Cette augmentation de la production entre aujourd'hui et 2011 sera de 22 p. 100 pour l'urée, de 8 p. 100 pour le phosphate et de 16 p. 100 pour la potasse. Les fabricants canadiens d'engrais investiront quelque 3,5 milliards de dollars au Canada pour accroître la production d'engrais au cours des prochaines années.

Cela étant dit, permettez-moi de céder la parole à M. Graham, qui est également directeur exécutif du Conseil des nutriments cultureaux du Canada. Clyde travaille avec des groupes de producteurs partout au pays pour développer la valeur des fermes canadiennes.

Clyde

● (0920)

M. Clyde Graham (vice-président, Stratégie et alliances, Institut canadien des engrais): Bonjour.

Nous, de l'Institut canadien des engrais, estimons que les agriculteurs canadiens devraient travailler en étroite collaboration avec leurs détaillants dans le domaine agricole, bien à l'avance de l'ensemencement, pour obtenir la meilleure valeur pour l'argent qu'il paie pour les engrais. Les détaillants dans le domaine agricole sont la meilleure source d'information sur les marchés des engrais, mais ils ont besoin de la bonne information en temps opportun pour leurs clients afin de pouvoir planifier leurs approvisionnements.

Que peuvent faire les gouvernements? Les gouvernements devraient envisager certaines choses afin d'aider les agriculteurs à optimiser leurs achats d'engrais.

L'expérience montre que d'attendre à la dernière minute pour acheter des engrais crée des risques pour les approvisionnements et peut aboutir à une augmentation des coûts. Les agriculteurs disposent-ils de l'information dont ils ont besoin pour prendre des décisions éclairées au sujet du marché? C'est une question à laquelle le gouvernement doit répondre. L'ICE a demandé au George Morris Centre, un laboratoire indépendant d'idées économiques, d'examiner certains des problèmes concernant les stratégies que les agriculteurs devraient envisager pour l'achat de leurs engrais. Il a été question d'achats en contrepartie, de contrats à long terme et d'achats préalables d'engrais, de gestion du risque associé au taux d'intérêt et de négociation avec les détaillants pour obtenir de meilleurs prix. Essentiellement, il faut que le consommateur soit bien informé.

Le programme d'avances printanières du gouvernement fédéral permet-il aux agriculteurs de prendre les dispositions pour leurs engrais au moment où eux-mêmes et leurs fournisseurs peuvent planifier au mieux leurs besoins globaux de produits et de services? La question est importante et mérite d'être examinée.

Les programmes de prêts offerts par Financement agricole Canada procurent-ils aux agriculteurs la souplesse dont ils ont besoin pour tirer parti des occasions d'acheter des engrais bien à l'avance de l'ensemencement de printemps?

Je me fais l'écho des propos de M. David MacKay selon lequel la Canadian Association of Agri-Retailers a demandé au gouvernement fédéral de fournir 75 p. 100 du financement pour les coûts en capital de nouvelles mesures de sécurité pour les points de vente d'engrais dans tout le Canada; le gouvernement est-il prêt à aider à relever ce défi en matière de sécurité?

Je crois que ce sont là les questions que votre comité devrait considérer.

Je vous remercie beaucoup. Je suis disposé à répondre à vos questions.

Le président: Merci, messieurs.

Nous commencerons par un premier tour de table d'une durée de sept minutes. M. Easter est le premier à prendre la parole.

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

Je m'adresserai donc à M. MacKay. Nous nous sommes déjà rencontrés au sujet de ces questions de sécurité et je crois que vous formulez une plainte légitime. Il ne fait aucun doute dans mon esprit que des coûts supplémentaires vous sont imposés, ils seront transférés jusqu'aux agriculteurs. Les agriculteurs sont toujours ceux qui écopent de tous les coûts.

Je ne crois pas que vous l'avez dit aujourd'hui, mais ai-je raison avec mes chiffres concernant le détaillant local moyen à l'extérieur de Delisle, en Saskatchewan, ou ailleurs? Est-ce que les coûts pour la clôture de sécurité, l'éclairage, etc. sont d'environ 70 000 \$? Est-ce le bon chiffre?

M. David MacKay: Ce montant pourrait s'élever à 70 000 \$ par site, selon l'infrastructure existante sur place. Les moyennes que nous avons avancées se situent dans une fourchette d'environ 40 000 à 70 000 \$ par installation, fois 800 à 1 000 sites au Canada.

L'hon. Wayne Easter: Ainsi, il y a de 800 à 1 000 sites, et il en coûte de 40 000 \$ à 70 000 \$ par site.

M. David MacKay: Tout dépend de l'infrastructure en place, mais vous avez raison.

L'hon. Wayne Easter: Que se passe-t-il au sud de la frontière? Vous êtes en contact avec vos homologues d'outre-frontière. Que font-ils?

M. David MacKay: Les États-Unis, par l'entremise du département de la Sécurité intérieure, dispose d'un système d'enregistrement spécial pour les produits préoccupants et chacun des sites des détaillants agricoles fera l'objet du processus d'enregistrement des risques pour la sécurité. Tous doivent s'inscrire et identifier les produits à surveiller. Aujourd'hui, les détaillants doivent adopter des mesures de sécurité pour les installations afin de respecter la réglementation du département de la Sécurité intérieure en fonction d'une évaluation de la menace.

Je crois comprendre que le Sénat des États-Unis étudie actuellement un projet de loi et que les sénateurs envisagent la possibilité d'offrir d'autres réductions d'impôt accélérées aux détaillants afin de compenser pour une partie de l'augmentation des coûts reliées aux dépenses pour la sécurité. Je ne sais pas exactement où en est l'étude de ce projet de loi. Je crois qu'il est au Sénat.

• (0925)

L'hon. Wayne Easter: Il est au Sénat.

M. David MacKay: Oui. La Chambre des représentants étudie aussi un projet de loi identique. Si je comprends bien, vu le fait qu'il y ait deux projets de loi identiques, l'un à la Chambre des représentants et l'autre au Sénat, il ne serait pas nécessaire de passer par un comité intergouvernemental. Mais je ne sais pas où en sont rendus ces deux projets de loi.

L'hon. Wayne Easter: Je me demande, monsieur le président, si nous pourrions demander à l'ambassade du Canada de se renseigner au sujet de ces projets de loi. Chose certaine, les Américains s'intéressent à tout ce que nous faisons. Notre ambassade est peut-être un peu négligente à cet égard.

En ce qui a trait aux engrais et à tout l'approvisionnement agricole, je comprends bien ce que dit l'Institut des engrais. Il estime qu'il faut acheter tôt, se protéger, faire des paiements anticipés, et ainsi de suite. Je me préoccupe surtout de ce qui se passe vraiment. Si les agriculteurs doivent payer d'avance et accepter la livraison immédiatement, ils se trouvent à fournir des avances de fonds sans intérêts aux compagnies d'engrais, paiements qui vous permettent d'absorber vos coûts de possession des engrais. Ma question est donc la suivante: qu'en retirent les agriculteurs?

Deuxièmement, il y a des préoccupations en matière de sécurité pour les petits détaillants agricoles. Nous savons que certains agriculteurs ont d'immenses superficies en culture. Dans mon coin et partout ailleurs au pays, je sais que vous devez avoir d'excellentes installations pour l'entreposage de ces produits chimiques, mais

pouvons-nous nous attendre à des coûts de sécurité à la ferme aussi? Est-ce que quelqu'un connaît la réponse à cette question? Si je dois entreposer 200 tonnes de nitrate d'ammonium, devrais-je, en ma qualité d'agriculteur, respecter les exigences de sécurité du gouvernement du Canada? Et en quoi cela me place-t-il dans une situation désavantageuse par rapport à mon concurrent qui se trouve au sud de la frontière?

M. David MacKay: Monsieur Easter, je crois comprendre que les agriculteurs ne seront pas assujettis au Règlement sur les composants d'explosifs limités de Ressources naturelles Canada, sauf en ce qui a trait à un aspect: ils ne peuvent revendre le nitrate d'ammonium. Voilà. C'est ce que nous appelons une lacune en matière de règles du jeu équitables.

Cela soulève la question de la sécurité, mais nous ne sommes pas intéressés à limiter les capacités d'entreposage de nos producteurs. Nous savons qu'il y aura beaucoup plus d'entreposage à la ferme, mais cet aspect du code ne s'applique pas aux agriculteurs pour ce qui est de la gestion du produit.

L'hon. Wayne Easter: Je trouve cela très étrange. Si la question en est une de sécurité, pourquoi donc y a-t-il une double norme?

Je sais qu'il y a eu les événements du 11 septembre et l'incident survenu en Oklahoma où des engrais ont été utilisés pour faire exploser un immeuble. Je crois que les bureaucraties centrales des deux pays ont un peu perdu les pédales en matière de sécurité. J'ai été solliciteur général et j'ai vu cela de très près. On a exagéré.

D'où vient cette insistance pour une sécurité supplémentaire? Vient-elle du gouvernement du Canada? Vient-elle des Américains? D'où vient-elle?

M. David MacKay: C'est une question de gestion générale au sein de l'industrie. Une bonne partie de la demande vient de l'industrie elle-même. Il y a une certaine forme d'autoréglementation qui agit de manière proactive avant que le gouvernement n'intervienne, mais cela se fait de concert avec le gouvernement. Je ne tiens pas à aborder la question du code du nitrate d'ammonium comme l'ICI peut le faire, parce que l'organisme intervient davantage dans la préparation d'un code pour la réglementation. Nous travaillons souvent avec les ministères pour tenter d'aplanir les difficultés et nous assurer que les normes de l'industrie sont raisonnables et complètes et qu'elles ne sont pas trop onéreuses.

• (0930)

Le président: Monsieur Larson, veuillez abréger vos commentaires parce que le temps de M. Easter est expiré.

M. Roger Larson: Il s'agit en partie d'une question de gestion de la responsabilité où les fournisseurs doivent s'assurer que leurs clients offrent une certaine garantie de sécurité, peu importe qu'il s'agisse d'un détaillant agricole par rapport à un fabricant ou d'un agriculteur par rapport au détaillant agricole. Cela fait partie de l'équation.

Il est sûr que les agences de sécurité partout dans le monde, en Europe, en Amérique du Nord, etc., exercent des pressions dans le dossier de la réglementation de la sécurité. La réglementation américaine exige l'enregistrement des agriculteurs qui achètent des nitrates d'ammonium. Ce pays impose une gamme complète d'exigences en matière de sécurité.

Le président: Merci.

M. David MacKay: Monsieur le président, je pense n'avoir répondu qu'à une seule de ses questions.

Le président: Le temps de M. Easter est écoulé et nous devons continuer. Chacun a sa chance d'intervenir.

[Français]

Monsieur Bellavance, vous disposez de sept minutes, s'il vous plaît.

M. André Bellavance (Richmond—Arthabaska, BQ): Bonjour, messieurs, et merci de vos témoignages.

Monsieur Larson, vous semblez rejeter du revers de la main les études qui traitent des écarts entre le prix des engrais américains et celui des engrais vendus au Canada. L'étude KAP, Keystone Agricultural Producers, faite par PricewaterhouseCoopers, a été abondamment citée au comité. Elle me semble très sérieuse. Dans votre présentation, vous parliez tout à l'heure d'études fondées sur une preuve anecdotique et vous citiez des études gouvernementales. Dans votre document, je retrouve une courte phrase tirée du bulletin bimensuel d'Agriculture et Agroalimentaire Canada qui dit qu'entre 1993 et 2006, pour certains engrais seulement, le prix a été équivalent à celui de ceux qui se vendent aux États-Unis.

J'aimerais savoir ce que vous pensez de l'étude KAP, qui dit qu'en 2004, l'écart n'était que 1 p. 100. Je suis d'accord avec vous que cette année-là, on peut comprendre que les prix aient été équivalents. Toutefois, à partir de 2006, l'écart était de 10 p. 100 et en 2007, il était de 33 p. 100. Je comprends qu'il s'agisse d'une étude comparative entre le Manitoba, la Saskatchewan et le Dakota du Nord, mais elle a été faite très sérieusement. Vous parlez de plusieurs études du gouvernement canadien, et vous nous citez le bulletin bimensuel du 30 mars 2007. Avez-vous d'autres études qui démontrent que les prix sont équivalents? Depuis 2006, convenez-vous que l'écart, comme l'a démontré l'étude KAP, est pas mal plus important que ce que nous avons connu au cours des années précédentes?

[Traduction]

M. Clyde Graham: Nous avons examiné l'étude de KAP. Il s'agit d'une étude à très court terme faite avant les semailles du printemps, une période très instable sur le marché. C'est à ce moment que les agriculteurs cherchent à se procurer l'engrais qui leur manque en prévision des récoltes, de sorte que ce n'est pas le temps idéal pour acheter dans la plupart des cas.

C'est Agriculture Canada qui en fait l'examen le plus complet. Il y a deux organisations indépendantes qui examinent les marchés au Manitoba, dans le Dakota du Nord, au Minnesota, en Ontario et dans les États frontaliers des États-Unis. On prend des exemples de prix tout au long de l'année et on fait un examen complet. Cet examen est beaucoup plus complet que l'instantané très réducteur pris par KAP au cours de la période d'instabilité des prix.

[Français]

M. André Bellavance: J'aimerais comparer ces données. Monsieur le président, je suppose qu'on peut obtenir l'information de la part d'Agriculture et Agroalimentaire Canada pour comparer les mêmes années. Vous n'avez pas répondu à ma question à savoir si vous convenez que, depuis 2006, l'écart des prix a pris une direction à la hausse. J'aimerais connaître votre opinion à ce sujet.

[Traduction]

M. Roger Larson: Premièrement, Clyde et moi n'avons rien à voir avec le marché. Par conséquent, je ne saurais vous dire avec exactitude quels sont les écarts de prix. M. Haney saurait peut-être répondre à cela de manière plus précise.

J'ai parlé à des fabricants et à des distributeurs le printemps dernier concernant l'étude de KAP et je leur ai demandé si elle reflétait les conditions du marché. La réponse que m'ont fournie un distributeur et un manufacturier est qu'elle ne reflète pas leur perception du marché au printemps passé.

Dans le rapport des courtiers tiré de *Green Markets*, document que j'ai incorporé à la trousse que nous vous avons fait parvenir, vous verrez que les prix des divers engrais s'appliquent au marché de détail. Par exemple, dans les plaines du Nord, l'urée se vend entre 568 \$ et 579 \$US; dans l'Ouest du Canada, le prix varie entre 575 \$ et 600 \$CDN. Les prix sont donc sensiblement les mêmes. Si les prix du marché de gros sont les mêmes, pourquoi n'en serait-il pas de même pour les prix du marché de détail?

Ces études ne semblent pas correspondre à l'évaluation logique du marché. La frontière est ouverte, et les agriculteurs et les détaillants peuvent déplacer l'urée à leur guise et l'acheter de la source la moins coûteuse. En cas d'écart mineur sur le marché, il se corrigera très rapidement et à brève échéance. Par conséquent, cela ne correspond pas à la façon dont nous comprenons le fonctionnement du marché.

● (0935)

[Français]

M. André Bellavance: Monsieur Haney, vous semblez vouloir réagir. Avez-vous un commentaire à faire?

M. Greg Haney (directeur, AgroCentre Belcan inc.): Oui. Mon nom est Greg Haney et je travaille à AgroCentre Belcan de Sainte-Marthe. Je connais des clients qui ont subi un écart de prix qui n'atteignait peut-être pas 33 p. 100 en 2006... Je prends cet exemple parce que je crois que vous faisiez référence à 2006 ou à 2007.

M. André Bellavance: L'écart de 33 p. 100, c'était en 2007.

M. Greg Haney: Oui, en 2007, il est possible que l'écart ait été de 30 ou de 33 p. 100, car j'ai des clients qui ont acheté leur engrais tôt, et la différence entre le prix qu'ils ont payé en novembre et celui payé en mai était de 27,5 p. 100 pour le même client, la même compagnie, le même volume. Ça dépend toujours de l'année et du temps de l'année. Vous parliez de l'étude KAP. Je l'ai lue et j'en ai parlé avec Dave. Tout dépend du moment où le producteur a acheté le produit. L'étude donne un portrait très large, mais si on demande qui a acheté le produit le 10 novembre 2006 pour les semences de 2007 et quel prix il a payé aux États-Unis pour de l'urée, par exemple, et qu'on le compare au prix payé par les producteurs québécois ou les producteurs de l'Ouest canadien, je crois bien que la différence ne sera pas de 33 p. 100.

M. André Bellavance: Je comprends que la fluctuation survient vraiment durant une très courte période de temps.

M. Greg Haney: C'est ça, exactement.

M. André Bellavance: Quelle est l'explication? Il y a le coût de l'énergie, il y a toutes sortes de facteurs.

M. Greg Haney: C'est plutôt une question d'offre et de demande, une question d'approvisionnement. J'ai plusieurs compétiteurs; je suis un indépendant. C'est bon parfois au Québec d'être indépendant. Au Québec, nous avons présentement plusieurs concurrents qui décident de vendre leurs produits au prix coûtant, alors que certains vendent sur la base du coût moyen et que d'autres décident de vendre au coût de remplacement.

Par exemple, David Downey, professeur à l'Université Purdue dans l'Illinois, a toujours dit que le marchand qui va rester en affaires ne sera pas celui qui vendra au prix coûtant, c'est sûr. Il faut toujours viser le coût de remplacement. C'est difficile à faire parfois, par exemple avec les meilleurs clients, les clients fidèles. Il n'est pas toujours possible de demander le coût de remplacement, il faut faire un lien avec le prix coûtant. Depuis cinq ans, il est très difficile de pratiquer l'agriculture au Québec et dans le reste du Canada. C'est difficile de trouver le moyen de payer rapidement comme le dit notre ministre de l'Île-du-Prince-Édouard.

Merci.

M. André Bellavance: Merci beaucoup.

[Traduction]

Le président: Monsieur Storseth, vous avez la parole.

M. Brian Storseth (Westlock—St. Paul, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je tiens à remercier les témoins de leur présence. La discussion que nous avons avec vous et votre industrie est manifestement essentielle à notre étude sur la hausse des coûts des intrants.

Vous avez parlé de montants de 40 000 \$ à 70 000 \$ par installation et de plus de 800 sites. Dans combien de cas a-t-on déjà installé des clôtures de sécurité et répondu aux exigences de la réglementation en matière de sécurité?

• (0940)

M. David MacKay: La CAAR estime qu'environ 20 p. 100 des sites sont prêts à une vérification à ce stade-ci. Dans l'ensemble, ce sont des entreprises plus importantes.

M. Brian Storseth: Par conséquent, il y a 80 p. 100 des installations qui ne sont pas prêtes.

M. David MacKay: C'est exact.

M. Brian Storseth: Est-ce que vous laissez entendre que la réglementation sur la sécurité a déjà eu des répercussions sur le coût des intrants?

M. David MacKay: Oui, si vous prenez en compte les produits à risque plus élevé, cela ne fait aucun doute. Je pense que le nitrate d'ammonium en est un exemple dans l'Est. Pour entreposer ce produit, il faut une importante infrastructure en matière de sécurité, il faut que l'installation puisse être verrouillée et sécurisée, et que le transport se fasse de manière appropriée. En ce qui a trait aux pesticides, nous constatons que de nombreuses améliorations ont été apportées à l'infrastructure dans la foulée des lignes directrices de l'Association pour les normes d'entreposage des produits agrochimiques.

M. Brian Storseth: En ce qui a trait aux installations de l'Est, vous laissez entendre que le coût a déjà été refilé aux producteurs.

M. David MacKay: Je ne serais guère surpris que ce soit le cas.

M. Brian Storseth: Vous semblez nous dire, monsieur Larson et monsieur Graham — et vous semblez d'accord sur ce point — que les prix augmentent au rythme de l'augmentation de la demande et que si la demande pour les produits augmente, les prix augmenteront aussi. Est-ce exact?

M. Roger Larson: L'augmentation du prix des grains en raison d'une demande accrue fait en sorte que les agriculteurs augmentent tout naturellement les superficies en culture. Dans le cas de l'Union européenne, nous avons pu constater que la réserve de 10 p. 100 n'est plus maintenue et que les agriculteurs cultivent toutes les terres. Les États-Unis aussi ont repris une bonne partie de ces terres de

réserve et je crois que près de 7 p. 100 de ces terres sont maintenant en culture.

Tout cela contribue à une hausse de la demande d'engrais. Comme je l'ai mentionné, 90 p. 100 de la croissance de la demande vient de pays en développement. Le Brésil prévoit une augmentation de sa consommation d'engrais de 25 p. 100 d'ici 2016, c'est-à-dire 30 millions de tonnes d'engrais. Cela se compare avec la consommation totale d'engrais du Canada, qui est de cinq millions de tonnes. Par conséquent, l'accroissement de la demande au Brésil sera plus élevée que la consommation totale d'engrais du Canada.

M. Brian Storseth: Allez-y.

M. Roger Larson: Allez-y.

M. Brian Storseth: Ce que vous nous dites est que si la demande augmente... mais comment se fait-il que l'inverse ne se produise pas? Comment se fait-il que lorsque les prix des produits agricoles baissent, le coût de l'engrais et le coût des intrants ne baissent pas en même temps?

M. Roger Larson: Lorsque la demande d'engrais baisse ou se stabilise, nous avons pu observer une baisse importante du prix des engrais.

M. Brian Storseth: Une des grandes questions qui se posent concerne la distorsion entre le Canada et les États-Unis. Vous avez laissé entendre à notre comité que le rapport de la Keystone Agricultural Producers porte sur une courte période et pas nécessairement sur une période équitable puisqu'il a été produit au printemps. N'est-ce pas au printemps que la plupart des agriculteurs achètent les produits à épandre dans les champs?

M. Roger Larson: Non. Ils étendent ces produits dans leurs champs à cette époque, et dans plusieurs cas, ils en prennent livraison à cette époque. J'ai parlé à un distributeur et détaillant majeur au Canada au début de février, lors de l'assemblée annuelle de la CAAR. Je lui ai demandé de me dire quel pourcentage d'affaires il faisait à cette époque, et il m'a répondu que, de son point de vue, entre 75 p. 100 et 80 p. 100 des achats d'engrais par les agriculteurs étaient déjà faits à ce moment.

M. Brian Storseth: Ainsi, ils avaient déjà été faits à cette époque, c'est ce que vous nous dites?

M. Roger Larson: Le voisin qui cultive notre terre en Saskatchewan a acheté son engrais en octobre dernier.

M. Brian Storseth: Vous nous dites donc que la plupart des agriculteurs ont déjà acheté leur engrais et que le coût de leurs intrants est engagé à l'automne, et même tout au long de l'année. Par conséquent, certaines de vos recommandations ne sont pas nécessairement appropriées, n'est-ce pas? Vous recommandez de donner aux agriculteurs davantage de moyens pour assurer des rentrées de fonds tout au long de l'année...

M. Roger Larson: Oui.

M. Brian Storseth: Mais vous me laissez entendre que les agriculteurs le font déjà.

M. Roger Larson: Selon la disponibilité des fonds, c'est le cas. S'ils ont l'argent pour le faire, ils en profitent.

Les avances de fonds n'entrent pas en vigueur avant le 1^{er} janvier. Et elles sont limitées à 100 000 \$. Compte tenu du prix de l'engrais aujourd'hui, j'ai demandé à un important agriculteur qui cultive environ 5 000 acres au Manitoba, « Que vous faut-il pour l'engrais? » et il m'a répondu « Je ne puis rien faire avec 100 000 \$ ». Et ce n'est que pour les engrais. Si l'avance de fonds était disponible, mettons le 1^{er} novembre, vous pourriez procéder à l'application d'engrais en automne et payer la facture à la fin d'octobre...

• (0945)

M. Brian Storseth: Mais, monsieur Larson, vous venez de me dire que les agriculteurs ont l'habitude d'acheter tout au long de l'année.

M. Roger Larson: Oui, ceux qui ont l'argent pour le faire.

M. Brian Storseth: Précisément, et c'est là le problème. La plupart des agriculteurs sont obligés d'acheter, et comme votre industrie sait bien qu'ils sont obligés d'acheter à cette époque de l'année, les prix grimpent toujours juste à ce moment, et c'est vraiment là l'explication des hausses de la demande et des prix.

Je suis d'accord avec vous, nous devons trouver des moyens de distribuer les fonds tout au long de l'année, mais votre argument ne me paraît pas logique.

J'aimerais aussi faire la comparaison avec le cas de l'ammoniac. J'ignore si vous avez notre document, mais on y voit à la page 5 que la différence entre le Minnesota et le Dakota du Nord, d'une part, et le Manitoba, d'autre part, est environ 240 \$ la tonne.

Dans votre rapport, à la page 4, vous affirmez que la différence s'établit entre 150 et 180 \$ la tonne. C'est une différence importante. Pouvez-vous m'expliquer la différence entre les chiffres? Et ne me dites pas que vous pouvez aller aux États-Unis et en rapporter de l'ammoniac dans un camion. Les règles de sécurité ne vous le permettent pas.

Alors expliquez-moi la différence. Donnez-moi une raison logique qui explique cette différence de prix, notamment parce qu'une grande partie de ces produits sont fabriqués ici, au Canada. Une usine en fabrique à Redwater, et mes gars paient 200 \$ la tonne de plus pour quelque chose qui est fabriqué tout près mais que nous devons envoyer aux États-Unis et rapporter ici.

M. Roger Larson: Premièrement, je n'ai pas vu les chiffres dont vous parlez. Je ne peux donc pas les commenter. Si vous regardez la diapo n° 4, vous constaterez que les prix de l'ammoniac aux États-Unis, en dollars américains, s'établissent entre 705 et 722 \$. Ce sont les prix FOB, c'est-à-dire sans les frais de transport.

En dessous, nous avons indiqué le coût du transport ferroviaire, qui est généralement de 80 à 90 \$ la tonne métrique. C'est ce qu'il en coûte pour aller de l'usine à un terminal de distribution, puis il faut transporter la marchandise jusque chez le détaillant, et le coût supplémentaire de ce service est sans doute de 25 à 40 \$ la tonne. Puis il faut compter la manutention et la distribution par le détaillant. À ce point, vous pouvez sans doute affirmer que cela est comparable à la situation de l'offre aux États-Unis. Il faut tenir compte du contexte dans lequel le prix est donné.

En ce qui concerne l'ammoniac, je reconnais qu'il n'est pas « facile » de franchir la frontière avec ce produit en raison des règles de sécurité. Au Canada, les fabricants ont mis sur pied un programme d'intervention d'urgence et d'assistance mutuelle auxquels ils font appel lorsqu'un camion se renverse, qu'un train déraile, etc. C'est un investissement que l'industrie a effectué dans l'intérêt du marché, et ce programme coûte de l'argent. Les fabricants ont également dit aux détaillants qu'ils n'allaient plus approvisionner en

ammoniac ceux dont les installations et les normes de formation des employés ne répondent pas au Code de pratique sur l'ammoniac. Ce code a été établi par le Fertilizer Safety and Security Council et il énonce les exigences à satisfaire en matière de sûreté et de formation.

Le président: Merci. Votre temps est écoulé.

À l'intention de nos témoins, je précise que les données que citait M. Storseth et qui figurent dans nos documents d'information proviennent d'un rapport intitulé *Revenu agricole, situation financière et aide gouvernementale : Recueil de données*, publié par Agriculture Canada en septembre 2007. À la page 26 de ce document, on voit une différence d'environ 38,5 p. 100 entre les prix, ce qui est très semblable aux résultats du rapport d'étude de KAP, qui porte sur l'ammoniac dans l'Ouest du Canada par opposition à la région des plaines du Nord.

Monsieur Atamanenko, vous avez la parole. Vous avez sept minutes.

M. Alex Atamanenko (Colombie-Britannique-Southern Interior, NPD): Merci.

Je vais d'abord vous présenter mes excuses. Dans cinq minutes, je devrai vous quitter pour une quinzaine de minutes. Je vais donc travailler encore cinq minutes, puis un de mes collègues pourra profiter de mes deux dernières minutes. C'est un cadeau que je vous offre ce matin.

Je ne sais trop ce qui se passe. J'ai sous les yeux le document que le président mentionnait. Nous y voyons des différences de prix, notamment pour l'ammoniac, et c'est ce dont mon collègue parlait. Au Manitoba, le prix est de 864,92 \$. Au Minnesota et dans le Dakota du Nord, il est de 624,52 \$. La différence est de 38,5 p. 100. Ce sont les prix à l'été 2007. Dans le cas de l'urée, le prix s'établit à 590 \$ contre 525 \$ — une différence de 12,3 p. 100. Pour le phosphate, il est de 616 \$ par opposition à 504 \$ — une différence de 21,1 p. 100. La potasse, qui est fabriquée au Canada, coûte 313 \$ ou 302 \$, et la différence est donc de 3,8 p. 100. La différence pour le combustible... au Manitoba, le prix est de 76 \$, contre 75 \$ au Minnesota — soit un peu plus de 1 p. 100; l'essence coûte 91 ¢ ici et 75 ¢ aux États-Unis —, une différence de 3,8 p. 100.

J'essaie de comprendre. Je ne vois pas pourquoi la différence est si marquée, surtout si l'on tient compte du fait que notre dollar vaut autant sinon plus que le dollar américain.

Nous nous sommes demandé si votre organisation avait réalisé ou commandé une étude à ce sujet. Si oui, accepteriez-vous de nous communiquer les résultats de cette étude? Quelles sont les raisons fondamentales qui expliquent la différence des prix de la potasse entre le Canada et les États-Unis?

Je pose la question. Est-ce que quelqu'un veut répondre?

• (0950)

M. Roger Larson: Est-ce que quelqu'un veut répondre? Je veux bien essayer.

M. David MacKay: J'aimerais dire un mot.

J'habite Winnipeg. Je me suis rendu dans le Dakota du Nord, il y a quinze jours, et j'ai pu y faire une constatation intéressante. Je sais que cela n'a rien de scientifique, mais j'ai discuté avec plusieurs agriculteurs et j'ai compris que, dans le cas de l'ammoniac, la différence des prix est en partie liée à une situation particulière qui touche actuellement le Dakota du Nord et le Minnesota. Je le tiens de plusieurs agriculteurs.

Là-bas, les agriculteurs délaissent de plus en plus l'ammoniac. Nombre d'entre eux se convertissent à la culture du soja, parce que cette culture ne nécessite pas beaucoup d'engrais mais aussi parce que les agriculteurs craignent les divers règlements qui leur seront bientôt imposés pour l'ammoniac. Alors qu'ils n'avaient pratiquement aucune obligation en matière de sûreté, ils devront maintenant effectuer des épreuves hydrauliques, vérifier la résistance à la pression des réservoirs ravitailleurs et faire des tests aux ultrasons pour voir si les réservoirs sont fissurés. C'est tout un défi que de passer d'une absence presque totale de réglementation en matière de sûreté à des règles très rigoureuses, et bon nombre d'agriculteurs et de détaillants ont décidé d'abandonner l'ammoniac.

Je crois donc que le marché se débarrasse d'une grande quantité d'ammoniac vers les voisins du nord — c'est-à-dire le Manitoba et la Saskatchewan —, car le produit a perdu de son attrait en raison des règles de sécurité et de sûreté. On sait aussi que l'ammoniac peut être utilisé à des fins criminelles, pour produire des méthamphétamines, si l'on ne se limite pas à l'aspect sûreté.

J'ignore l'ampleur du phénomène, mais il y a un certain dumping parce que les agriculteurs du Dakota du Nord et du Minnesota abandonnent l'ammoniac.

Je vous fais remarquer, monsieur Storseth, qu'à l'heure actuelle, le marché est ouvert pour l'ammoniac. Un agriculteur peut aller aux États-Unis avec un réservoir et en revenir avec un plein chargement. L'an dernier, nombre d'agriculteurs ont utilisé des réservoirs non plaqués, parce qu'il n'y a pas de désignation de sûreté pour ces réservoirs. Ils sont revenus avec des chargements d'ammoniac. La frontière est ouverte. Leur seule difficulté venait de ce que les réservoirs n'étaient pas conformes. Il n'y a pas de règlement de sécurité dans ce cas; il n'y a que des règlements de sûreté. Ce n'est pas une question commerciale, c'est une question de sûreté. Les agriculteurs ont été interceptés à la frontière parce que leurs réservoirs n'étaient pas conformes, mais la frontière est tout à fait ouverte pour l'ammoniac destiné aux agriculteurs.

M. Alex Atamanenko: Merci.

Vous avez parlé de dumping. Normalement, lorsqu'on parle de dumping, on parle de prix qui sont plus bas. Le dumping signifie généralement que le produit est vendu pour moins que le coût de production. Alors si l'on pratique le dumping pour l'ammoniac au Manitoba, pourquoi le coût au Manitoba est-il de 864 \$, en comparaison de 624 \$ au Minnesota? Je comprends mal.

M. David MacKay: Les vendeurs du Dakota du Nord et du Minnesota se débarrassent de leur produit à des prix très bas, alors la différence entre ce que nous payons et ce que paient les Américains est encore plus marquée, et cela explique une bonne partie de l'écart.

M. Alex Atamanenko: Mais vous dites qu'ils font du dumping au Canada, alors pourquoi payons-nous encore 200 \$ de plus?

M. David MacKay: Il s'agit de leur prix. Ils se débarrassent du produit auprès de leurs clients et de clients canadiens. Ils ont baissé le prix de vente de l'ammoniac, si vous préférez. Si vous leur demandez des renseignements sur les prix, ils vous donneront un prix anormalement faible en comparaison de ce que les agriculteurs canadiens doivent payer ici. Cela explique l'écart.

● (0955)

M. Roger Larson: J'aimerais parler de la potasse, si vous voulez bien.

Il s'agit encore de données empiriques. En décembre dernier, j'ai parlé à un détaillant de la Saskatchewan qui recevait des appels de détaillants d'engrais américains qui cherchaient désespérément de la

potasse et lui offraient de lui envoyer un camion et d'acheter toute sa potasse parce qu'ils en manquaient. En octobre dernier, la société Potash Corporation a rationné ses clients à la suite de l'inondation d'une mine en Russie.

Le marché mondial de la potasse est extrêmement serré. D'après ce que j'en sais, je serais très étonné d'apprendre qu'il existe une différence de prix comme celles que vous avez relevées dans l'étude et que ces prix reflètent les transactions réelles sur le marché. Ce n'est certainement pas ce que m'ont dit les détaillants.

M. Alex Atamanenko: Merci.

Je mets mes dernières minutes aux enchères. Je dois partir, alors si vous voulez prendre le relais n'hésitez pas.

Le président: Partez, Alex. Lorsque vous reviendrez, nous essaierons de vous donner quelques minutes de plus.

Écoutons maintenant M. St-Amand.

M. Lloyd St. Amand (Brant, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président.

Le président: Nous en sommes à la série de questions de cinq minutes.

M. Lloyd St. Amand: Je n'ai que cinq minutes, monsieur Haney, et je ne veux pas que vous les preniez toutes, mais pour en revenir aux questions de M. Easter, j'imagine que vous souhaitez étoffer votre réponse — j'ai oublié le contexte... Avez-vous besoin de trente secondes pour expliquer ce que vous alliez dire?

M. Greg Haney: Oui. Au début, M. Easter a indiqué que les détaillants agricoles ne devraient pas se tourner vers les agriculteurs pour financer leurs activités. Je prends ombrage de cette remarque.

Nous sommes des gens d'affaires, tout comme les agriculteurs. Il existe de nombreux programmes pour les agriculteurs. Nous, nous devons acheter et stocker les produits, respecter les règlements, éviter tout retard pour la brève saison printanière, lorsque les agriculteurs appliquent nos produits. M. Easter sait très bien que ses électeurs, à l'Île-du-Prince-Édouard, ne sont pas toujours très patients.

C'est tout ce que je voulais dire.

M. Lloyd St. Amand: Bien, c'est clair.

Ma question s'adresse à MM. Graham ou Larson. Dans vos exposés, verbaux ou écrits, vous avez parlé de Financement agricole et indiqué que les programmes de prêts actuels n'offraient pas suffisamment de latitude aux agriculteurs. À vous en croire, les programmes devraient être meilleurs, plus souples.

Qu'est-ce que vous voulez recommander, spécifiquement, en ce qui concerne les programmes de prêts offerts par Financement agricole?

M. Clyde Graham: Nous répétons ce que les agriculteurs ont dit lorsqu'ils ont comparu devant le comité cette année. Je traite avec les agriculteurs depuis des années, et il est difficile de leur parler de finances. Je crois que les dispositions dont ils ont besoin devraient se discuter entre eux et le gouvernement. Je pense que le gouvernement souhaite probablement établir les détails de cela avec les agriculteurs.

Lorsque nous parlons de souplesse, en général, nous voulons dire que les agriculteurs ont besoin de latitude pour pouvoir effectuer leurs achats au bon moment, profiter des occasions d'achat lorsqu'elles se présentent. Cela peut se faire en octobre, en janvier ou à la dernière minute. Nous ne savons pas de quelle manière le marché évoluera pour une année donnée, mais je crois que le fait d'avoir une certaine souplesse pour effectuer les achats et prendre des engagements en matière d'approvisionnement tout au long de l'année procurerait des avantages aux agriculteurs.

La question est complexe. Elle s'inscrit dans l'ensemble des programmes d'aide offerts par le gouvernement. Le gouvernement dispose de nombreux leviers pour traiter avec les agriculteurs. Je crois qu'il faut évaluer cela avec soin et, évidemment, en tenant compte de la capacité du trésor public.

Je dirais la même chose au sujet de Financement agricole Canada. L'organisme offre d'excellents programmes, mais il faut les réviser régulièrement. Est-ce que les programmes répondent à des conjonctures très différentes?

L'agriculture a évolué, à l'échelle internationale. C'est un aspect fondamental. Le monde a changé. La Chine et l'Inde ont aujourd'hui sur les marchés agricoles plus d'influence que jamais auparavant.

• (1000)

M. Lloyd St. Amand: J'aimerais que vous soyez plus précis, mais cela n'est peut-être pas possible.

Je sais que M. Storseth a parlé avec vous, monsieur Larson, des avances de fonds accordées aux agriculteurs. Il me semble que le problème a été défini: les agriculteurs éprouvent des difficultés, ils ont besoin de plus de latitude, ils ont besoin de plus de fonds à certaines époques de l'année. En quelques mots, qu'est-ce que le gouvernement devrait faire pour aider les agriculteurs?

M. Greg Haney: Si vous le voulez bien, je vous l'expliquerai en 30 secondes. Financement agricole Canada offre un excellent programme aux agriculteurs. Il consent des prêts pour financer les coûts des intrants, et nous administrons le programme et pour ce faire nous percevons un très faible pourcentage. Cela se fait déjà. À l'heure actuelle, nous offrons le taux préférentiel plus 2 p. 100. Nous prenons le taux préférentiel de la CIBC, plus 2 p. 100, et c'est ce que nous offrons aux agriculteurs. La majorité de nos agriculteurs, lorsque nous leur offrons cet argent au début de l'année, en profitent. Ils prennent cet argent et achètent rapidement leurs intrants. Cela leur permet d'être plus compétitifs.

S'ils devaient attendre, certains... ceux qui refusent le financement puisent dans leur marge bancaire et ils paient. Ce qui nous plaît, dans cette façon de procéder, c'est qu'il n'y a pas non plus d'excuse pour ne pas payer à temps.

Merci.

Le président: Vous avez épuisé votre temps.

Madame Skelton, nous vous écoutons.

L'hon. Carol Skelton (Saskatoon—Rosetown—Biggar, PCC): Monsieur MacKay, ce dont vous avez parlé ce matin, le dumping à la frontière, m'intéresse énormément. J'aimerais savoir si vous convenez avec moi que l'agriculture, au cours des cinq ou six dernières années, a énormément évolué au Canada — et M. Haney comprend très bien cela.

Pendant que M. Easter parlait des détaillants agricoles, j'ai examiné les différences entre les provinces. Je sais que bien des détaillants agricoles offrent... comment dire... du financement à nombre d'agriculteurs. En Saskatchewan, nous avons vu évoluer les

systèmes de culture. J'aimerais savoir si vous constatez la même chose dans tout le pays. En raison du coût des engrais, de l'évolution du marché des herbicides et des pesticides, bien des agriculteurs en Saskatchewan ont compris qu'il fallait remettre des nutriments dans le sol pour réduire un peu la quantité d'engrais utilisée...

Est-ce que vous le constatez, et pouvez-vous nous en dire un peu plus sur le dumping? C'est un phénomène dont j'ignorais l'existence jusqu'à ce que vous nous en parliez. Je crois qu'il faut en informer les Canadiens.

M. David MacKay: Il est indéniable qu'une nouvelle dynamique est apparue. Les règles ont changé. Je vais laisser à M. Haney le soins de parler du choix des cultures. Il pourra vous dire ce que font ses clients, comment ils choisissent leurs cultures. Évidemment, cela se répercute sur les intrants. Des modifications sont apportées, de façon stratégique, pour optimiser le rendement et les revenus.

Toutefois, en ce qui concerne le dumping, le phénomène est unique. Là aussi, notre information n'est pas scientifique. J'ignore comment nous pourrions le mesurer. Cela est intéressant. Les détaillants du Dakota du Nord savent que les détaillants et les agriculteurs du Manitoba représentent un excellent marché, alors ils tentent d'en profiter. Souvent, nous ne sommes même pas conscients de l'existence de la frontière. Nous sommes probablement plus près du Dakota du Nord que de n'importe quelle région du Canada, et le commerce transfrontalier est intense.

Le dumping, selon moi, ne durera pas très longtemps. Je crois que les marchés atteindront un point d'équilibre. Je ne serais pas étonné que les prix aient considérablement évolué depuis un mois ou deux — ils se sont rapprochés, l'écart est certainement plus faible —, mais je ne sais pas trop comment nous pourrions étudier vraiment la question du dumping. À l'heure actuelle, tout ce que j'en sais est empirique.

L'hon. Carol Skelton: Monsieur Haney, vous avez quelque chose à ajouter?

Je dois dire qu'il est intéressant de vous entendre parler de la sûreté des citernes. Nous avons des règlements, dans notre pays, concernant les réservoirs largables installés sur les camionnettes d'une demi-tonne. Comment se fait-il que l'on laisse des citernes remplies d'ammoniac traverser la frontière? Cela me paraît fort préoccupant.

M. Storseth a parlé de l'usine de Redwater. Qui en est propriétaire? Est-ce que quelqu'un sait qui possède cette usine? Roger.

M. Roger Larson: Oui, elle appartient à Agrium.

• (1005)

L'hon. Carol Skelton: Agrium en est propriétaire. Alors nous le produisons à Redwater, nous l'expéditions aux États-Unis, puis nous payons pour le ramener ici. Est-ce exact?

M. Roger Larson: Je ne sais pas si une grande partie de la production de Redwater est effectivement exportée vers les États-Unis. Elle est sans doute utilisée dans le Nord de l'Alberta et de la Saskatchewan et peut-être dans l'Est de la Saskatchewan. Le produit que nous envoyons aux États-Unis vient probablement de la Canadian Fertilizers, à Medicine Hat; de Joffre, qui est une autre usine d'Agrium; de Saskferco; de Koch Nitrogen, à Brandon.

L'hon. Carol Skelton: Alors dans le Nord de la Saskatchewan, disons en Saskatchewan et en Alberta, le transport ne devrait pas nous coûter très cher, n'est-ce pas?

M. Roger Larson: Non, le transport est très important, très coûteux. Le coût du transport ferroviaire de l'ammoniac, ces deux dernières années, a augmenté de 100 p. 100. Les chemins de fer doublent essentiellement les tarifs de fret. Ils adoptent des exigences visant le remplacement complet du parc de wagons pour l'ammoniac.

Nous aurons sans doute moins de 10 ans pour remplacer des wagons-citernes qui, initialement, devaient durer 40 ans. Les coûts de dépréciation, de radiation, sont énormes pour ces wagons. L'industrie de l'ammoniac a dû consentir des investissements considérables dans l'Ouest du Canada.

Chacune de ces citernes que vous voyez chez les détaillants de tout l'Ouest du Canada a été envoyée à Calgary pour faire l'objet d'un contrôle magnétoscopique, c'est-à-dire d'une inspection à la lumière noire, elle a été chauffée, retremée et réparée pour éliminer les fissures dues à la corrosion sous contrainte. Il s'agit d'un projet très coûteux que l'industrie de l'Ouest du Canada a mené pour assurer la sûreté et la pérennité des affaires.

Vous avez donc des coûts de transport et de distribution très élevés.

L'hon. Carol Skelton: J'aimerais poser une brève question?

Le président: Je suis désolé, madame Skelton.

Je voulais dire à M. MacKay qu'il a utilisé le terme « dumping ». Je crois que ce n'est pas le bon terme. C'est de la concurrence que font les détaillants agricoles américains. Les fabricants pratiquent le dumping lorsqu'ils vendent leurs produits à un prix inférieur à leurs coûts de production pour s'emparer d'une part de marché ou pour se débarrasser de ces produits. Je crois que les détaillants outre-frontière vendent leur produit, mais pas nécessairement à des prix si bas que l'on peut parler de dumping. Je crois qu'ils ne font que réduire leurs prix.

Vous avez également dit, lorsque vous avez présenté cette information empirique, que la superficie consacrée à la culture du soja augmentait. Pourtant, tous les rapports sur les cultures que publient les États-Unis montrent que le blé et le maïs gagnent du terrain sur le soja, y compris au Minnesota et dans le Dakota du Nord. Je mets mes collègues en garde. Selon moi, ce genre d'information empirique n'est pas très utile.

Sur ce, je donne la parole à Mme Thi Lac. Nous vous écoutons.

[Français]

Mme Ève-Mary Thaï Thi Lac (Saint-Hyacinthe—Bagot, BQ): Bonjour. Je vous remercie tous d'être ici ce matin pour témoigner devant nous de vos préoccupations.

J'ai quelques questions. On sait qu'il y a une plus grande concurrence parmi les fournisseurs d'engrais aux États-Unis que parmi les fournisseurs ici, au Canada et au Québec. Pourrait-elle expliquer, en grande partie, la différence de prix? Pensez-vous que la concurrence entre les fournisseurs favorise les agriculteurs?

[Traduction]

M. Clyde Graham: Je veux simplement dire que le marché des engrais au Canada est très concurrentiel. Non seulement nous avons de nombreuses grandes entreprises qui fabriquent des engrais au Canada, mais en outre beaucoup de sociétés canadiennes importent des engrais.

J'aimerais souligner que lorsque la Keystone Agricultural Producers a produit son rapport sur les prix au Canada et aux États-Unis et qu'elle l'a remis au Bureau de la concurrence, c'est elle qui a affirmé que, selon le Bureau de la concurrence, il n'était pas nécessaire de faire enquête.

Je crois donc qu'il est erroné de supposer qu'il n'y a aucune concurrence au Canada.

M. Roger Larson: J'aimerais ajouter quelque chose. Je ne suis pas nécessairement d'accord, je ne dirais pas qu'il y a moins de concurrence au Canada pour ce qui est du nombre d'entreprises. Il y a un chevauchement sensible pour les sociétés qui mènent des activités au Canada et celles qui le font aux États-Unis. Nombre d'entre elles sont des sociétés canadiennes ou québécoises. Nombre d'entre elles sont des sociétés américaines, mais la correspondance est considérable.

Le marché canadien est un marché de 5 millions de tonnes, et le marché américain, d'environ 40 millions de tonnes. Il y a certainement plus de sociétés du côté américain. Pourtant, dans une région donnée du marché, je crois que vous constateriez que la frontière est ouverte, que la concurrence est comparable.

• (1010)

[Français]

Mme Ève-Mary Thaï Thi Lac: Il y a quelque temps, plusieurs associations sont venues nous rencontrer. Mon collègue avait posé une question sur la possibilité d'acheter des engrais plus tôt, avant l'ensemencement printanier. On lui avait répondu que cette stratégie avait déjà été envisagée par les agriculteurs, que cela pourrait fonctionner à très court terme et que les fournisseurs s'adapteraient rapidement, ce qui ferait en sorte que les agriculteurs bénéficieraient d'une plus grande concurrence au moment de faire l'achat de leurs produits.

Que pensez-vous de cette affirmation?

[Traduction]

M. Greg Haney: Monsieur le président, puis-je répondre à cela?

[Français]

Je suis d'accord avec vous. Comme je l'ai dit tout à l'heure, depuis cinq ans, les revenus des agriculteurs sont très peu élevés au Québec et dans le reste du Canada. On n'arrive pas à gagner assez d'argent pour vivre et faire fonctionner l'entreprise. On est obligé d'emprunter sur le capital investi. Si, par exemple, on a une maison et qu'on doit payer des impôts et des cartes de crédit, on n'arrive pas. Que fait-on? On va voir la banque et on emprunte sur le capital investi, pour obtenir des liquidités. Cependant, les choses vont se replacer éventuellement. Le temps joue pour nous, compte tenu des prix des marchandises. Je parle aussi à titre de producteur agricole, parce que je cultive également. C'est difficile.

[Traduction]

M. David MacKay: Permettez-moi d'ajouter que j'ai discuté avec un certain nombre des membres de notre association. C'est une nouvelle dynamique, car nous achetons de façon de plus en plus stratégique. Nous devons maintenant acheter à plus long terme, en plus grandes quantités. Nous savons que nous devons garantir les prix à nos agriculteurs et que nous devons sensibiliser nos agriculteurs à la façon dont il faut acheter.

L'époque où vous achetiez au moment des semis est révolue. Personne ne procède plus ainsi. Il est donc peut-être nécessaire de stocker plus d'engrais sur place, et même à la ferme, mais les agriculteurs commencent à très bien comprendre qu'il faut s'adapter au nouveau système d'achats précoces, et cela a pour effet de régulariser les prix. Je crois que cette dynamique est très importante et contribue à régulariser les prix.

Le président: Merci. Votre temps est écoulé.

Monsieur Miller, allez-y.

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

Je remercie nos témoins, merci beaucoup d'être venus aujourd'hui.

En règle générale, je n'aime pas dorer la pilule, mais tous les intervenant tourment autour du pot aujourd'hui. Le problème, messieurs — et personne ne me dira le contraire —, c'est que l'on impose des prix prohibitifs.

Je ne vais pas nier que la demande mondiale a augmenté. Je ne pense pas non plus que vous me demandiez de croire que les pays en développement, qui sont généralement des pays pauvres et souvent des pays du tiers monde, peuvent se permettre de payer les mêmes prix que les agriculteurs, en particulier les agriculteurs de l'Amérique du Nord et, j'imagine, de l'Europe. Cela serait absurde.

Lorsque les prix sont élevés, les entreprises ou les industries cherchent à profiter de la surchauffe du marché. Quelqu'un a dit que lorsque la demande diminue les prix tombent. Je suis agriculteur — je suis producteur agricole depuis plus de 30 ans — et je peux vous affirmer que les choses ne se passent pas ainsi. Ou que si cela se produit, la diminution n'est certainement pas aussi rapide ou radicale que la hausse des prix.

Il y a quelques... Vous semblez parler des achats précoces comme d'une panacée à ce problème, et nous savons tous que cela est faux. Selon les années, à l'époque où j'effectuais les achats, il était parfois logique d'acheter à l'automne, et parfois cela ne l'était pas. Certaines années, je n'avais pas d'argent pour le faire.

C'est un outil. Il ne règle qu'une petite partie du problème. Soyons réalistes et reconnaissons le véritable problème et ce qui se passe au niveau des prix.

Certaines choses m'irritent, et j'aimerais savoir ce que vous en pensez.

Un navire russe a livré une cargaison à Churchill. Je ne sais plus trop à quelle date, mais j'imagine que c'était l'automne dernier. Premièrement, j'ai de la difficulté à comprendre comment et pourquoi nous livrons des engrais là-bas, alors que nous avons un tel approvisionnement en Saskatchewan — je sais que nous en avons ailleurs au Canada, mais la Saskatchewan est certainement le principal producteur — et que nous pouvons utiliser les produits que nous avons déjà ici, qui sont moins chers.

Est-ce que quelqu'un peut traiter de cet aspect?

• (1015)

M. Roger Larson: Monsieur Miller, je crois qu'il faudra attendre pour déterminer si, oui ou non, cela est effectivement moins cher, en tenant compte de tous les aspects, y compris la qualité du produit, l'époque de l'année où cette livraison a été faite, la possibilité que les agriculteurs soient obligés de stocker l'engrais tout l'hiver, la qualité du produit au printemps lorsque vient le temps de l'utiliser, et tous les autres facteurs.

Pour ce qui est de la chute des prix, entre 1985 et 2000 le prix des engrais a diminué de 25 p. 100.

M. Larry Miller: De quelles années parlez-vous?

M. Roger Larson: De 1985 à 2000. Lorsque les marchés faiblissent, le prix diminue.

Depuis 2000, la capacité de production de l'industrie des engrais azotés aux États-Unis a diminué de façon permanente de 40 p. 100. En raison des coûts élevés du gaz naturel, ces usines ne pouvaient pas soutenir la concurrence mondiale. Le prix des engrais était relativement stable partout dans le monde. Ces usines ont fermé leurs

portes, et nous ne pouvons plus compter sur leur capacité de production.

Je me souviens d'avoir comparu devant le comité et devant des députés et d'avoir expliqué que nous étions très inquiets du coût du gaz naturel. C'est un facteur de production de base pour les engrais azotés. Nous nous inquiétons de la capacité de notre industrie à soutenir la concurrence et à réussir à l'avenir, vu les coûts élevés du gaz naturel en Amérique du Nord en comparaison de ceux du reste du monde.

Les usines américaines ferment, la demande commence à augmenter et voilà que la situation de l'offre et de la demande se resserre. Je comprends que les agriculteurs ne se réjouissent pas de voir que les prix ont sans doute doublé depuis deux ou trois ans. C'est une augmentation considérable.

M. Larry Miller: Ils ont plus que doublé.

M. Roger Larson: Il y a eu une augmentation de prix considérable. Aujourd'hui, le prix du pétrole a franchi la barre des 100 \$ le baril, alors qu'il était inférieur à 40 \$ il y a quelques années. C'est la réalité.

M. Larry Miller: Monsieur Larson, le temps nous presse... Je connais les prix du pétrole et je ne dis pas que l'industrie des engrais, ou toute autre industrie, devrait absorber ces hausses. Je dis simplement — et je crois que, lorsque le comité aura réuni toute l'information dont il a besoin, nous le constaterons... je dis que cette augmentation est également attribuable à bien d'autres facteurs. Je reconnais que les prix montent.

Je crois que M. Atamanenko l'a mentionné lorsqu'il a cité certains chiffres pour les États-Unis. J'ai des amis et des parents qui cultivent la terre dans l'Ouest du Canada, et ils m'ont parlé de nombreux rapports au sujet du produit extrait des mines de la Saskatchewan. Ce produit est envoyé par camion aux États-Unis, où on nous dit qu'il se vend entre 60 et 120 \$ de moins qu'au Canada. Ce n'est pas la première fois que je l'entends dire, et je ne mets pas cette affirmation en doute.

Est-ce que quelqu'un peut commenter la question?

M. Greg Haney: Monsieur Miller, premièrement, moi qui suis détaillant je peux vous dire que nous chargeons au port de Montréal, où notre produit est généralement stocké. Parfois, je suis derrière le camion d'un autre détaillant et parfois je suis derrière le camion d'un agriculteur, qui paie 120 \$ la tonne de moins que moi pour charger le même produit. Pouvez-vous me l'expliquer?

M. Larry Miller: Est-ce qu'il me reste du temps?

Le président: Non.

Je vais vous poser une brève question, monsieur Larson, parce que vous avez parlé des prix du gaz naturel et de leur influence sur la production d'azote, suite à la fermeture de 40 p. cent des usines américaines.

Les prix du gaz naturel au cours des 12 ou 18 derniers mois ont peu changé, mais les prix de l'azote ont passablement augmenté depuis 12 mois. Qu'est-ce qui va se passer maintenant? Depuis quatre semaines, les prix du gaz naturel sur les marchés à terme augmentent fortement. Si j'examine les données publiées aux États-Unis, je constate que le prix qui était d'environ 8 \$ est passé à 10 \$ en deux ou trois jours. Nous parlons d'une augmentation de plus de 25 p. cent.

Est-ce que cela va exercer des pressions à la hausse sur les prix de l'ammoniac et de l'azote?

• (1020)

M. Roger Larson: C'est vraiment difficile à dire. Bien des gens supposent qu'il existe un lien direct: dans quelle mesure les coûts du gaz naturel expliquent-ils le prix de l'engrais azoté, par exemple. Je crois qu'Agriculture Canada a proposé une corrélation de 80 p. cent. Quelqu'un d'autre — je crois que c'était le Centre George Morris — a établi une corrélation pour le Sud du Manitoba et affirmait qu'elle était d'environ 27 p. 100.

J'ai vu divers chiffres. Le coût du gaz naturel — et je vous signale qu'il représente de 80 à 90 p. 100 des coûts effectifs de production d'engrais azoté — permettra de déterminer un seuil. Si le producteur d'engrais n'obtient pas ce niveau de prix, il cessera de produire. Il fermera son usine parce qu'il ne pourra pas se permettre d'acheter le gaz nécessaire à la production.

À des fins de comparaison, le prix du gaz naturel dans le monde est d'environ 1 ou 2 \$ au Moyen-Orient et de 3 ou 4 \$ à Trinidad, par exemple, alors qu'il est de 8 à 10 \$ en Amérique du Nord et à peu près au même niveau en Europe. Il est difficile de dire s'il y aura des changements.

Le président: Monsieur Easter.

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

Je voulais moi aussi poser plus ou moins cette question au sujet du gaz naturel et j'allais vous demander, Roger, quels étaient les prix dans le monde. Mais pourquoi le gaz naturel est-il tellement plus cher en Amérique du Nord et, dans une large mesure, en Europe? Le savez-vous?

M. Roger Larson: Évidemment, le fait que nous n'ayons pas une très grande capacité d'importation de gaz naturel est un facteur. Il nous faut des installations pour liquéfier le gaz naturel. Alan Greenspan l'a dit beaucoup mieux que je ne saurais le faire. Je ne sais pas si je pourrai vous trouver cette citation à temps, mais essentiellement il a dit qu'il fallait que l'Amérique du Nord ait une véritable capacité d'importation de gaz naturel liquéfié pour assurer la stabilité des prix.

Selon moi, en outre, chaque fois que nous fermons une centrale au charbon sans donner aux producteurs de gaz naturel la possibilité d'accroître l'approvisionnement, nous ne gagnons rien. Si nous fermons une centrale au charbon et que nous ne construisons pas le pipeline de la vallée du Mackenzie, nous n'aurons pas suffisamment de gaz naturel pour répondre aux besoins des industries de l'Amérique du Nord à l'avenir.

L'hon. Wayne Easter: C'est bon à savoir. Il y a deux propositions concernant le GNL sur la côte est.

Je veux revenir à ce que disait Greg au sujet des avances sans intérêt que les agriculteurs accordent aux détaillants.

Le problème, dans ce cas, Greg, c'est que les programmes d'avances de fonds sans intérêt pour permettre aux agriculteurs de faire des paiements anticipés ont été créés, initialement, pour éviter

que les agriculteurs pratiquent le dumping sur le marché à l'époque des récoltes. La situation a considérablement changé, maintenant que nous avons aussi des avances printanières.

Les programmes étaient destinés au monde agricole, mais leurs avantages semblent diminuer constamment. Nous avons appuyé le recours au programme de paiement anticipé pour aider l'industrie porcine et l'élevage en général. Le problème, c'est que l'on emprunte en fonction des revenus futurs; tout se ramène vraiment à cela.

Aujourd'hui, dans le cadre du programme des avances printanières, nous constatons que l'on demande d'octroyer plus de fonds pour que les agriculteurs puissent vous payer plus tôt et profiter des options d'achat précoce. C'est l'un de ces cas où les avantages des programmes destinés à aider le monde agricole, qui en a vraiment besoin, sont détournés. Si les agriculteurs n'étaient pas là, vous, les fournisseurs d'engrais, vous ne pourriez pas faire des affaires non plus. C'est ce que je soutiens. Je ne conteste pas le fait que vous ayez aussi des coûts.

Je veux en revenir à ce que Larry disait au sujet de la Chine et de l'Inde, premièrement...

Je ne veux pas perdre cette idée de vue, mais je crois que Roger a parlé du Bureau de la concurrence, qui jugeait inutile de faire enquête.

Roger, le Bureau de la concurrence dans notre pays n'est d'aucune utilité lorsqu'il s'agit de protéger les intérêts des agriculteurs; c'est aussi simple que cela. Nous avons déjà fait des recommandations à ce sujet par le passé.

Mais pour ce qui est de la Chine et de l'Inde, du point de vue des détaillants — et comme je l'ai dit, vous avez besoin du monde agricole pour survivre —, les normes sur la main-d'oeuvre et l'environnement dans ces pays font qu'il nous est pratiquement impossible de soutenir leur concurrence. Qu'en pensez-vous? Il nous faut conclure des ententes commerciales pour uniformiser les règles du jeu. Au Canada, les coûts de main-d'oeuvre sont élevés, la réglementation environnementale est plus stricte, tout comme les règles sur la salubrité des aliments, et nos règlements sur les produits chimiques sont plus sévères. Nous devons conclure des accords commerciaux et y intégrer des clauses sur la main-d'oeuvre et l'environnement, à défaut de quoi, honnêtement, nous devons abandonner la lutte.

Que pensez-vous de cela?

• (1025)

M. Clyde Graham: J'aimerais dire quelques mots, puisque vous en avez parlé, sur l'argument de M. Miller. Il s'interrogeait sur la capacité des agriculteurs dans certains de ces pays en développement d'acheter des engrais. Ils ont les moyens de le faire, et de plus en plus ils s'imposent sur les marchés.

J'assistais à une conférence internationale la semaine dernière, et il y a beaucoup été question du fonctionnement de l'agriculture dans certains pays en développement. Souvent, les agriculteurs possèdent moins d'un acre. Ils achètent leur engrais au sac, en quantités qu'un propriétaire de maison achèterait pour sa pelouse. Ils font trois récoltes sur ce terrain de moins d'un acre. Pour eux, le coût de l'engrais n'est pas très important, mais à la tonne, ils paient le prix fort. C'est la nouvelle réalité.

Quant au commerce international, les agriculteurs canadiens sont très concurrentiels. Je pense que l'avènement d'une agriculture plus prospère dans le tiers monde créera de nouvelles occasions. Il y aura de nouvelles occasions de produire des matériaux génétiques, des géniteurs, des semences, des cultures à valeur ajoutée. Nous devons chercher ces occasions pour continuer à progresser. Il n'est pas nécessairement bon de vouloir conserver nos anciennes méthodes de travail.

Le président: Merci.

Monsieur Lauzon.

[Français]

M. Guy Lauzon (Stormont—Dundas—South Glengarry, PCC): Merci, monsieur le président. J'aimerais poser une question à M. Haney.

Vous avez dit que si on achetait un produit trois ou quatre mois à l'avance, on pourrait épargner jusqu'à 27 p. 100 des coûts. Est-ce bien cela?

M. Greg Haney: Ma période de référence, monsieur Lauzon, se situait entre novembre 2006, disons, et la fin d'avril ou le début de mai 2007.

M. Guy Lauzon: C'était bien 27 p. 100?

M. Greg Haney: C'est bien cela.

M. Guy Lauzon: Est-ce vrai pour tous les produits?

M. Greg Haney: À ce moment-là, il s'agissait du coût de l'azote.

[Traduction]

M. Guy Lauzon: Merci.

Monsieur MacKay, j'aimerais revenir à cette question de sécurité et de sûreté.

Premièrement, vous avez dit qu'il y avait environ 800 détaillants agricoles au Canada.

M. David MacKay: En fait, il y en a 1 500, mais seulement la moitié d'entre eux, environ, vendent des quantités d'engrais importantes.

M. Guy Lauzon: D'accord, alors entre 750 et 800.

En millions de dollars, quel serait le volume des ventes?

• (1030)

M. David MacKay: Eh bien, les intrants agricoles représentent environ 3 milliards de dollars dans l'ensemble du Canada. Les engrais constituent sans doute 50 p. 100 de ces coûts.

M. Guy Lauzon: Nous parlons donc de ventes d'environ 1,5 milliard de dollars.

M. David MacKay: Pour l'ensemble du marché, ces messieurs ont peut-être des chiffres plus fiables que les miens.

M. Guy Lauzon: Ce que je veux dire, c'est qu'avec des ventes de cet ordre...

En passant, quel est votre rendement sur l'investissement, ces temps-ci, quel est-il pour la dernière année analysée?

M. David MacKay: Greg peut sans doute vous fournir des chiffres. Selon ce que me disent nos membres, le marché est dynamique pour les achats du printemps. Toutefois, les marges rétrécissent car parfois, comme Greg l'a indiqué, nous achetons à des prix donnés mais les coûts de remplacement sont beaucoup plus élevés.

Comment fixons-nous les prix? Souvent, nous avons une marge déterminée pour tous nos engrais et, malheureusement, cette marge diminue en période de volatilité.

M. Guy Lauzon: Vous n'avez pas répondu à la question. Combien? Quel est le rendement?

M. David MacKay: M. Haney a peut-être une meilleure réponse à vous offrir.

M. Guy Lauzon: Soyez bref, car nous avons peu de temps.

M. David MacKay: Des marges de 20 p. 100 sont probablement très élevées. Je dirais plutôt qu'elles se situent entre 10 et 15 p. 100.

M. Guy Lauzon: Je veux en venir au fait que, véritablement, si chaque détaillant investissait 40 000 \$ dans le domaine de la sécurité et de la sûreté, ne pensez-vous pas que l'on pourrait financer ces améliorations d'ici 10 ans? Prenons 75 p. 100 de ces coûts... n'est-ce pas ce qu'il en coûte de faire des affaires? Il faut investir?

M. David MacKay: Les détaillants ne s'intéressent pas à la sécurité en tant que telle. Nous accordons beaucoup d'importance à la sécurité et nous respectons les règlements. Je pense par exemple aux lignes directrices sur les pesticides de l'ALENA.

Mais maintenant nous devons accepter des règles plus coûteuses qui ne sont pas en prise directe sur ce que nous faisons dans notre secteur. Nous demandons l'aide du gouvernement pour surmonter cet obstacle. Nous demandons aussi que la transition soit menée efficacement, en une fois, pour ne pas devoir refaire 10 fois la même chose, la refaire chaque fois que nous améliorons un produit. Nous aimerions agir efficacement et assurer aux Canadiens...

M. Guy Lauzon: Alors vous ne considérez pas qu'il s'agit du coût à payer pour faire des affaires?

M. David MacKay: Non. Je ne crois pas que nous ayons vraiment à intervenir en matière de sécurité publique.

M. Guy Lauzon: Ma collègue a un mot à ajouter.

L'hon. Carol Skelton: Je voulais simplement dire qu'il est intéressant de vous entendre parler de la Chine, parce que la Chine est arrivée sur les marchés céréaliers la semaine dernière et a créé d'énormes difficultés aux agriculteurs canadiens.

Les prix des pesticides et des herbicides sont en hausse. Les statistiques nous indiquent qu'ils traînaient derrière ceux des engrais et de l'énergie.

Monsieur MacKay, ou monsieur Haney, pouvez-vous me dire ce que vous en pensez? Est-ce que les prix vont augmenter, suivre les hausses des prix des engrais et de l'énergie?

M. Greg Haney: Pour ma part, en octobre dernier j'aurais dit que le prix des produits chimiques allait baisser... J'aime mieux parler de produits de protection des récoltes, parce que ce ne sont même pas des produits chimiques. Nous vendons des enzymes et des additifs. Je prévoyais que les prix allaient baisser, mais ce n'est pas ainsi que les choses se présentent.

Je vais revenir aux commentaires de M. Miller au sujet du tiers monde. Je crois que l'Asie et la Chine seraient insultées. Leur classe moyenne est 10 fois plus importante que la nôtre, au Canada, et c'est elle qui forme notre concurrence. Pour ce qui est de l'Amérique du Sud, je ne crois pas qu'il y ait une quelconque sécurité en Amérique du Sud.

Selon M. Lauzon, ce serait le coût à payer pour faire des affaires. Je ne le crois pas. Je crois que le coût à payer pour faire des affaires est ce qu'il en coûte pour répondre aux besoins de notre client, pour qu'ils produisent des aliments sains et salubres à coût raisonnable pour l'économie canadienne, et pour être là et lui offrir des services.

Nous ne devrions pas analyser au niveau microéconomique un problème qui est d'envergure mondiale.

M. David MacKay: Puis-je ajouter quelque chose au sujet des pesticides? Il y a un élément de marque dans les pesticides qui n'existe pas dans la même mesure pour les engrais. Les engrais sont des produits de base, presque génériques, si nous faisons la comparaison.

Même s'il existe des pesticides génériques, plus apparentés aux produits de base, l'élément de marque crée un marché entièrement différent. Les agriculteurs, tout comme les détaillants, veulent peut-être acheter un produit spécifique à ces marques. Il faut que ces produits soient disponibles, car les nouvelles données scientifiques et la technologie nous offrent de nouveaux produits qui sont commercialisés sous marque.

L'hon. Carol Skelton: Merci.

Le président: Monsieur Boshcoff, vous avez cinq minutes.

M. Ken Boshcoff (Thunder Bay—Rainy River, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je vous présente mes excuses, j'ai dû aller à la Chambre, pas nécessairement pour écouter M. Atamanenko, mais je dois admettre que vous avez été brillant.

Il semble que cette question, d'après ce que des témoins précédents nous ont dit... en termes de coûts des intrants agricoles, c'est là que le bât blesse. Lorsque nous entendons ce que vous avez à nous dire aujourd'hui, nous comprenons mieux la situation. Je me demande par quel processus nous pourrions rapprocher les points de vue afin de parvenir à une solution réaliste.

Dans l'exposé de l'ICE, je vois un graphique sur les prix des engrais aux États-Unis, à la page 2. On nous présente ensuite un autre graphique sur les prix des engrais au Canada. Et à la troisième page... je crois que cela devrait m'aider à comprendre ce qui se passe dans les Grandes plaines ainsi que dans l'Ouest et l'Est du Canada... C'est sous forme de graphique. Comme vous le voyez, cela ne fait qu'accroître la confusion; nous nous demandons si chacun de ces graphiques compare les prix payés par les agriculteurs pour les engrais aux États-Unis et au Canada.

Lorsque nous parlons d'agriculteurs, parlons-nous toujours d'agriculteurs canadiens? C'est ma première question.

Si nous devons vendre ces produits au gouvernement ou au comité, par exemple, est-ce que nous pourrions dire que vous avez raison, que l'écart entre les prix n'est pas si important, que le problème est localisé ou occasionnel, et non pas répandu... Vous comprenez ce que je veux dire pour tenter de rapprocher les données, de corriger le tir et de présenter un rapport au gouvernement afin que nous puissions prendre des mesures positives, sans que nous ayons l'impression que, d'après les chiffres de la semaine dernière, vous, les détaillants, vous pouvez payer tout cela en quelques jours sans aucune difficulté parce que vous faites tant d'argent.

Allez-y, messieurs les témoins.

• (1035)

M. Roger Larson: Clyde, pouvez-vous répondre à la première partie de la question, sur la collaboration?

M. Clyde Graham: Oui. Nous nous sommes adressés au Centre George Morris pour étudier la situation du marché et faire certaines recommandations sur les mesures que les agriculteurs pourraient prendre pour tirer le maximum des sommes qu'ils consacrent aux engrais. Il existe des outils de gestion que les agriculteurs pourraient utiliser, notamment des options de protection; il existe de meilleures techniques pour négocier avec les détaillants. En ce qui concerne l'utilisation des engrais, les agriculteurs doivent certainement effectuer des analyses du sol; ils doivent s'assurer qu'ils appliquent des pratiques de gestion optimales pour tirer le maximum de chaque tonne d'engrais qu'ils épandent dans leurs champs. D'ici quelques semaines, nous allons rendre public ce rapport, qui est un rapport indépendant réalisé par le Centre George Morris. Nous croyons qu'il pourrait être très utile.

Pour ce qui est de l'amélioration de l'information, Agriculture Canada consacre des ressources considérables à l'examen de la question chaque année, et ce depuis des années. Je suis convaincu que les gouvernements provinciaux examinent aussi la question, et il existe de nombreuses autres sources d'information. Au sujet des marchés, il y a le *Green Markets*, qui s'intéresse au marché nord-américain. Je crois que les agriculteurs doivent déployer des efforts pour devenir des consommateurs avisés, comme tous les intervenants sur le marché. Ils sont en affaires, comme nos détaillants agricoles, comme nos entreprises.

M. David MacKay: Monsieur Boshcoff, j'ai appris quelque chose à la conférence de l'ARA à Las Vegas — l'ARA est l'association des détaillants américains. Je n'ai qu'une vague idée du concept, mais je vais tout de même vous l'exposer pour voir si nous pouvons l'utiliser.

Il s'agit d'un système d'échange pour les engrais. J'imagine que c'est, dans le domaine des engrais, l'équivalent des marchés à terme pour les céréales. Il semble s'agir d'un art plutôt que d'une science aux États-Unis. Si nous pouvions maîtriser la technique, elle nous aiderait peut-être à régulariser le coût des engrais pour que nous puissions garantir les prix et, à tout le moins, stabiliser la situation en termes de prévisions des revenus et de projections.

Je n'en sais pas beaucoup plus. Notre association essaie de recueillir de l'information au sujet de ces échanges d'engrais et de la façon dont la technique pourrait au moins aider les détaillants à mieux planifier leurs achats. Je crois savoir que la liquidité du marché suscite de graves problèmes. Mais c'est peut-être une solution à envisager, si nous réussissions à bien comprendre l'utilisation de cet outil, il pourrait peut-être nous aider.

M. Ken Boshcoff: Merci.

Le président: Vous avez dit que vous alliez publier une étude du Centre George Morris. Est-ce que vous pourriez nous en remettre un exemplaire à l'avance? Nous avons aussi l'intention de produire notre rapport au cours des prochaines semaines.

• (1040)

M. Clyde Graham: Si vous nous dites à quel moment vous en avez besoin, nous vous le ferons parvenir pour cette date.

Le président: Nous aimerions l'avoir au retour du congé de Pâques, si possible.

M. Clyde Graham: Certainement.

Le président: Merci. Nous vous en sommes reconnaissants.

Monsieur Miller.

M. Larry Miller: Je vais partager mon temps avec M. Storseth.

Monsieur Graham, vous venez de dire que les agriculteurs sont des consommateurs mal informés. Je crois que la plupart d'entre eux s'offusqueraient de ce commentaire. La majorité, particulièrement depuis 10 ou 20 ans, ont dû s'informer. Il y a toujours place pour l'amélioration, et j'en prends bonne note, mais je crois qu'en général les agriculteurs sont très bien informés.

Monsieur Haney, pour en revenir à ce que vous disiez sur la nécessité d'offrir un produit de qualité pour favoriser la production d'aliments sains, c'est admirable lorsque l'on parle de prix raisonnable. Pourtant, c'est le seul aspect que l'industrie a complètement oublié. Vous avez parlé précédemment des prix, de leur diminution entre 1985 et 2000, mais entre 2002 et 2005 nous avons probablement connu les prix les plus défavorables de toute l'histoire pour les céréales et les oléagineux, et le prix des engrais était à la hausse. Je crois donc pas que vous n'appuyez pas suffisamment l'industrie dont vous vivez. Et tout à coup, au moment même où les producteurs de céréales et d'oléagineux voient enfin la lumière au bout du tunnel, tout le monde veut en profiter. Que vous le vouliez ou non, c'est la réalité.

À l'époque de la crise de l'ESB, je me suis attaqué aux banques, car certaines d'entre elles jugeaient tout à coup que puisque les choses allaient mieux il était temps d'achever les faibles. Il faut reconnaître que les banques, après avoir été abondamment critiquées, et pas seulement par moi, ont modifié leur position et, en règle générale, qu'elles ont appuyé les agriculteurs. Je crois que votre industrie devrait s'inspirer de cet exemple. Je crois sincèrement que, lorsque que quelqu'un traverse une période difficile... ce ne sont pas seulement les producteurs de céréales et d'oléagineux qui utilisent les engrais. L'industrie de l'élevage est un important utilisateur, et elle connaît l'une de ses pires crises. La crise de l'ESB n'était rien en comparaison de la crise actuelle dans l'industrie de l'élevage.

Vous devez appuyer l'industrie, vous devez être prêts à traverser les épreuves avec elle, c'est tout ce que je voulais dire.

Je laisse la parole à M. Storseth.

M. Brian Storseth: Merci beaucoup, monsieur le président.

Comme il nous reste très peu de temps, aussi bien être le plus direct que possible. Au sujet des règles de sécurité, je reconnais avec vous que c'est à la limite de l'absurde. Il s'agit de sûreté, pas de sécurité.

Les quatre recommandations qui nous sont proposées se ramènent essentiellement à cela. Il nous faut éduquer les agriculteurs. Tout comme M. Miller, je trouve cette recommandation insultante. Permettez-leur d'acheter tout au long de l'année. C'est ce à quoi reviennent les recommandations 2 et 3. La recommandation numéro 4 vise, au fond, à donner plus d'argent aux détaillants agricoles.

Monsieur MacKay, vous avez dit qu'une partie des coûts des règles de sécurité était déjà répercutée sur les agriculteurs. Si nous vous donnions l'argent que vous demandez, quelle part des économies serait transmise à nos producteurs?

M. David MacKay: Il est difficile de répondre à cette question sans analyse.

M. Brian Storseth: Je veux d'abord vous poser une dernière question, puis vous pourrez répondre. Sinon, le président va m'enlever la parole.

Nous avons dit qu'en 2007, vous pouviez réaliser des économies de 27 p. 100 si vous achetiez à l'automne plutôt qu'au printemps. N'est-il pas également vrai qu'au cours des 10 dernières années cette pratique s'est généralisée chez les agriculteurs, que ces économies

sont moins importantes? Alors si les agriculteurs ont la possibilité d'acheter tout au long de l'année, ces économies vont continuer de diminuer, l'industrie continuera de les éliminer et elle fera des profits tout au long de l'année pour maintenir un bilan plus favorable.

S'il vous plaît, répondez à ces deux questions, et je suis certains que je n'aurai pas le temps de vous en poser d'autres.

M. David MacKay: Je vais commencer par parler des règles de sécurité. Tout ce que je peux vous dire, c'est que nous en avons estimé les coûts pour l'industrie entre 50 et 70 millions de dollars. Voilà les sommes en jeu, mais vous voulez les appliquer au marché. Si nous devons répercuter nos coûts — et il s'agit uniquement de nos coûts, nous n'y ajoutons rien — les 70 millions seraient renvoyés au marché, pour les agriculteurs.

M. Brian Storseth: Oui, mais je ne vous ai pas demandé ce qu'étaient vos coûts; je vous ai demandé quelle part vous étiez disposé à remettre aux producteurs.

M. David MacKay: Le total devrait être remis aux producteurs.

M. Brian Storseth: Alors si nous vous donnions cet argent, vous le distribueriez.

M. David MacKay: C'est exact. En principe, la totalité des fonds devrait revenir aux producteurs.

M. Greg Haney: Monsieur le président, je veux répondre aux commentaires de M. Miller. Je n'ai rien dit au sujet de la baisse des prix dans les années 1980. J'ai uniquement mentionné ce que notre groupe avait fait, mais j'ai souffert moi aussi lorsque le maïs se vendait 100 \$ la tonne — j'utilise la tonne métrique — et que les coûts de mes intrants augmentaient.

À la fin de mes études universitaires, la situation était entièrement différente. Lorsque le prix du maïs ou du blé montait, le prix des engrais lui emboîtait généralement le pas. Cela s'expliquait par la demande. Les agriculteurs peuvent payer les produits lorsqu'ils font de l'argent. C'est ce que je voulais dire.

L'autre question portait essentiellement sur les prix et cette augmentation de 27 p. 100. Il y aura moins de différence entre les achats précoces et les achats printaniers. Je le dis maintenant, mais je ne suis pas devin. Si la demande d'engrais augmente et que le prix des intrants monte également, la même chose pourrait se produire, peut-être à l'automne de...

• (1045)

M. Brian Storseth: C'est ce qui s'est produit par le passé.

M. Greg Haney: C'est l'évolution historique. La différence entre, par exemple, un achat à l'automne et un achat au printemps est minime — minime dans un sens, mais elle demeure d'au moins 5 p. 100. Nous avons toujours donné à l'agriculteur le bénéfice du doute. Nous avons accepté son argent, nous avons payé le produit et nous lui avons versé des intérêts.

M. Brian Storseth: J'ai une dernière remarque à faire. Si effectivement ces...

Le président: Monsieur Storseth, vous n'avez plus de temps. Je dois vous interrompre, par souci d'équité envers tous les membres du comité. Vous aviez raison, je vous interromps.

Monsieur Bellavance est notre prochain intervenant.

[Français]

M. André Bellavance: Merci.

Monsieur MacKay, plus tôt, vous m'avez fait sursauter à deux reprises. En réponse à une question de Mme Skelton, vous avez dit que votre industrie n'était pas responsable de la sécurité de la population. Je m'inscris en faux contre ce commentaire. Il existe un concept qui s'appelle la responsabilité sociale. C'est donc partagé. Tout le monde, y compris vous, doit se préoccuper de la sécurité de la population, d'autant plus qu'on parle de produits qui peuvent... Plus tôt, on a eu des exemples de gens qui pouvaient même se servir d'engrais et de produits avec de mauvaises intentions et à mauvaises escient.

Je ne sais pas si vous voulez vous expliquer davantage là-dessus, mais vous avez une responsabilité.

[Traduction]

M. David MacKay: Monsieur Bellavance, je suis parfaitement d'accord avec vous.

J'ai dit que nous ne nous intéressions pas à la sécurité publique en tant que telle. Nous avons la responsabilité commune de respecter les règlements puisque nous avons participé à leur élaboration et que nous sommes conscients de certaines des méthodes les plus couramment utilisées pour protéger la population. Nous présentons ces recommandations au gouvernement et nous espérons que nous pourrions convenir d'une façon de procéder, rien de plus. Malheureusement, le coût de ces recommandations est exorbitant.

Nous n'essayons certainement pas de nous soustraire à nos obligations en termes de sécurité publique, mais selon moi le gouvernement a lui aussi une responsabilité en matière de sécurité publique. Dans l'état actuel des choses, l'industrie assumera la totalité des coûts de ces améliorations de la sécurité et le gouvernement ne paiera rien si ce n'est, peut-être, de consentir quelques dégrèvements d'impôt. À mes yeux, cela n'est pas équitable. Le gouvernement devrait assumer une part des coûts de sécurité publique; de toute évidence, il ne le fait pas.

[Français]

M. André Bellavance: On s'entend là-dessus, et je pense que vous avez bien clarifié la situation. Il arrive parfois qu'on ne retienne qu'un petit bout de phrase.

Effectivement, il va de soi que le gouvernement aura la responsabilité d'aider l'industrie quand il imposera et augmentera ses normes, d'autant plus que par les temps qui courent, tout le monde en a bien besoin et que ce ne sont pas les surplus qui manquent au gouvernement fédéral. On l'a dit à maintes reprises.

Monsieur MacKay, dans la pile de documents que vous avez déposée pour nous, il y a — je ne sais pas si c'est une étude — un document du Fertilizer Institute où on parle de facteurs qui ont contribué à une augmentation des prix de détail de l'engrais. Parmi ces facteurs, on retrouve la dépréciation du dollar américain, donc la hausse de la valeur du dollar canadien. Cela contredit un peu ce qu'on a entendu de la part de la Fédération canadienne de l'agriculture et de l'UPA. Elles sont aussi venues ici et elles nous ont dit que la hausse de la valeur du dollar canadien devrait accroître notre pouvoir d'achat, donc nous permettre de payer moins cher nos intrants, y inclus les engrais.

J'aimerais que vous m'expliquiez d'où vient cette affirmation, et que vous précisiez un peu plus en quoi la dépréciation du dollar américain contribue à ce que les prix de détail des engrais soient plus élevés.

[Traduction]

M. David MacKay: Comme nous ne fixons pas les prix, je vais demander à l'ICE de nous expliquer comment les prix des engrais sont calculés.

Je peux simplement vous dire que lorsque le dollar canadien est fort les détaillants ont un pouvoir d'achat plus élevé pour acheter les produits américains. C'est ce qui explique cette activité transfrontalière pour les engrais et les pesticides. On le constate notamment dans les programmes IUP et PIADA.

Nous constatons aussi que les achats se font à l'échelle mondiale: des groupes d'agriculteurs cherchent maintenant dans le monde des engrais à prix abordable, parce qu'ils ont plus de pouvoir d'achat. Cet aspect pourrait être renforcé par la vigueur du dollar canadien. Évidemment, nous achetons aussi aux États-Unis, et la différence est ce dont nous parlons aujourd'hui, mais je laisse à l'industrie qui fabrique les produits le soin de nous expliquer le calcul des prix.

• (1050)

M. Roger Larson: Merci, Dave.

L'appréciation du dollar canadien relève le pouvoir d'achat des Canadiens dans le monde. Les engrais sont des produits dont le prix est fixé à l'échelle mondiale. Le prix est déterminé par le marché mondial. Lorsque le dollar canadien prend de la valeur, la capacité des importateurs, des détaillants et des agriculteurs qui utilisent le dollar canadien augmente. Le produit est donc moins cher.

Les deux graphiques que nous vous avons montrés révèlent que jusqu'en 2006, l'indice des prix a évolué de 83 p. 100 aux États-Unis et de 48 p. 100 au Canada. L'augmentation plus faible de l'indice des prix au Canada s'explique par l'appréciation du dollar canadien. Voilà qui illustre bien que l'agriculteur canadien bénéficie de l'appréciation du dollar canadien en termes de prix d'achat des intrants.

Quant à la question de la sécurité et de notre responsabilité publique, l'ICE et ses affiliés, y compris la CAAR, ont mis au point un programme baptisé « Protégera nos foyers » — en anglais, *On Guard for Canada* —. C'était en 1996, si je me souviens bien. On y soulignait qu'il était important de maintenir la sécurité de l'approvisionnement en engrais pour les agriculteurs: vous devez connaître vos clients et déclarer toute activité suspecte à la police. Nous y travaillons, de concert avec les responsables gouvernementaux, depuis longtemps. Nous prenons cette responsabilité très au sérieux.

Le président: Merci. C'est tout le temps dont nous disposons.

L'hon. Wayne Easter: J'aimerais préciser un point, monsieur le président, est-ce que ces deux graphiques sont en dollars américains?

Le président: Vous parlez des diapositives qu'on nous a présentées?

L'hon. Wayne Easter: Oui.

M. Clyde Graham: Ce sont des indices, établis en fonction de la devise de chaque pays.

Le président: Merci.

Monsieur Atamanenko, je vous laisse terminer.

M. Alex Atamanenko: Merci.

Monsieur Larson, vous avez dit qu'à l'avenir nous n'aurions pas suffisamment de gaz naturel, et que nous devrions importer plus de GNL. Mais le Canada n'est-il pas un exportateur net de gaz naturel? Si nous sommes un exportateur net de gaz naturel, pourquoi devons-nous en importer?

M. Roger Larson: L'approvisionnement en gaz naturel est un approvisionnement continental en Amérique du Nord. Le Canada produit un peu moins de la moitié du gaz naturel nord-américain. Comme nous sommes un petit pays, cela n'est pas négligeable.

Le Canada est un exportateur net de gaz naturel, mais le problème de l'industrie canadienne vient de ce que le producteur de gaz naturel a le droit de vendre son produit au plus offrant. S'il faut choisir entre vendre le gaz naturel à la Californie pour la climatisation de l'air ou le vendre à un fabricant d'engrais dans le centre de l'Alberta ou en Ontario, il faut reconnaître que nous avons affaire à forte partie.

Il n'y a pas suffisamment de gaz naturel en Amérique du Nord pour satisfaire toutes les nouvelles demandes éventuelles, compte tenu des contraintes environnementales et des objectifs relatifs à l'air pur, de la nécessité d'accroître la production d'électricité, de la croissance de la population et de la croissance de la demande d'électricité pour la climatisation de l'air.

M. Alex Atamanenko: Permettez-moi de vous poser cette question. Nous avons promis notre gaz naturel et notre pétrole; nous vendons ces produits à nos voisins du Sud, aux termes de l'ALENA, à un prix raisonnable. Est-ce qu'il ne serait pas logique, tôt ou tard, de réexaminer la situation et de dire que si les Américains veulent plus de gaz naturel, ils devraient importer du GNL, construire ces terminaux? Pourquoi devrions-nous le faire alors que nous possédons tant de gaz naturel — et que nous pourrions l'utiliser si nous réduisions nos exportations?

C'est à vous que je pose la question.

•(1055)

M. Roger Larson: Pour ce qui est de l'endroit où les terminaux doivent être construits, je crois qu'il existe une quarantaine de propositions aux États-Unis, et cinq ou six d'entre elles seront sans doute approuvées. Il s'agit de propositions de terminaux GNL. Je crois que M. Easter a mentionné que deux projets avaient été autorisés au Canada atlantique.

En tant que fournisseurs de gaz naturel, nous hésitons sans doute moins à choisir un emplacement pour des installations GNL. Nous avons déjà des gazoducs qui vont vers le sud et nous pouvons y ajouter ce produit. Pourquoi les Américains devraient-ils construire chez eux? Ils envisagent de construire des installations GNL, et certaines propositions ont été présentées.

Selon nous, sur le marché du gaz naturel les fournisseurs mondiaux qui pourraient approvisionner l'Amérique du Nord devraient être astreints à la même discipline que les intervenants de l'industrie des engrais, où un producteur du golfe Persique, de Russie ou d'ailleurs peut exporter ses engrais vers l'Amérique du Nord et faire concurrence à notre production.

M. Alex Atamanenko: Est-ce qu'il ne serait pas utile d'envisager cette option pour amener le gaz naturel dans l'est et dans l'ouest? Vous pourriez alors réduire les coûts des intrants utilisés dans la production d'engrais et faire profiter l'agriculteur canadien d'une partie de cette réduction des coûts.

M. Roger Larson: Nous avons le gazoduc de la TransCanada. Je me ferais un plaisir de demander à l'Association canadienne du gaz de venir vous parler de ses besoins d'infrastructure. Je ne suis pas un spécialiste du sujet.

M. Alex Atamanenko: J'aurais une dernière question, si vous m'accordez un instant.

La potasse est produite surtout en Saskatchewan. La différence de prix est faible, mais ce produit est tout de même plus coûteux au Canada. Est-ce que nous aurions dû nous adresser à l'ancien

gouvernement de la Saskatchewan et devrions-nous discuter avec le nouveau gouvernement pour comprendre la situation? Quelles que soient nos allégeances politiques, il faut bien reconnaître que quelque chose ne va pas. Si le gouvernement intervient dans la production de la potasse, ne devrait-il pas faire tout ce qu'il peut pour réduire les coûts afin que nos agriculteurs puissent acheter ce produit non seulement au même prix que nos voisins du Sud mais même à moindre coût?

Avons-nous manqué à notre devoir au cours des dernières années à cet égard?

M. Roger Larson: Je ne crois pas que les fabricants de potasse de la Saskatchewan vendent leur produit plus cher au Canada qu'aux États-Unis ou ailleurs dans le monde.

M. Alex Atamanenko: D'après nos statistiques pour 2007, la différence de prix était de 3,8 p. 100. C'est légèrement supérieur. Mais puisque nous sommes un pays producteur de potasse, pourquoi ne pas baisser nos prix pour nos citoyens?

M. Roger Larson: Je ne crois pas que les producteurs de potasse vendent leur produit plus cher aux consommateurs canadiens. Nous pouvons consulter le *Green Markets*, une publication hebdomadaire. Je vais vous dire à quel prix les producteurs de la Saskatchewan vendent leur produit. FOB, à Vancouver et FOB à la mine, en Saskatchewan... le consommateur américain et le consommateur canadien paient le même prix, et le coût de transport sera inférieur pour le consommateur de la Saskatchewan puisque la distance est moindre. Le coût de transport sera plus élevé si vous allez, par exemple, dans le Sud de l'Ontario, plutôt que de traverser la frontière pour livrer la potasse au Dakota du Nord. Mais tous paient le prix FOB, plus le coût du transport.

Le président: Avant de terminer la séance, j'aimerais donner des devoirs à l'Institut canadien des engrais, si cela convient à MM Larson et Graham.

Nous avons parlé de compétition canadienne et de production canadienne. Pourriez-vous nous dresser une liste des intervenants dans ce domaine? Les noms des intervenants ne figurent pas dans l'exposé que vous nous avez remis. Quel pourcentage des engrais produits ou des diverses marques d'engrais est consommé au pays et quel pourcentage est exporté? J'aimerais en avoir une idée.

J'ai une remarque à adresser aux détaillants agricoles canadiens. Tous nos témoins ont parlé de fixation des prix à terme, du fait que les agriculteurs devraient pouvoir acheter tout au long de l'année. L'automne dernier, quelqu'un m'a exposé une plainte — et je suis agriculteur. Cette personne déplorait le fait que les détaillants locaux ne puissent pas fixer les prix à terme. Les agriculteurs achetaient de l'azote à l'automne mais ils n'en connaissaient pas le prix. Ils essayaient de faire leur bilan pour la fin de l'année et ils ne pouvaient pas obtenir le prix d'un produit qu'on leur avait promis pour les semis de printemps. Alors sommes-nous vraiment en mesure d'acheter toute l'année — et il faut espérer que ce genre de choses ne se produira pas régulièrement... Certains fabricants refusent même de fournir aux détaillants agricoles des prix qu'ils pourraient soumettre à l'agriculteur.

Monsieur Haney.

M. Greg Haney: Monsieur le président, j'aimerais répondre à cette remarque. Il faut reconnaître qu'il se passe aujourd'hui des phénomènes que nous n'avons jamais vus. Nous avons avancé des fonds aux producteurs d'engrais pour qu'on nous livre les produits, mais on nous a dit par la suite que nous n'aurions que 60 p. 100 de notre commande parce que l'approvisionnement était insuffisant. C'est sans doute de cela dont vous parlez. Cela ne s'était jamais produit auparavant dans notre industrie.

Lorsque cela se produit, vous devez prendre des décisions. Si vous ignorez quel sera le coût final de cet engrais, vous devriez peut-être vous retirer du marché pendant quelque temps, jusqu'à ce que la situation revienne à la normale.

• (1100)

Le président: Pourriez-vous m'indiquer brièvement si cela se produit aussi aux États-Unis? Est-ce que les détaillants agricoles aux États-Unis voient leurs commandes ainsi réduites?

M. Greg Haney: Selon moi, c'est l'une des raisons pour lesquelles nous sommes parfois rationnés. Lorsque vient le temps d'ensemencer, l'activité ne commence pas au nord pour ensuite continuer au sud; elle commence au sud et remonte vers le nord. Alors le sud consomme essentiellement toute la production. Je crois que nous finissons généralement par obtenir ce dont nous avons besoin pour nos cultures, mais il faut encore déterminer les quantités, le moment et le prix.

Le président: Merci.

Nous ne pouvons pas continuer. Un autre comité attend la salle.

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.