



Chambre des communes  
CANADA

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

---

AGRI • NUMÉRO 010 • 2<sup>e</sup> SESSION • 40<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le mardi 24 mars 2009**

—  
**Président**

**M. Larry Miller**

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 24 mars 2009

• (1110)

[Traduction]

**Le président (M. Larry Miller (Bruce—Grey—Owen Sound, PCC)):** Je déclare la séance ouverte; nous allons passer directement à l'audition de nos témoins.

Je veux remercier nos témoins d'être venus nous rencontrer. Comme chacun sait, nous poursuivons notre étude sur la compétitivité de l'agriculture canadienne.

Je demande à chacun des trois groupes que nous recevons aujourd'hui de limiter leurs remarques liminaires à 10 minutes ou moins, s'il vous plaît. Nous aurons ensuite des tours de questions.

Je souhaite la bienvenue à nos premiers témoins, M. Darcy Davis et Mme Sandra Marsden, de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire. Allez-y, je vous en prie.

**M. Darcy Davis (président, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire):** Bonjour, monsieur le président.

Je suis le président élu de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire. Je suis accompagné de Sandra Marsden, présidente de l'Institut canadien du sucre et membre du conseil d'administration de l'ACCA. Nous sommes heureux de votre invitation à vous rencontrer aujourd'hui pour parler de la compétitivité du secteur agroalimentaire canadien.

L'ACCA représente des producteurs, des transformateurs et d'autres organisations agricoles et agroalimentaires tournées vers l'exportation. De fait, les secteurs dans lesquels s'inscrivent nos membres — bovins, porcs, sucre, céréales et oléagineux — dépendent du commerce international pour écouler leurs produits. Nombre de nos membres ont déjà comparu ou vont comparaître devant le comité dans les semaines qui viennent pour parler de la compétitivité de leur secteur propre.

Nous allons traiter plus particulièrement des échanges commerciaux, du rôle que le commerce joue à l'appui d'une agriculture et d'un secteur agroalimentaire compétitifs au Canada, ainsi que de l'impératif pour le Canada de continuer à rechercher la libéralisation des échanges et la création et le maintien d'un cadre commercial fondé sur des règles.

L'agriculture canadienne dépend des échanges commerciaux. Nous en sommes tributaires. Selon Statistique Canada, nous avons exporté pour 34 milliards de dollars de produits agricoles en 2007, soit une majoration par rapport à nos niveaux de 2006, chiffre dont on estime qu'il aura cru encore en 2008 pour atteindre 41 milliards de dollars. L'OMC classe le Canada au rang de quatrième plus gros exportateur mondial de produits agricoles et agroalimentaires, derrière l'UE, les États-Unis et le Brésil. Pour mettre cela en perspective, nous avons exporté en 2007 plus de la moitié de notre production de boeuf et de porc, 70 p. 100 de notre production de blé et près des deux tiers de notre production de canola.

Les échanges commerciaux comptent et ils comptent pour nos agriculteurs. Près de 80 p. 100 des recettes totales des exploitations agricoles provenaient de denrées tributaires de l'exportation. Dans chaque province, Ontario et Québec compris, la majorité des recettes à la ferme proviennent aujourd'hui de produits tributaires de l'exportation.

Nous avons là une industrie construite sur l'exportation. Sans elle, nos secteurs agricoles et agroalimentaires souffriraient d'une contraction substantielle. Nous avons besoin de débouchés internationaux et nous avons besoin d'un ensemble de règles transparentes et équitables régissant notre commerce.

Depuis plusieurs années, l'ACCA milite pour la libéralisation des échanges agricoles dans le cadre de l'accord multilatéral négocié sous l'égide de l'OMC. Regroupant de nombreux pays, l'OMC peut couvrir un large éventail d'enjeux et d'obstacles commerciaux, notamment l'accès au marché, les subventions à l'exportation et les soutiens intérieurs, et ce d'une manière transparente et fondée sur des règles.

Fin 2007, l'ACCA a engagé le Centre George Morris afin d'analyser les avantages potentiels d'un accord OMC pour l'agriculture canadienne. Utilisant les modalités proposées par l'OMC en juillet 2007, le centre a estimé que les secteurs canadiens du boeuf, du porc, du canola et des céréales enregistreraient pour 3 milliards d'exportations supplémentaires, grâce à des augmentations de volume et de valeur, dans un monde post-OMC ou post-Doha.

Le plus récent projet de texte et de modalités en matière agricole présenté par l'OMC en 2008 représente un progrès substantiel vers un accord OMC qui offrirait des gains considérables aux exportateurs agroalimentaires canadiens. Ce texte, s'il est adopté, éliminerait les subventions à l'exportation, réduirait sensiblement les soutiens faussant les échanges et ouvrirait l'accès aux marchés d'exportation. Il améliorerait la transparence, l'équité et la discipline.

Le Canada a grandement bénéficié de la réduction des barrières faussant les échanges apportée par l'ALENA et d'autres accords commerciaux. Nous estimons que le Canada et l'agriculture canadienne continueraient de tirer avantage de l'élargissement d'un cadre d'échanges axé sur des règles sous l'égide de l'OMC.

Je vais demander maintenant à Sandra Marsden de dire quelques mots sur l'incidence de l'OMC sur la compétitivité de l'industrie sucrière. Je dirai ensuite quelques mots de conclusion.

• (1115)

**Mme Sandra Marsden (directrice et présidente, Institut canadien du sucre, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire):** Je remercie les membres du comité.

L'Institut canadien du sucre représente les raffineurs de sucre du Canada. Nous avons des raffineries de sucre de canne à Vancouver, Toronto et Montréal, et une raffinerie de sucre de betterave à Taber, en Alberta. L'industrie compte également deux autres installations de transformation ultérieure en Ontario fabriquant des produits tels que du thé glacé, du chocolat chaud et des desserts à la gélatine.

Notre industrie existe au Canada depuis le milieu des années 1800 et a été fondée sur les principes du libre-échange. Le marché canadien du sucre ne bénéficie d'aucune subvention interne ou à l'exportation et nous ne limitons pas les importations par des barrières restrictives telles que les contingents tarifaires. Notre seule protection et un tarif douanier de 30 \$ la tonne — environ 8 p. 100 — qui représente une protection modeste contre les cours du sucre raffiné résiduel sur le marché mondial. Le contraste est frappant entre nous et nos principaux concurrents, les États-Unis et l'UE, qui offrent des soutiens de prix généreux équivalant à deux ou trois fois le cours mondial, des stimulants à l'exportation et de faibles quotas protégés par des tarifs hors contingent élevés. Dans le cas des États-Unis, ces tarifs sont de 150 p. 100, et dans le cas de l'UE, de 175 p. 100, frappant le sucre raffiné et le sucre brut, ainsi que de nombreux produits alimentaires contenant du sucre.

Le sucre canadien attire le marché mondial. Cela apporte aux consommateurs et fabricants de produits alimentaires canadiens un avantage considérable sur le plan du coût. Cet avantage, combiné à l'élimination graduelle des droits de douane en vertu de l'ALENA frappant de nombreux produits finis contenant du sucre, a entraîné de gros investissements au Canada et encouragé la transformation ultérieure dans des secteurs tels que la confiserie, la boulangerie et la fabrication de biscuits.

Au cours des années qui ont suivi l'ALENA, les principaux fabricants de produits contenant du sucre ont vu leur chiffre d'affaires croître de 4 à 8 p. 100 par an. Depuis 2004, cette croissance s'est considérablement ralentie. Les ventes nationales et internationales de sucre et de produits de confiserie en particulier ont chuté, les grandes sociétés multinationales ayant réaligné leur activité sur la base de l'ALENA et d'objectifs mondiaux. Depuis 2003, les exportations de sucre et de produits de confiserie ont baissé de 12 p. 100, soit 215 millions de dollars.

La raison pour laquelle j'évoque cela est que, en l'absence d'un accord OMC mettant en marche une réforme des échanges tant de sucre que des nombreux produits alimentaires contenant du sucre, nous ne pouvons guère espérer un meilleur accès au marché et des exportations accrues vers les États-Unis, l'UE et maints autres pays. Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2008, les États-Unis et le Mexique ont l'accès en franchise de droits pour leur sucre et produits alimentaires contenant du sucre alors que nous nous heurtons toujours à des contingents zéro ou très faibles pour le sucre raffiné et maints produits alimentaires.

Avec la promulgation de la récente loi agricole américaine, les États-Unis ont bloqué l'importation d'un produit important pour notre usine de Taber en Alberta et nos producteurs canadiens de betterave sucrière — le sirop de betterave. Le nouveau programme sucrier de la Farm Bill contient également des dispositions administratives restrictives qui rendront encore plus difficile pour nous l'exportation de sucre raffiné pendant les périodes d'ouverture du marché. Nous ferons face également à une concurrence plus rude sur le marché canadien, du fait que les grands pays producteurs de sucre d'Amérique centrale et d'Amérique du Sud réclament un meilleur accès au Canada alors que le marché américain nous reste pratiquement fermé.

Pour toutes ces raisons, nous soutenons fortement un effort renouvelé de dialogue avec les partenaires commerciaux du Canada au sein de l'OMC, en vue de la conclusion d'un nouvel accord sur l'agriculture. Un programme global de démantèlement des barrières commerciales et la réduction des soutiens des prix et autres subventions internes et à l'exportation accroîtrait fortement la compétitivité tant de l'industrie sucrière canadienne que celle de nos clients dans le secteur de la transformation alimentaire.

Je vous remercie.

**Le président:** Merci.

**M. Darcy Davis:** Puis-je juste conclure, monsieur le président?

**Le président:** D'accord.

**M. Darcy Davis:** En ce qui concerne le risque de protectionnisme, l'agriculture canadienne a eu à franchir quelques années difficiles, avec l'ESB, le circovirus, la hausse du dollar canadien et l'augmentation des coûts d'intrant. Tout cela a mis notre compétitivité à rude épreuve. Mais nous sommes maintenant confrontés à l'une des plus grandes menaces de toutes: les tentations protectionnistes sous l'effet de la crise économique mondiale. Craignant cette tendance, les dirigeants du G-20 ont signé en novembre dernier l'engagement d'éviter les mesures protectionnistes. Dans un rapport publié la semaine dernière, la Banque mondiale a indiqué que depuis le début de la crise financière planétaire, divers pays, dont 17 membres du G-20, ont mis en place 47 mesures commerciales protectionnistes. Dix-neuf autres mesures sont proposées mais n'ont pas encore été mises en oeuvre.

Cette tendance ne se limite pas à l'agriculture et est inquiétante. La Banque mondiale a lancé une mise en garde, disant qu'avec la poursuite de la récession mondiale, le risque est grand que les pays commencent à porter leurs tarifs douaniers aux niveaux de consolidation ou utilisent la marge de subvention inutilisée pour soutenir leurs industries nationales.

Ce n'est certes pas le moment pour les pays de fermer leurs frontières. Si nos débouchés se contractent, il en ira de même de nos industries, de nos emplois et de notre économie. Les échanges commerciaux doivent être l'un des éléments de solution. L'OMC, la Banque mondiale et les dirigeants du G-20 ont tous souligné l'importance de faire avancer le travail de l'OMC. Il est essentiel que le Canada continue lui aussi de soutenir les négociations de Doha de l'OMC.

Sans un accord commercial, la compétitivité future du secteur agricole canadien est en péril. Le Canada sera de plus en plus défavorisé sur les marchés internationaux si les pays appliquent les règles existantes pour maintenir leurs subventions à l'exportation, subventionner davantage leurs producteurs nationaux, et s'ils utilisent la souplesse des règles actuelles pour protéger leur marché contre les importations concurrentielles de pays comme le Canada.

J'aimerais enfin dire un mot sur l'Accord de libre-échange Canada-UE. Depuis son lancement en 2001, le Canada a privilégié l'accord commercial multilatéral négocié sous l'égide de l'OMC. Ce n'est peut-être pas surprenant, vu la lenteur des négociations multilatérales, que l'accent ait été mis récemment davantage sur les accords commerciaux bilatéraux.

Il existe maintes raisons de préférer une entente commerciale multilatérale. L'ACCA est favorable à des accords commerciaux bilatéraux exhaustifs, de haute qualité. En particulier, nous encourageons le gouvernement fédéral à poursuivre les négociations en vue d'un accord de libre-échange avec l'UE. Mais nous soulignons que, pour être efficace, tout accord doit être exhaustif. Dans cet esprit, nous encourageons le gouvernement à adopter un mandat de négociation large pour tous les produits agricoles et à veiller à ce que rien ne soit exclu d'emblée.

Monsieur le président, nous vous remercions de nouveau de votre invitation et sommes à votre disposition pour répondre à vos questions.

• (1120)

**Le président:** Merci beaucoup.

Ensuite, représentant les Producteurs de grains du Canada, nous entendrons M. Doug Robertson et M. Richard Phillips, pour 10 minutes, s'il vous plaît.

**M. Doug Robertson (président, Producteurs de grains du Canada):** Bonjour, monsieur le président, mesdames et messieurs les députés et autres invités.

Je suis Doug Robertson. Je suis le président des Producteurs de grains du Canada.

Je suis accompagné de notre directeur exécutif, Richard Phillips.

J'aimerais tout d'abord vous remercier de votre invitation à comparaître aujourd'hui pour vous faire part de nos réflexions sur la compétitivité du secteur agricole canadien, particulièrement sur le plan des échanges commerciaux.

Les Producteurs de grains du Canada représentent des associations de producteurs de céréales, d'oléagineux et de légumineuses de toutes les provinces du Canada hormis le Québec, mais même là nous sommes en train de former une coalition afin de collaborer avec la FPCCQ pour le financement de recherches publiques.

Je vais parler tout d'abord des échanges internationaux, puis de la compétitivité sur le marché intérieur, puis aborder quelques domaines où des investissements et des progrès sont nécessaires si l'on veut que les producteurs canadiens restent compétitifs.

Darcy vient d'évoquer les accords bilatéraux, qui sont une bonne chose en ce sens qu'ils permettent de cibler des marchés clés pour les exportations canadiennes. Par exemple, nous avons l'ALENA. Nous avons l'Accord avec la Corée du Sud, le projet d'accord avec l'UE en cours de négociation, mais ces accords peuvent aussi nous faire du tort. Ils peuvent être néfastes parce que nous ne représentons pas un gros marché d'importation, et nous n'avons pas le même poids dans les négociations qu'un pays comme les États-Unis, mettons. En Corée du Sud, par exemple, les États-Unis peuvent négocier un meilleur accord bilatéral parce qu'ils sont un gros marché d'importation de marchandises coréennes, ce qui intéresse les Coréens. Ainsi, les exportateurs canadiens se trouvent enfermés de manière permanente dans une situation concurrentielle défavorable sur le plan des tarifs douaniers.

Les accords multilatéraux sont plus favorables à la compétitivité canadienne, comme l'accord mondial en cours de négociation. Le processus multilatéral est crucial car c'est la seule façon de réellement s'attaquer aux problèmes primordiaux que sont les subventions intérieures et les subventions à l'exportation. Il est essentiel, à l'heure où un nouveau gouvernement américain se penche sur sa politique commerciale et où l'Inde procède à ses élections, que le Canada prenne l'initiative et pousse à la reprise des pourparlers à l'OMC.

Les subventions des autres pays peuvent être directes et indirectes, par exemple les subventions de l'UE à l'avoine. Bien que l'UE n'exporte pas au Canada d'avoine à bas prix, elle en vend aux États-Unis, ce qui pèse sur nos prix au Canada car les États-Unis sont notre principal débouché. Nous n'avons pas la possibilité de vendre à l'UE du fait de ses restrictions.

Chaque pays du monde veut protéger ses agriculteurs, et c'est pourquoi une multitude de subventions et de tarifs entravent l'entrée de produits agricoles dans tous les pays du monde. Nous ne sommes pas seuls à vouloir protéger nos agriculteurs. Un accord multilatéral établit des règles de commerce équitables que tout le monde est obligé de suivre, que l'on soit un grand pays puissant ou un petit comme le Canada. Il instaure également un mécanisme de règlement des différends pour résoudre des désaccords qui perdurent depuis des années.

Un autre élément qui améliorerait notre compétitivité serait l'harmonisation des réglementations de nos partenaires commerciaux, particulièrement les États-Unis et l'UE. Le programme PIAPDA est un excellent exemple de la difficulté à importer des États-Unis un produit virtuellement identique bien que de plus faible coût. S'il ne s'agit certes pas de risquer la salubrité des aliments ou d'abaisser nos propres normes, le fardeau administratif pour importer même des produits identiques semble énorme. Le programme tel qu'il existe ne marche pas. Il ne faut pas oublier que l'objectif ultime est d'obtenir que les mêmes tests scientifiques effectués au États-Unis et au Canada et dans l'UE soient reconnus par chaque pays, afin que les producteurs canadiens aient accès aux mêmes produits agricoles que ceux dont nos concurrents américains et européens disposent déjà. Le problème est qu'en l'état actuel des choses, si vous voulez faire homologuer un produit au Canada, ou même dans une autre province canadienne si le produit arrive déjà au Canada, il faut effectuer des tests coûteux supplémentaires et les entreprises ne peuvent pas recouvrer ces coûts vu notre marché restreint. C'est ce que l'on appelle l'homologation des produits d'usage limité.

Ainsi, les agriculteurs canadiens sont empêchés d'acheter un produit utile et souvent plus sûr et moins cher. Si les réglementations étaient harmonisées, ce désavantage artificiel disparaîtrait et chaque province en bénéficierait.

Sur le plan national, certains dossiers requièrent également des mesures. La réglementation intelligente en est un. Le gouvernement précédent avait lancé une vaste initiative visant à rationaliser le cadre réglementaire canadien, mais cela fait quelque temps que l'on ne parle plus de ce dossier qui semble en panne. Nous encourageons fortement le gouvernement à en faire une priorité. Des règlements qui alourdissent inutilement les coûts ou les délais d'agrément ne font que décourager l'innovation, laquelle est la clé de notre compétitivité au Canada.

• (1125)

Sur le front de la recherche publique, c'est probablement le domaine qui engendre une solidarité complète entre tous les groupes de producteurs et tous les groupes de denrées du Canada. Nous sommes en train de former une coalition avec la FPCCQ, le groupe des céréaliers de l'Ontario et la Western Grains Research Foundation afin de sensibiliser à cette question et d'obtenir que des ressources soient consacrées à la recherche publique.

Le secteur privé investit lourdement dans le maïs, le soja et le canola, mais dans notre système le retour sur l'investissement dans le domaine des céréales et des légumineuses ne suffit tout simplement pas à financer le niveau de recherche privée qui serait nécessaire. Des cultures comme le blé, l'orge, l'avoine et les pois ne peuvent se passer de la recherche publique. Souvent, les producteurs paient des prélèvements sur ces cultures et sont très disposés à contribuer au financement de la recherche, mais nous avons besoin que le gouvernement fédéral joue son rôle et devienne un partenaire encore plus important dans ce domaine primordial de la compétitivité.

La recherche agronomique, c'est-à-dire la recherche fondamentale, a souffert de la plus grande négligence alors que nos techniques d'ensemencement — semis directs ou cultures avec travail réduit du sol — sont radicalement différentes de ce qu'elles étaient il y a 20 ans. Des méthodes telles que l'épandage sélectif d'engrais, la rotation céréales-légumineuses, et l'optimisation des engrais et produits chimiques, pour des raisons tant écologiques qu'économiques, sont cruciales pour la viabilité à long terme de l'agriculture.

Une autre crainte sérieuse est que lorsque la génération actuelle de phytogénéticiens partira à la retraite, il n'y ait personne pour les remplacer et que leurs programmes disparaissent avec eux. Avant de perdre ces experts, leurs remplaçants doivent travailler sous leur direction, sinon la R et D agricole au Canada va déperir et il faudra des années pour la reconstruire.

Les dépenses d'entretien des installations existantes ont fait l'objet de coupures et dans certains cas nous avons des laboratoires flambants neufs, mais sans crédits pour acheter les équipements ou les outils qui leur permettraient de travailler. Cela se passe à l'Agri-food Discovery Place à Edmonton — c'est un merveilleux bâtiment, mais il est presque vide.

La recherche et le développement dans l'agriculture primaire représentent la colonne vertébrale de notre compétitivité nationale, qui exige des cultures qui vont prospérer dans notre climat canadien difficile. Il est ridicule de penser que l'on pourrait simplement importer une formule de financement et de recherche d'un autre pays — comme l'Australie, par exemple — comme solution à tous nos problèmes. Il nous faut une solution proprement canadienne qui tienne compte de nos réalités.

En ce qui concerne le transport du grain, le défi perpétuel que représente l'expédition des céréales et d'autres produits en temps voulu et de manière prévisible fait l'objet d'une étude du niveau de service par Transports Canada. Le gouvernement doit prendre des mesures fermes et rapides pour donner suite aux conclusions de ce groupe, car il a fallu des années de travail de la part des expéditeurs pour arriver à ce stade.

En ce qui concerne les filets de sécurité, nous appuyons les efforts de la Canadian Canola Growers Association, qui a déjà commencé à travailler sur la prochaine génération de filets de sécurité pour les secteurs des grains, des céréales et des légumineuses. Des filets de sécurité fiables et prévisibles sont primordiaux si l'on veut que les cultivateurs canadiens puissent prendre les décisions d'investissement et de production qui améliorent notre compétitivité. Cette initiative suppose que l'on regarde de près les avantages et inconvénients d'un certain nombre de programmes anciens et actuels, puis de repartir de zéro afin d'appliquer à ces programmes les meilleures idées. Nous-mêmes et les Canola Growers serions ravis de vous faire part de nos conclusions dans un avenir proche.

En ce qui concerne les biocarburants, le règlement d'application de la loi adoptée au printemps dernier semble être enlisé dans un ministère qui est soit réticent soit incapable de faire avancer ce

dossier dans un délai raisonnable. Les biocarburants engendrent une forte demande, ce qui établit un prix plancher favorable au revenu agricole. Vous devez veiller à ce que ce règlement reçoive une attention prioritaire afin que cette industrie devienne opérationnelle en 2010.

En résumé, ce ne sont là que certains des nombreux enjeux sur lesquels nos membres nous demandent de travailler ici, à Ottawa, mais si votre comité donne son soutien à ces initiatives, ce serait un excellent début pour l'amélioration de la compétitivité, tant nationale qu'internationale, de notre secteur.

Le dernier point à retenir aujourd'hui est que, pour tout ce qui concerne l'agriculture et l'innovation et la recherche dont nous avons besoin, les décisions doivent être fondées sur des données scientifiques fiables.

Je vous remercie.

• (1130)

**Le président:** Merci beaucoup d'avoir respecté le temps imparti, monsieur Robertson.

Nous passons maintenant à la Barley Growers Association, avec M. Brian Otto et M. Rick Strankman, pour 10 minutes, je vous prie.

**M. Brian Otto (président, Western Barley Growers Association):** Merci, monsieur le président.

Je suis Brian Otto, président de la Western Barley Growers Association, et je suis accompagné de M. Rick Strankman, un autre membre du conseil d'administration.

Mon exposé va être un peu plus terre à terre. Nous représentons les producteurs d'orge de l'Ouest du Canada, et je vais donc tenter de centrer mon propos sur les cultivateurs canadiens de l'Ouest et leur production.

Mon exposé va traiter de deux grands sujets. Le premier est celui de l'agriculture de production et les problèmes grandissants que nous rencontrons sur le plan de la culture, de la commercialisation et du transport. L'autre enjeu très important, que nous considérons comme primordial pour l'agriculture de l'Ouest canadien, est la valeur de la recherche publique.

J'aimerais commencer avec le volet production de l'agriculture, et j'aimerais commencer par vous faire part d'une expérience personnelle que j'ai vécue lorsque je suis allé en Australie rendre visite à quelques amis agriculteurs en novembre dernier. J'ai eu l'occasion de faire un peu de moissonnage. J'ai moissonné un peu de blé dur blanc australien. J'ai aussi eu l'occasion d'accompagner le fils de mon ami dans son camion pour acheminer ce grain directement au port, à une heure de distance. Nous n'avons rencontré aucune restriction de livraison à des chemins de fer ou élévateurs car le grain était livré directement au port.

Ce que j'ai retiré de cette expérience, c'est que la différence entre leur agriculture et la nôtre, avec les problèmes que nous connaissons dans l'Ouest du Canada, réside dans le fait que nous sommes nettement défavorisés par le transport lorsque nous sommes en concurrence avec l'Australie dans un marché. Cela m'a frappé. Ce qui aggrave encore la situation, dans mon esprit, c'est que l'Australie vend sur les mêmes marchés du sud-est asiatique que nous. En sus du prix de transport terrestre de 30 \$ à 40 \$ la tonne que je paie pour acheminer mon orge de mon exploitation jusqu'à Vancouver pour exportation, je dois payer un taux de transport maritime bien plus élevé que ce qu'ils paient en Australie.

Cela m'a fait comprendre que nous allons devoir agir dans l'Ouest canadien si nous voulons rester compétitifs avec les produits que nous cultivons, et que nous allons devoir mettre l'accent davantage sur la transformation locale de notre production. Nous ne pouvons plus nous contenter d'exporter notre produit brut.

Malheureusement, la Commission canadienne du blé privilégie l'exportation du produit brut. Elle s'intéresse très peu à la création d'une industrie de la transformation dans l'Ouest du Canada, et cela me dérange.

J'étais à une réunion avec le ministre Ritz il y a un peu plus d'un an, en janvier 2008, où nous parlions du choix de mise en marché des producteurs d'orge de l'Ouest du Canada, choix pour lequel la Western Barley Growers Association a milité pendant pas mal d'années. À cette réunion, Canada Malting a déclaré publiquement qu'elle envisageait de développer sa capacité de maltage dans le monde, mais qu'elle n'envisageait pas de le faire dans l'Ouest du Canada parce qu'elle ne voulait pas devoir acheter son orge dans un système de commercialisation à comptoir unique tel que la Commission canadienne du blé.

Il y a trois ans, il y avait un projet de construction d'une usine de maltage dans l'Ouest du Canada. L'entreprise qui la construisait a fini par opter pour Great Falls, au Montana, parce que elle était très consciente de la difficulté à se fournir en orge par le biais du système de commercialisation de la Commission canadienne du blé.

La semaine dernière, *Agriview* a indiqué que le Canada est un importateur net de farine américaine. Cela me dérange. Pourquoi importons-nous de la farine américaine dans l'Ouest du Canada alors que nous sommes le premier producteur de blé roux vitreux de printemps? C'est tout simplement insensé. Dans cet article on lit que c'est l'Ouest canadien qui perd le plus de capacité de mouture. Comment cela se fait-il? Je pense que notre structure de mise en marché est l'un des facteurs. Nous ne pouvons continuer à avoir un comptoir de vente unique alors que nous cherchons à développer une industrie de transformation à valeur ajoutée au Canada.

Les trois derniers exemples montrent clairement que nous devons instaurer un climat d'investissement positif dans l'Ouest du Canada de façon à attirer les investissements dans la transformation à valeur ajoutée. Il y a forcément quelque chose de défectueux chez nous et nous persistons à penser que c'est notre système de commercialisation.

La Commission canadienne du blé aime croire qu'elle reproduit un système de marché libre, un système de choix de commercialisation, avec ce qu'elle offre sous forme de contrats à prix fixe, de contrats de base, de contrats cash-plus et d'autres programmes. Le problème est que dans tout autre pays, lorsque vous offrez un contrat de base, un contrat à prix fixe, ou ce qu'ils appellent un contrat cash-plus — un contrat direct entre les malteurs et les producteurs d'orge — il faut plusieurs enchérisseurs pour ce contrat. À l'heure actuelle, nous n'avons que la Commission canadienne du blé. Elle a le monopole. Il faudrait plusieurs acheteurs pour avoir un système clair de détermination des prix. C'est pourquoi je ne crois pas que son approche particulière de ce qu'elle appelle le choix commercial fonctionne. Les cultivateurs ne disposent pas de signaux clairs du marché qui leur permettraient de prendre de bonnes décisions commerciales. Nous avons besoin de signaux clairs du marché, et ces signaux sont masqués avec le système actuel.

Nous sommes convaincus de l'importance de la recherche et Doug Robertson en a beaucoup parlé. Je vous renvoie à une étude effectuée il y a trois ans par Richard Gray, un économiste de l'Université de la Saskatchewan. Il parle du retour sur l'investisse-

ment dans la recherche sur le blé et l'orge. Chaque dollar investi dans la recherche sur le blé produit un rendement net de 4 \$, et chaque dollar investi dans la recherche sur l'orge produit un rendement net de 12 \$. Cela démontre clairement la valeur de recherches financées sur fonds publics, non seulement pour l'agriculture mais toute l'économie canadienne.

Je vais vous faire part d'une expérience que j'ai vécue dans mon exploitation aux premiers jours de la culture du carthame. Il y avait un petit programme de recherche mené au Lethbridge Research Centre par M. Hans-Henning Mündel. C'était un programme d'amélioration du carthame. Il a mis au point une variété appelée Saffire qui était adaptée aux régions de culture les plus méridionales de l'Ouest canadien. Un groupe de cultivateurs s'en est emparé et a commencé avec des parcelles expérimentales, pour voir si nous pouvions cultiver la plante. Nous sommes passés à des essais en grand et finalement à ce que nous appelions la production commerciale. Pendant tout ce temps nous avions besoin de l'aide de M. Henning, qui faisait la sélection, et de M. Bob Blackshaw, qui s'occupait du contrôle chimique des mauvaises herbes.

Au bout du compte, nous nous sommes regroupés à plusieurs pour monter une entreprise et notre propre société de commercialisation. Nous avons des débouchés au Japon et aux États-Unis, et nous avons créé une clientèle dans tout le Canada. C'est un petit exemple de la valeur de recherches financées sur fonds publics et des résultats produits, mais il en existe de nombreux autres exemples.

Il ne me reste qu'une minute et encore beaucoup de choses à dire, mais je vais m'en tenir là.

Je veux souligner l'importance d'un budget de base pour le financement de la recherche publique. Il faut continuer à financer notre recherche. Nous ne pouvons continuer à retrancher des fonds et à les réaffecter à d'autres postes de dépenses. Les producteurs fournissent leur part. Nous avons mis en place des prélèvements pour financer la recherche, mais nous avons besoin que le gouvernement manifeste son appui. Il faut tenir compte de l'inflation des coûts de la recherche qui a entamé la capacité de la mener.

Merci beaucoup, monsieur le président.

● (1140)

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

Nous allons commencer notre premier tour avec M. Easter, pour sept minutes.

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

Merci de vos exposés, messieurs.

M'adressant aux Producteurs de grains, vous avez parlé de l'examen du niveau de service et de l'impératif pour le gouvernement de mettre en oeuvre les recommandations lorsqu'elles seront déposées. Qu'en est-il de l'examen des coûts? Nous savons — cela a été pratiquement prouvé — que les chemins de fer exploitent les agriculteurs depuis quelque temps. Le gouvernement ne fait rien ou n'ordonne aucun examen des coûts.

Quelle est votre position pour ce qui est d'un examen des coûts?

**M. Doug Robertson:** Wayne, nous sommes en faveur de la réalisation d'un examen des coûts, mais nous aimerions que l'examen du niveau de service soit achevé d'abord. Nous craignons que si tel n'est pas le cas, il va en résulter une confusion.

Donc, si nous pouvions achever l'examen du niveau de service d'abord, nous ne serions certainement pas opposés à un examen des coûts.

**L'hon. Wayne Easter:** Mais l'un des problèmes à cet égard est qu'avec chaque jour qui passe, les chemins de fer se remplissent les poches aux dépens des agriculteurs. Voilà la difficulté. Quoi qu'il en soit, vous pouvez réfléchir à cela également.

M'adressant à l'ACCA, je me suis toujours demandé une chose: Comment l'ACCA est-elle financée? Avez-vous des agriculteurs comme membres directs?

**M. Darcy Davis:** Nous sommes une coalition de groupements agricoles, de groupements de producteurs, de sociétés et d'associations de transformateurs. Parmi nos membres figurent la Canadian Cattlemen's Association, Alberta Pork, Canadian Canola Growers, et les Producteurs de grains du Canada, association qui elle-même compte des agriculteurs.

En outre, nous avons des membres tels que le Conseil des viandes du Canada et la Canadian Oilseed Processors Association, ou COPA, qui représentent le secteur de la transformation et tous les emplois et investissements en jeu dans ces secteurs.

Nous avons aussi quelques sociétés: Sunterra, qui élève des porcs, des transformateurs et exportateurs, ainsi que des détaillants; et aussi Vitera, la société céréalière.

Nous représentons donc un éventail de sociétés et d'associations de producteurs et des transformateurs.

**L'hon. Wayne Easter:** En gros, depuis le champ jusqu'à l'exportation, pourrait-on dire.

**M. Darcy Davis:** Oui, exactement.

Je précise que le Sugar Institute est membre aussi.

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

Merci de ce renseignement, Darcy. Je me suis toujours posé la question et je ne vous l'avais jamais posée.

Un aspect clé que vous avez tous souligné est que les États-Unis et l'Union européenne subventionnent certainement leurs producteurs primaires beaucoup plus que nous.

Je ne suis pas en désaccord avec vous en ce qui concerne votre position commerciale — encore que je ne sois pas tout à fait d'accord avec vous sur la gestion de l'offre — en ce sens qu'il nous faut arriver à une situation commerciale beaucoup plus équitable qu'elle ne l'est aujourd'hui. Cependant, si l'on regarde les chiffres des 20 dernières années, et nous le constatons bien, on voit que si les exportations ont augmenté selon une courbe d'environ 30 ou 45 degrés, les revenus agricoles ont baissé.

Les chiffres sont absolument dramatiques si on les exprime en dollars constants. Le fait est que nous avons perdu 3 600 exploitations agricoles par an au cours des cinq dernières années. L'endettement des agriculteurs est quatre fois supérieur par exploitation au Canada qu'aux États-Unis, et atteint 54 milliards de dollars.

Si l'objectif d'un terrain égal est peut-être bon, qu'allons-nous faire dans l'intervalle? J'entends par-là que nous ne pouvons pas laisser faire et regarder notre industrie s'effondrer, messieurs. C'est simplement exclu. Que préconisez-vous que nous fassions dans l'intervalle?

Je sais que je vais bientôt manquer de temps, mais m'adressant aux Producteurs de grains, je ne sais pas lequel d'entre vous l'a dit, mais peut-être pourriez-vous indiquer un peu plus précisément vis-à-vis de quelle sorte de recherche publique le gouvernement fédéral doit faire sa part. Je suis d'accord à 100 p. 100. Mais notre recherche semble viser le court terme. Nous vivons encore des résultats de la recherche publique effectuée à la fin des années 1960 et au début des

années 1970. C'était souvent une recherche faite à l'aveuglette, mais elle était payée par le public.

Voilà les deux questions. Que faisons-nous dans l'intervalle pour nos agriculteurs? Les États-Unis placent les agriculteurs au premier rang et le commerce au deuxième. Au Canada la tradition, que ce soit sous un gouvernement conservateur ou libéral, est de placer le commerce au premier rang et les agriculteurs au deuxième. Cela ne peut plus durer.

• (1145)

**M. Darcy Davis:** Je pense que vous mettez là bien en évidence les difficultés auxquelles l'agriculture canadienne est confrontée. Un certain nombre d'entre nous sont également agriculteurs, et nous comprenons bien cela.

Regardant la politique agricole évoluer dans le monde et au Canada, nous avons vu ces... Je les appelle les armes employées par différents pays pour soutenir leur agriculture nationale ou fermer la porte aux importations. Avec l'arrivée de l'OMC, c'est toujours sur elle que l'on a reporter le blâme, en quelque sorte. On a toujours dit que c'est à cause de l'OMC que nous ne pouvons aider nos agriculteurs. J'ai toujours considéré que nous ne sommes pas allés assez loin lors du Cycle d'Uruguay. Si nous avions mis en place des mesures pour enrayer les subventions nationales dans les autres pays et les subventions à l'exportation, cela aurait établi le terrain de jeu égal dont vous parlez. Je pense que c'est ce que visait le Cycle de Doha. Lorsque vous cherchez à faire passer les États-Unis d'un soutien de 50 milliards de dollars à 14 milliards de dollars, ou même moins, comme ils le peuvent avec la Farm Bill, cela revient à nous rendre plus compétitifs.

Nous devons tout examiner sous l'angle de notre compétitivité, qu'il s'agisse de nos soutiens nationaux ou de nos programmes agricoles ou des programmes agricoles des autres pays. Je pense que ce qui s'est passé — et l'histoire dira qui a raison — c'est que nous avons eu pendant longtemps une monnaie faible et divers autres avantages, et nous en avons profité. Lorsque ces facteurs ont changé, nous n'avons rien vu venir. Nous aurions dû avoir en place des mécanismes tels que les autres pays sachent qu'ils ne pouvaient dépasser certains niveaux de soutien ou de subventions à l'exportation. C'est pour cette raison que nous reculons.

Nous sommes confrontés à une subvention à l'exportation de porc de l'UE qui nuit à nos exportations. Nous sommes confrontés au marquage du pays d'origine et à ce genre de choses. C'est le genre de choses qui peut être réglé par des accords commerciaux. C'est le problème avec les accords bilatéraux. Si nous avons un accord bilatéral avec l'UE, j'espère qu'il encadrera les subventions nationales. Les accords bilatéraux ne font généralement pas cela. Mais il nous faut ce genre de discipline mondiale pour être compétitifs.

**L'hon. Wayne Easter:** Mais que faites-vous pour nos agriculteurs dans l'intervalle?

**Le président:** Votre temps de parole est écoulé, monsieur Easter.

Vous pourrez revenir là-dessus plus tard.

[Français]

**M. André Bellavance (Richmond—Arthabaska, BQ):** Je vais poursuivre dans le même ordre d'idées. On constate en effet que bon nombre de gouvernements et d'organisations, plutôt que de représenter plus spécifiquement les producteurs sur le terrain, représentent en réalité des lobbies de l'industrie et des intégrateurs qui considèrent l'agriculture et les produits alimentaires comme une marchandise et voient de plus en plus l'ouverture des marchés comme la voie de l'avenir. Évidemment, nous ne sommes pas contre l'ouverture des marchés, au contraire. Nous voulons que nos produits trouvent preneurs ailleurs dans le monde. Toutefois, une philosophie est en train de se développer, et selon celle-ci, comme le disait M. Easter, le commerce prime sur le bien des agriculteurs qui produisent ces aliments.

Cette réflexion m'amène à considérer ce qui s'est passé dans d'autres secteurs. Sur la scène internationale, quand des négociations ont eu lieu dans le milieu culturel, par exemple, le Québec a fortement défendu la diversité culturelle, faisant en sorte que la culture ne soit pas considérée comme une simple marchandise. De plus en plus, un mouvement se dessine. On parle beaucoup de la souveraineté alimentaire. L'idée est qu'on peut faire le commerce des produits alimentaires, mais qu'on doit s'assurer que les producteurs agricoles sont en mesure d'occuper le territoire sur lequel ils évoluent depuis des années et d'alimenter les gens d'un secteur plus rapproché. Ça constitue leur fonction première.

Pour vous, est-il pertinent d'entamer un débat sur le fait que l'agriculture ne doit pas être considérée comme de la simple marchandise? Est-ce envisageable?

• (1150)

[Traduction]

**M. Darcy Davis:** Je vais essayer d'être aussi bref que possible. C'est une énorme question, qui soulève un certain nombre d'autres enjeux tels que la souveraineté alimentaire et ce genre de choses. La réalité est que, comme pays nordique, nous cultivons certaines denrées, probablement mieux que d'autres, mais il n'y a pas beaucoup d'orangeries en Alberta ou au Québec, et nous devons importer ces produits. Que faisons-nous pour contrebalancer cette absence de souveraineté alimentaire relativement à certains produits? J'évoque les agrumes à titre d'exemple. Mais nous savons très bien cultiver l'orge, le canola, le blé, et élever des bovins et des porcs. Pourquoi ne pas vendre ces produits dans des endroits comme la Californie?

L'idée que nous puissions simplement subvenir à nos besoins et vivre en autarcie est intéressante, mais c'est quasiment impraticable. Nous pourrions nous débrouiller avec beaucoup moins d'agriculteurs, et la diminution de leur nombre dont parlait Wayne est réelle. Mais le fait est que si nous n'exportons pas 70 p. 100 de notre blé, si nous n'exportons pas 60 p. 100 de notre canola, nous pouvons cultiver sur ces hectares de la luzerne ou quelque chose d'autres ou encore les garder en jachère. Mais nous n'aurons alors besoin de personne dans les campagnes pour cultiver quoi que ce soit. Nous pouvons dépeupler une bonne partie du Canada rural si nous voulons arrêter d'exporter. C'est le résultat ultime.

Si nous ne livrons pas une concurrence féroce et travaillons féroce à nous sortir de là et à vendre des produits à valeur ajoutée et à faire ce genre de choses, je pense que nous aboutirons à cette dépopulation, ce que je considérerais comme un gros échec.

[Français]

**M. André Bellavance:** J'aimerais apporter une précision.

Évidemment, je sais qu'on ne fait pas pousser d'oranges, et c'est pourquoi j'ai précisé que dans le cadre de cette réflexion, il n'était pas question d'interdire tout commerce. Il s'agit de mettre les priorités à la bonne place. Que priorisons-nous? Le fait que les produits des agriculteurs d'ici soient essentiellement destinés à la population? Procéder de cette façon ne signifie pas qu'on s'isole. Bien sûr, dès qu'on a la possibilité d'exporter des marchandises, on le fait. Je pense notamment au sirop d'érable du Québec. Au Japon, par exemple, les gens adorent le sirop d'érable, et c'est tant mieux. Je ne dirais pas aux producteurs de garder ce produit pour le Québec. C'est en demande partout dans le monde. C'est le cas aussi du boeuf, du porc et des céréales de l'Ouest canadien.

Cependant, je reviens à la base de cette question. Faisons-nous de plus en plus primer le commerce sur les personnes? Faisons-nous en sorte que la nourriture devienne une marchandise comme une autre? Si c'est le cas, n'y aurait-il pas lieu d'envisager de revenir à la base et de s'assurer avant tout que l'agriculture est viable chez nous? Ensuite, ce qu'on peut exporter, on l'exporte.

Une philosophie, à laquelle vous adhérez, je crois, veut que ce soit du commerce, point à la ligne, et que l'essentiel soit de vendre au plus offrant la plus grande quantité possible de nos produits.

• (1155)

[Traduction]

**M. Richard Phillips (directeur exécutif, Producteurs de grains du Canada):** Merci de la question.

Premièrement, j'ai passé ma fin de semaine à faire un peu de sirop d'érable. C'est du très bon sirop d'érable ontarien, et l'on n'en produit pas seulement au Québec.

Nous produisons beaucoup de choses même pour le marché intérieur. Nous assistons à une énorme croissance, surtout autour des centres urbains, où les gens veulent acheter dans le cercle des 100 milles et ainsi de suite. Il y a beaucoup plus de production locale pour la consommation locale. Il y a un marché pour cela, et je pense qu'un certain nombre de cultivateurs et de marchés de cultivateurs se portent très bien. Il y a beaucoup de croissance dans ce domaine. Mais nous sommes bénis par une terre très riche et une grande capacité de production. C'est pourquoi, avec une population restreinte, il y aura toujours aussi le volet exportation. Je pense qu'il y a place pour les deux.

Comme producteurs, l'un de nos défis, surtout dans l'Ouest canadien, est que nous continuons à exporter de gros volumes de produits de faible valeur. Nous cherchons des façons d'ajouter de la valeur. Par exemple, si les céréales sont à 300 \$ la tonne et que vous payez 50 \$ la tonne en frais de transport, nous aimerions mieux ajouter de la valeur, car le coût de transport devient une proportion tellement élevée du prix, ce qui nous défavorise dans la concurrence avec d'autres pays plus proches de la mer. Nous aimerions donc ajouter plus de valeur, de façon à expédier des produits valant 1 000 \$ ou 2 000 \$ la tonne, de telle façon que le transport représente un plus petit pourcentage.

Il existe beaucoup d'autres possibilités d'agir qui produiront davantage de revenus à la base. Il y aura plus d'emplois locaux, plus de production, toutes les industries de service correspondantes. Nous pensons qu'il y a énormément de potentiel, si nous pouvons cesser d'être simplement des vendeurs de produits de faible valeur. Nous pensons que c'est là une façon importante d'aider les producteurs.

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

Monsieur Atamanenko.

**M. Alex Atamanenko (Colombie-Britannique-Southern Interior, NPD):** Merci d'avoir pris le temps de venir nous rencontrer.

Dans la même veine, j'organise des audiences à travers le pays où l'on parle de souveraineté alimentaire et de sécurité alimentaire. J'écoute les gens. Beaucoup disent que nos obligations commerciales font qu'il est difficile de préserver notre souveraineté alimentaire, et qu'il est difficile pour nombre d'agriculteurs de gagner leur vie.

Il y a quelques années, notre comité a formulé un certain nombre de recommandations sur la sécurité alimentaire. L'une était que nous devrions encourager notre gouvernement à adopter une politique d'achats locaux pour les institutions fédérales. Le ministre de l'époque a opposé une résistance, disant qu'il fallait être prudent à cause des obligations commerciales. Je dois réitérer que le commerce semble être la considération principale. Pourtant, dans le secteur de l'élevage bovin, au cours des 20 dernières années, et bien que les exportations aient été multipliées par trois, les éleveurs font faillite et touchent moins de la moitié du revenu qu'ils avaient il y a 20 ans. Nous venons de signer un accord. Nous sommes en train de signer des accords avec certains pays européens qui vont décimer à toutes fins pratiques notre industrie navale, parce que nous avons décidé de ne pas la protéger.

Voilà le problème avec lequel nous nous débattons tous. Quelle est la solution?

Je crois que c'est vous, monsieur Robertson, qui avez mentionné que rien ne devait être exclu à l'OMC — ou bien peut-être était-ce vous, monsieur Davis. Cela signifie-t-il que nous devons signer à tout prix? Cela signifie-t-il que nous oublions la gestion de l'offre dans les secteurs où les producteurs arrivent à gagner de l'argent? Je crois savoir que chaque producteur laitier perdrait 70 000 \$ si nous signons. Quant à la Commission du blé, si nous signons, nous n'aurons plus les garanties d'emprunt.

Nous parlons d'un monde idéal où nous aurions le libre-échange, où ces accords seraient signés. Depuis la crise financière, divers pays ont mis en place 47 mesures protectionnistes. Ne devrions-nous pas avoir un plan de secours? Ne devrions-nous pas aborder cela très prudemment? Nous essayons d'obtenir ces ententes idéales, mais nous voyons bien ce qui se passe. Ne devrions-nous pas faire quelque chose pour protéger nos agriculteurs et garantir un approvisionnement alimentaire souverain? Je pense que c'est une question qui concerne tous les secteurs de l'agriculture. Je ne sais pas quelle est la réponse. Je suis sûr que nous y réfléchissons tous.

Nous avons le protectionnisme; nous avons l'harmonisation. Au cours de ma tournée, beaucoup de gens ont estimé que tous les fruits et légumes importés au Canada devraient répondre à nos normes relatives aux pesticides, un point c'est tout. Si nous importons des pommes ou des oranges d'un autre pays, elles devraient respecter les mêmes normes élevées que celles en vigueur chez nous, pour ce qui est de la teneur.

Voyons si nous pouvons obtenir quelques réponses.

● (1200)

**M. Darcy Davis:** Vous avez abordé un grand nombre des questions soulevées lorsque l'on parle de commerce. Les questions posées précédemment donnaient à entendre qu'il y aurait une contradiction entre les échanges et l'intérêt des agriculteurs, que le commerce ne peut être bon pour les agriculteurs. Je ne pense pas que ce soit vrai. Nous avons signé des accords commerciaux qui n'allaient pas assez loin, n'imposaient pas aux autres pays les contraintes qu'il aurait fallu. Avec l'ALÉNA, nous avons obtenu un excellent accès hors-douane au marché américain, ce qui a permis l'expansion de notre élevage bovin et porcin. Mais nous n'avons pas

obtenu la limitation des soutiens internes en place là-bas et cela nous a posé des problèmes lorsque notre monnaie a augmenté.

**M. Alex Atamanenko:** Nous avons perdu notre industrie maraîchère dans le sud de l'Ontario et en C.-B. parce que nous n'avons plus les tarifs de saison qui existaient auparavant. Que dites-vous de cela?

**M. Darcy Davis:** Cela nous ramène à la compétitivité. Il faut pouvoir concurrencer ces autres produits. Il faut pouvoir vendre aux consommateurs canadiens un produit tout aussi bon ou meilleur que le produit importé. Notre viticulture est une énorme réussite. Les viticulteurs étaient très inquiets au moment de la conclusion des accords commerciaux, mais en devenant compétitifs ils ont réussi à surmonter le problème. Tous les secteurs connaissent ces défis. Si vous cherchiez à le faire au moyen de tarifs et de subventions, vous constateriez que les produits entreraient quand même, même en payant les droits de douane, et vous vous retrouveriez dans une situation encore pire. Les consommateurs paieraient beaucoup plus qu'il ne faudrait et tout le Canada en pâtirait. En fin de compte, le monde est tel que les échanges commerciaux auront lieu et nous devons trouver le moyen de nous tailler une place. La meilleure façon est de nous considérer nous-mêmes à travers la lentille de la concurrence, pour voir ce que nous pouvons faire pour offrir les meilleurs produits à vendre sur le marché intérieur et à l'étranger.

**Le président:** Allez-y, monsieur Otto.

**M. Brian Otto:** Je peux comprendre votre point de vue, mais j'objecte réellement à la création de fausses barrières pour soutenir l'agriculture, car ce qui finit par se passer lorsque le gouvernement soutient une exploitation agricole quelconque, c'est que cet argent devient capitalisé dans l'exploitation et à un certain stade l'exploitation devient moins efficace et ne s'adapte pas assez bien à l'évolution de la situation mondiale dans le domaine agricole.

J'hésite, en tant que cultivateur, à demander au gouvernement de me protéger contre mes concurrents. Je pense pouvoir soutenir la concurrence à condition d'avoir une réglementation qui me permette de le faire. Je suis ouvert à la concurrence. Je ne veux pas que le gouvernement me protège contre le marché mondial, je me débrouillerai très bien tout seul.

**M. Alex Atamanenko:** Et qu'arrive-t-il si vos concurrents bénéficient de règles et de subventions qui font qu'il vous est difficile de les concurrencer sur leur marché? Que faisons-nous alors?

**M. Brian Otto:** J'ai fait cela pendant toute ma carrière agricole. J'étais en concurrence contre les agriculteurs américains. Cela m'a obligé à adapter mon exploitation, à cultiver d'autres denrées et à rentabiliser davantage ma production pour résister à la concurrence. Je n'hésite pas à dire que sur le marché d'aujourd'hui je pense pouvoir mieux soutenir la concurrence que l'agriculteur américain, et survivre, parce que j'ai les outils. Je les ai utilisés pendant toute ma carrière agricole et j'y étais obligé.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Otto.

Votre temps est écoulé, monsieur Atamanenko.

C'est le tour de M. Storseth, pour sept minutes.

**M. Brian Storseth (Westlock—St. Paul, PCC):** Merci beaucoup, monsieur le président. Je veux remercier tous les témoins d'avoir pris le temps de venir pour parler avec nous de cette question très importante de la compétitivité de notre agriculture.

Je veux commencer par un propos de M. Robertson. Vous avez évoqué certaines considérations très importantes relativement aux cadres réglementaires. Vous avez tout à fait raison lorsque vous parlez du programme IUP et dites qu'il faut améliorer le programme PIAPDA, en le rendant plus rapide, plus efficace et plus compétitif. Il ne fait aucun doute qu'il y a eu une disparité de prix dans le passé, mais l'IUP a aidé nos agriculteurs à aplanir cette disparité de prix dans certains secteurs.

Je ne suis pas tout à fait d'accord avec vous concernant les accords bilatéraux. Je pense qu'il est très important dans le marché actuel de cibler les échanges bilatéraux aussi agressivement que le fait le ministre. Vous parlez des États-Unis. Je pense que le problème tient parfois, en partie, à ce que nous sommes obnubilés par les États-Unis. En ce qui concerne le marché sud-coréen, à ma connaissance, le principal pays à occuper le vide qui s'était créé est l'Australie, qui a une population de 21 millions d'habitants, comparé à nos 32 millions. Il ne fait aucun doute que nous pouvons concurrencer ces gars-là si nous pouvons mettre le pied dans la porte et conclure de bonnes ententes bilatérales. Je suis d'accord avec vous sur ce plan.

L'autre sujet dont j'aimerais parler avec vous est la déclaration des droits des expéditeurs. M. Easter parle d'un examen des coûts par opposition à un examen du niveau de service, mais ce qu'il omet de dire, c'est que notre gouvernement a fait quelque chose lors de la dernière législature que nos producteurs et nos expéditeurs réclamaient depuis très longtemps. Comme vous êtes nombreux à le savoir, j'ai travaillé avec vous à un rapport de 24 pages, que j'ai remis au ministre, sur une déclaration des droits des expéditeurs. Celle-ci énonçait ce qu'il fallait à cet égard et indiquait qu'il fallait se battre pour les bonnes choses. Cette déclaration des droits introduisait l'idée de cet examen du niveau de service, qui émanait directement de nos producteurs et expéditeurs. Il disait que la première chose à faire était de réaliser cet examen des niveaux de service.

Je vous remercie de vos propos encourageants à ce sujet. Veillons à terminer ce travail, et à le faire correctement, puis passons à l'étape suivante, mais faisons les choses une à la fois.

Ce dont je veux principalement vous parler aujourd'hui est la compétitivité à l'intérieur de nos secteurs. Je suis de l'Ouest du Canada et mes producteurs ne sont pas compétitifs dans un secteur ouvert, concurrentiel, parce que les partis d'opposition plombent les épaules de nos producteurs depuis trois ans en nous empêchant de réformer la Commission canadienne du blé.

La Commission canadienne du blé se vante souvent des prix avantageux qu'elle offre à nos agriculteurs à tous les niveaux, et pourtant nous payons 60 millions de dollars en surcoûts de transport, dont 30 millions sont imputables aux denrées relevant de la Commission du blé. Je ne vois pas celle-ci se battre pour nos agriculteurs et arracher les prix les plus avantageux dans ce domaine.

J'aimerais demander à M. Strankman, qui vient d'une région voisine de la mienne, s'il considère que la Commission du blé fait un bon travail s'agissant d'obtenir pour nos producteurs les prix les plus avantageux tout au long de la chaîne de valeur.

● (1205)

**M. Rick Strankman (directeur, Western Barley Growers Association):** Voulez-vous que je vous réponde par un seul mot, Brian?

**M. Brian Storseth:** Non, j'aimerais que vous extrapoliez un peu.

**M. Rick Strankman:** Non, la Commission du blé ne travaille pas pour nous.

En ce qui concerne les remarques de M. Atamanenko sur la réglementation et l'action gouvernementale, je pense que l'action gouvernementale et la réglementation sont toujours réactives, jamais proactives.

Pour être proactifs dans ce domaine, les producteurs comme M. Otto et moi innovent dans leurs exploitations. Je cultive du grain qui approvisionne une usine d'éthanol. Je traite directement avec le fabricant d'éthanol. J'apprends, en utilisant l'Internet sans fil, les transmissions satellites, etc., que le fret maritime en mer Baltique est de 7 \$ la tonne. Je ne peux même pas acheminer mon grain chez mon fabricant tout proche ni dans un port ferroviaire qui accepterait mon grain pour exportation à 7 \$ la tonne. Voilà certains des facteurs de concurrence dont nous avons connaissance. Nous sommes entravés.

Monsieur Storseth, vous avez dit que la Commission du blé a les mains sur le dos des producteurs. Non, ils n'ont pas la main sur notre dos. À mes yeux, cela signifierait qu'ils nous propulsent vers l'avant, mais ce n'est pas le cas. Ils ont plutôt les mains dans nos poches arrière.

**M. Brian Storseth:** Je suis totalement d'accord.

Je pourrais peut-être demander à M. Otto ou M. Robertson de répondre à la question suivante. Nous savons tous que la Commission canadienne du blé a essuyé des pertes massives cette année sur son fonds de réserve. Pensez-vous que la Commission canadienne du blé devrait transférer de l'argent des comptes de mise en commun pour compenser les pertes énormes du fonds de réserve? Est-ce que les intérêts des comptes de mise en commun devraient aller au fonds de réserve?

**M. Brian Otto:** Le fonds de réserve est un sujet litigieux pour tous les producteurs de l'Ouest canadien. Non, la Commission ne devrait pas faire circuler l'argent entre les comptes de mise en commun et le fonds de réserve. Nous pensions que lorsque le fonds de réserve a été constitué il y a huit ans, il y aurait deux entités séparées au sein de la Commission canadienne du blé. Or, si l'on regarde les états financiers des dernières années, on constate qu'il y a eu des mouvements aller-retour des revenus d'intérêt nets entre les comptes de mise en commun et le fonds de réserve.

Nous n'avons toujours pas compris pourquoi ils ont transféré l'argent cette année des comptes de mise en commun dans le fonds de réserve. Ce dernier est autorisé à être déficitaire, et il n'y a pas de limite à ce déficit. Il y a eu un déficit de 89,5 millions de dollars. Pourquoi a-t-on transféré l'argent des comptes de mise en commun qui aurait dû aller aux producteurs? C'est l'argent des producteurs. Il aurait dû leur être reversé.

Le fonds de réserve, il y a trois ans, avait un solde de 60 millions de dollars. C'était la limite autorisée. En moins de trois ans, il s'est retrouvé en déficit et 150 millions de dollars ont été perdus du fait du programme des options de paiement au producteur. Nous attendons des comptes à ce sujet.

● (1210)

**M. Brian Storseth:** Cela m'amène à la question suivante. Pensez-vous qu'il faudrait ouvrir une enquête sur ces pertes et transferts et leur cause?

**M. Brian Otto:** La Western Barley Growers Association a adressé une lettre au ministre pour lui demander un audit de la Commission canadienne du blé. Nous ne parlons pas d'un audit de son fonctionnement, mais d'une vérification de son comptoir de placements et de son comptoir de vente. Il faut examiner de plus près ce qui se passe, car la dernière vérification n'a même pas effleuré les ventes de grains au jour le jour de la Commission du blé.

**M. Brian Storseth:** Monsieur Robertson, aimeriez-vous dire quelque chose à ce sujet?

**Le président:** Votre temps est écoulé, monsieur Storseth.

**M. Brian Storseth:** C'est la même question, monsieur le président. M. Robertson voulait simplement l'occasion de répondre.

**Le président:** Eh bien, peut-être en aura-t-il l'occasion, monsieur Storseth.

**M. Brian Storseth:** C'est injuste.

**Le président:** Monsieur Valeriote.

**L'hon. Wayne Easter:** Pour prendre une minute du temps de M. Valeriote, monsieur le président, je pense qu'une mise au point s'impose pour rectifier la désinformation que Brian cherche à répandre. Je remonte quatre années en arrière. Le fonds de réserve en 2008 affichait un déficit de 28,9 millions de dollars. Il y a eu un excédent de 9,2 millions de dollars en 2007, un excédent de 44,3 millions de dollars en 2006, et un excédent de 48,6 millions en 2005.

Monsieur le président, la réalité est celle-ci: en ce qui concerne les recettes et revenus, le revenu de la Commission canadienne du blé a été de 8,4 milliards de dollars l'an dernier, en hausse par rapport à 4,9 milliards de dollars l'année précédente. Elle a battu tous ses concurrents internationaux pour ce qui est du prix reversé au producteur. Monsieur le président, elle a fait cela à un coût de 9¢ le boisseau. Je dirais que c'est plutôt remarquable.

**M. Brian Storseth:** Allez-vous les laisser répondre à cela, Wayne?

**M. Wayne Easter:** Non.

**M. Francis Valeriote (Guelph, Lib.):** J'aimerais poser une question, monsieur le président, sur la recherche publique, et demander à M. Phillips, M. Robertson et aussi, s'il reste du temps, M. Otto, d'y répondre.

Je suis de la ville de Guelph, où l'Université de Guelph a beaucoup investi dans la recherche publique et le transfert de cette recherche, de cette R et D, dans la création d'emplois. Ma vision est que les agriculteurs vont non seulement nourrir la population, ils vont aussi alimenter l'industrie en matières premières. J'aimerais donc savoir, lorsque vous parlez de recherche publique, quels seraient les éléments fondamentaux d'une politique de recherche que le gouvernement pourrait mettre en place. Je sais déjà qu'il faudrait y investir plus. Mais outre l'argent, quels autres éléments cette politique devrait-elle comporter?

**M. Doug Robertson:** L'un des problèmes les plus immédiats est que ces programmes tendent à recevoir des crédits pour trois ans, alors que la plupart de ces projets de recherche... par exemple, pour mettre au point une variété, il faut compter 10 à 12 ans. Il faut donc un budget continu. On ne peut faire ce travail sur des périodes de trois ou quatre ans. Il faut des projets de recherche de longue haleine. Vous ne pouvez conserver les bons chercheurs s'ils pensent qu'ils vont passer tout leur temps à mettre un projet en route et qu'ensuite, tout d'un coup, les crédits seront coupés et qu'ils vont devoir partir ailleurs. Nous avons perdu beaucoup de bons chercheurs pour des raisons de ce genre. Voilà un premier aspect. Il faut un financement stable et de long terme.

L'autre problème que nous avons relevé, et je l'ai mentionné, c'est que la recherche agronomique a été... Il est facile de trouver du financement pour le travail sur les variétés. Les entreprises privées aiment financer la recherche sur les variétés parce que c'est lucratif. Si j'étais un investisseur dans une société, c'est cela que je voudrais

financer aussi. On peut gagner de l'argent sur la vente des semences. Mais le volet qui n'est pas couvert, c'est l'agronomie, la recherche pour trouver des méthodes meilleures pour l'environnement et ce genre de choses. Avec les nouvelles méthodes d'ensemencement, le semis à faible impact, nous pourrions beaucoup réduire l'épandage de certains des intrants, si l'on pouvait cibler précisément le bon emplacement. Cela devient le mot à la mode dans l'industrie des engrais, simplement parce qu'ils veulent retrouver nos bonnes grâces après l'an dernier — le bon produit au bon moment au bon endroit. Avec le GPS et la technologie du semis variable et du rythme variable, cela devient possible, on peut dire que telle pente a besoin d'un peu plus d'engrais, et qu'on va donc l'épandre à tel endroit. Mais la recherche agronomique pour cela n'a pas été faite et n'est pas faite. C'est là où il y a une lacune. L'agronomie serait donc le deuxième élément.

• (1215)

**M. Francis Valeriote:** Quelqu'un d'autre souhaite-t-il ajouter un mot, brièvement? J'ai une autre question et je ne veux pas perdre tout mon temps.

**M. Richard Phillips:** Très brièvement, je sais qu'une doléance des chercheurs d'Agriculture Canada est qu'on les pousse à ne faire que des recherches ayant une application commerciale viable. Peut-être faudrait-il une ventilation, telle que l'on travaille sur les bioproduits ou la valeur ajoutée, mais aussi sur ce dont parlait Doug, à savoir qu'il faut prêter suffisamment attention à l'agronomie de base, que ce soit pour les producteurs de blé du Québec, qui ont un problème de fusarium, ou les agriculteurs de l'Atlantique ou des Prairies. La recherche agronomique fondamentale doit aussi avoir sa place.

**M. Francis Valeriote:** Puis-je poser encore une courte question?

**Le président:** Votre temps est écoulé, monsieur Valeriote.

M. Bonsant ou M. Bellavance.

Je fais erreur. C'est M. Richards.

**M. Blake Richards (Wild Rose, PCC):** Merci, monsieur le président, et merci à tous les témoins présents aujourd'hui. Il est toujours bon d'entendre les associations d'agriculteurs, mais encore plus important d'avoir l'occasion d'écouter les producteurs qui sont l'objet des politiques dont nous parlons ici. Je veux particulièrement souhaiter la bienvenue à M. Robertson qui est agriculteur dans la région de Carstairs, ma circonscription.

Monsieur Davis, j'apprécie que vous soyez venu également. Vous avez rejoint le nombre croissant de témoins que nous avons reçus ici et qui ont souligné l'importance des exportations et dit apprécier l'orientation de notre gouvernement dans ce domaine et ses efforts pour ouvrir les marchés. J'aimerais vous donner l'occasion d'en traiter, mais j'aimerais passer quelque temps sur la Commission du blé. J'apprécie vos remarques et le fait que vous reconnaissiez que le gouvernement va dans la bonne direction pour ce qui est des exportations.

Je veux consacrer la plupart de mon temps à la Commission du blé. Les céréaliculteurs de ma circonscription se plaignent à moi sans cesse de ne pouvoir choisir eux-mêmes leurs méthodes de commercialisation. Les agriculteurs sont parmi les gens les plus industriels et novateurs de notre pays, mais ils sont gravement handicapés par l'incapacité de mettre en marché leurs propres produits du fait du monopole de la Commission canadienne du blé. Ils réclament leur faculté de choisir de commercialiser leurs produits par l'intermédiaire de la Commission du blé ou de les vendre eux-mêmes sur le marché mondial. Notre gouvernement reconnaît certainement cette nécessité et le seul obstacle en travers du chemin sont les partis d'opposition en face de nous. Je sais que cela ferait une énorme différence pour nos agriculteurs et je sais combien cela est important.

L'an dernier, nous avons vu la Commission du blé réaliser un chiffre d'affaires de 7 milliards de dollars, le résultat de la combinaison de cours mondiaux records des céréales et d'une forte production de blé dur et d'orge par les agriculteurs des Prairies. Cependant, des millions de dollars d'argent des cultivateurs — et je souligne que c'est l'argent des cultivateurs — ont été perdus du fait des mauvaises pratiques de gestion des risques de la Commission canadienne du blé.

La Commission du blé a fait des déclarations disant qu'elle comprend l'importance de la reddition de comptes directe à tous les producteurs et s'engage à communiquer les résultats d'un examen entrepris.

J'aimerais revenir sur la question de M. Storseth, car je sais que M. Robertson souhaitait l'occasion d'y répondre et j'aimerais la lui donner. Pensez-vous qu'une enquête sur les pertes de la Commission du blé s'impose?

**M. Doug Robertson:** M. Ritz a indiqué que la vérificatrice générale lui a dit qu'elle ne pouvait rien faire avant deux ans. Ce n'est certainement pas acceptable. S'il lui est impossible de faire le travail, je suis sûr qu'il pourrait trouver un groupe indépendant qui s'en chargerait. Il a également indiqué que la Commission du blé serait prête à demander à quelqu'un d'examiner ce rapport rédigé par Gibson. Examiner un rapport rédigé par son employé ne me paraît pas faire un bon usage de notre temps. Il faut réellement jeter un coup d'oeil sur...

Je n'ai pas de problème avec le volet mise en commun. La distinction est cruciale. Pour ceux qui veulent mettre en commun, je n'ai jamais contesté leur possibilité de le faire. Si je participais à un pool, je serais réellement fâché de voir que l'argent qui était censé aller dans mon compte de mise en commun est détourné vers un programme de libre-marché auquel je ne voulais pas participer. On nous a dit pendant des années que ces deux comptes resteraient séparés et que c'est à cela que servirait le fonds de réserve. Nous nous sommes aperçus que tel n'est pas le cas. Il est nécessaire de clarifier cela.

Que se passe-t-il avec le fonds de réserve et que se passe-t-il avec ces comptes d'exploitation? Quelles que soient les sommes que la Commission veut dépenser cette année, elle a perdu beaucoup d'argent en négociant le grain. N'importe qui d'autre aurait été mis à la porte pour cela. Il faut aller au fond de cette affaire.

Oui, nous réclamons un examen indépendant, particulièrement de ce déficit d'exploitation. Nous n'avons pas besoin d'examiner les comptes de mise en commun, le travail administratif ni rien du genre. Il faut examiner ce déficit d'exploitation et le fonds de réserve.

• (1220)

**Le président:** Merci.

Votre temps est écoulé, monsieur Richards.

Nous passons maintenant à Mme Bonsant.

[Français]

**Mme France Bonsant (Compton—Stanstead, BQ):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Si je comprends bien, la Commission canadienne du blé et la gestion de l'offre sont deux choses comparables.

Je voulais savoir si les clients de la Commission canadienne du blé étaient tous des grandes fermes ou bien des petites fermes. Je ne connais pas le fonctionnement dans l'Ouest, mais je sais que dans mon comté, on assiste à la fermeture d'une ferme presque chaque semaine. La gestion de l'offre aide les gens en leur donnant un certain revenu.

La Commission canadienne du blé fait-elle la même chose pour aider les petits producteurs à subvenir à leurs besoins? Car une fois que cela disparaît, le petit producteur disparaît lui aussi. C'est pourquoi je me posais la question. Cela fonctionne-t-il ainsi chez vous aussi?

[Traduction]

**M. Brian Otto:** Merci de la question.

Ma première remarque portera sur la similitude que vous voyez entre la gestion de l'offre et la Commission du blé. Il existe une nette différence entre la Commission du blé et le SM-5. Avec le SM-5, vous contrôlez la production et fixez vos prix. La Commission canadienne du blé ne contrôle pas la production et ne fixe pas les prix. Elle accepte les cours du marché mondial, ce qui est entièrement différent de la gestion de l'offre que vous évoquez. Donc, les deux ne sont pas comparables, ce n'est pas du tout la même chose. C'est comme comparer un chat et un chien et dire qu'ils sont identiques.

[Français]

**Mme France Bonsant:** D'accord. C'est la raison pour laquelle je vous posais la question. Je me suis fait dire par le gouvernement qu'il n'y avait pas trop d'agriculture au Canada, mais trop d'agriculteurs. C'est ce qui me fait peur. Autrement dit, le grand agriculteur mangera le petit.

Quand un producteur détiendra le monopole, cela influencera-t-il les prix à l'échelle mondiale? On sait que lorsqu'il n'existe plus de compétition entre les producteurs, mais seulement un monopole, la personne ayant le monopole décide des prix, au moment où elle le veut et avec qui elle le veut.

Ne voyez-vous pas le danger que présente ce genre de situation où les petits se font avaler par les gros, ou endossez-vous cette vision?

[Traduction]

**M. Brian Otto:** Soyons clairs: même si la Commission canadienne du blé est un comptoir de commercialisation central jouissant de pouvoirs monopolistiques, c'est uniquement à l'intérieur du Canada. Elle n'a pas de pouvoir de monopole pour influencer le prix du blé dans le monde. Le prix du blé dans le monde est fixé par un mécanisme d'enchères à Minneapolis, Kansas City et Chicago. Donc, les prix auxquels elle vend sont déterminés par un marché mondial concurrentiel. Si vous espérez que la Commission canadienne du blé protège le petit producteur, elle n'a pas la capacité de le faire car elle est un preneur de prix et non un fixe de prix.

• (1225)

[Français]

**Mme France Bonsant:** Merci beaucoup.

J'aimerais revenir à M. Marsden en ce qui concerne le sucre.

D'où viennent les cannes à sucre? En fait-on pousser au Canada ou les importe-t-on?

[Traduction]

**Mme Sandra Marsden:** Nous importons du sucre de canne brut et le transformons au Canada, car nous ne pouvons produire de canne à sucre. Mais nous produisons des betteraves à sucre.

[Français]

**Mme France Bonsant:** Mon collègue a demandé que pour les produits du Canada, on ait au moins 85 p. 100 des produits qui proviennent du Canada et qui sont embouteillés comme produits du Canada. Excusez-moi si je m'exprime un peu mal. En fait, on voyait l'indication « Produit du Canada » sur des pots d'olives. Or, on ne fait pas pousser beaucoup d'olives au Canada non plus.

Quand on a demandé cette teneur de 85 p. 100, le gouvernement l'a augmentée à 98 p. 100. Croyez-vous qu'il y ait 2 p. 100 du sucre qui provienne de cannes à sucre ayant poussé ici? Cela veut dire qu'il n'y a pas du tout de sucre qui est fabriqué, cultivé et produit au Canada. Alors, la teneur de 98 p. 100 pour un produit fait au Canada est exagérée.

[Traduction]

**Mme Sandra Marsden:** Notre industrie existe, comme je l'ai mentionné, depuis avant la Confédération. Nous ne pouvons cultiver la canne à sucre au Canada, et nous n'avons donc d'autre choix que d'importer du sucre brut.

Selon la nouvelle politique gouvernementale, notre sucre n'est pas un produit du Canada, sauf le sucre de betterave produit à Taber. Il est regrettable que maints fabricants de produits alimentaires contenant du sucre, que nous avons longtemps considéré comme canadien, ne puissent plus faire figurer la mention « Produit du Canada », sur maints articles contenant ne serait-ce qu'une petite quantité de sucre. C'est un problème.

**Le président:** Merci.

Votre temps est écoulé.

C'est le tour de M. Lemieux, pour cinq minutes.

**M. Pierre Lemieux (Glengarry—Prescott—Russell, PCC):** Merci, monsieur le président.

Je trouve intéressant que le Bloc soutienne avec tant d'insistance la Commission du blé, car pas un seul agriculteur du Québec n'est obligé de vendre son grain par l'intermédiaire de la Commission du blé, et je ne crois pas que le Bloc imposerait jamais une solution de type Commission du blé aux agriculteurs du Québec. Il y aurait une révolte dans votre province.

J'aimerais revenir sur la question du sucre avec Mme Marsden. Pour ce qui est des betteraves à sucre cultivées ici au Canada, quelle est l'envergure du marché intérieur et quelle est l'envergure de votre marché d'exportation?

**Mme Sandra Marsden:** Voulez-vous parler du marché des betteraves à sucre?

**M. Pierre Lemieux:** Oui. Je veux parler du sucre provenant des betteraves.

**Mme Sandra Marsden:** De fait, le seul produit que nous puissions exporter aux États-Unis, sauf en période de catastrophe naturelle, c'est du sucre de betterave. C'est ce que stipulent les règles d'origine américaine.

**M. Pierre Lemieux:** Quelle partie de la production vendez-vous au Canada et combien exportez-vous?

**Mme Sandra Marsden:** Parlez-vous du sucre de betterave?

**M. Pierre Lemieux:** Oui.

**Mme Sandra Marsden:** Eh bien, cela varie avec notre récolte.

**M. Pierre Lemieux:** Donnez-nous une idée approximative, telle que les ventes de l'an dernier.

**Mme Sandra Marsden:** L'an dernier a été anormale, car nous avons eu une très petite récolte de betteraves. Elle était à peu près la moitié de la normale.

Nous produisons normalement environ 100 000 tonnes de sucre de betterave. Nous produisons du sirop de betterave sucrière et divers autres produits. Nous avons accès à un contingent américain de 10 000 tonnes, qui est fixe. La valeur de ce quota varie selon le prix sur le marché américain.

**M. Pierre Lemieux:** Je m'intéresse davantage aux ventes intérieures. La raison est que j'aimerais savoir en quoi le label « Produit du Canada » aide l'industrie sucrière, votre industrie sucrière, l'industrie de la betterave sucrière ici au Canada.

**Mme Sandra Marsden:** Cela n'aide pas notre industrie, car la vaste majorité des produits alimentaires sont fabriqués en Ontario et au Québec. Vu le coût du transport du sucre de betterave jusque dans l'Est, très souvent il ne serait pas financièrement viable pour un fabricant de produits alimentaires, par exemple, de faire venir du sucre de betterave en Ontario ou au Québec pour bénéficier du label « Produit du Canada », qu'il s'agisse d'un produit laitier édulcoré, d'un produit de boulangerie ou d'autre chose. Ce n'est pas réellement un encouragement financier à la production de sucre de betterave au Canada.

**M. Pierre Lemieux:** Que peut faire votre industrie pour tirer parti du label « Produit du Canada »?

Il existe des fabricants au Canada qui utilisent des fruits et légumes, mais vous avez raison. Le sucre est un facteur de complication, mais ils doivent prendre des décisions commerciales. Ils pensent pouvoir gagner une part de marché plus grande avec sur l'étiquette « Produit du Canada », mais parfois cela impose un coût supplémentaire ou une complication supplémentaire.

Sur notre marché canadien, que pouvez-vous et votre industrie faire pour tirer parti du label « Produit du Canada »?

• (1230)

**Mme Sandra Marsden:** Nous avons toujours étiqueté le sucre de betterave canadien comme étant canadien — un produit du Canada — et il n'y a donc pas de changement du point de vue du sucre de betterave canadien.

**M. Pierre Lemieux:** D'accord, mais ne serait-ce pas un argument de vente vis-à-vis d'autres fabricants au Canada? Ne diriez-vous pas aux fabricants canadiens d'acheter votre sucre de betterave canadien? Ne leur dites-vous pas que s'ils achètent votre sucre pour leur produit, ils pourront l'étiqueter « Produit du Canada », et que leurs ventes nationales augmenteront?

**Mme Sandra Marsden:** Ce serait bien s'il n'y avait pas le désavantage du coût de transport du sucre à partir des Prairies. Les produits de transformation ultérieure dans cette partie du pays pourront porter le label « Produit du Canada », mais pour notre industrie, d'après ce que nous avons pu voir, ce ne sera certainement pas un facteur significatif poussant à accroître la culture de la betterave sucrière...

**M. Pierre Lemieux:** J'ai l'impression que vous ne croyez pas assez en vous. J'essaie de vous encourager à accroître vos débouchés intérieurs et à dire aux autres compagnies d'utiliser du sucre canadien et vous...

**L'hon. Wayne Easter:** C'est le monde de la réalité.

**M. Pierre Lemieux:** Non. Je dis que les entreprises doivent prendre des décisions. Elles prennent des décisions en fonction de la part de marché. Elles prennent des décisions en fonction de l'étiquetage. Elles prennent des décisions sur la façon d'amener les consommateurs à acheter leurs produits.

Je demande si vous faites savoir aux fabricants que s'ils veulent pouvoir utiliser le label « Produit du Canada » ils devraient acheter du sucre canadien. Vous dites... Je ne suis pas sûr de ce que vous dites. Dites-vous qu'ils ne devraient pas faire cela?

**Mme Sandra Marsden:** Je représente l'association professionnelle. Nous ne vendons pas de sucre canadien...

**M. Pierre Lemieux:** Oui, mais vous êtes concernés par ce marché.

**Mme Sandra Marsden:** La société qui est notre membre, Rogers Sugar, est sûrement très au courant du label « Produit du Canada » et en tiendra compte dans ses décisions commerciales. Cependant, ce qu'elle me dit, c'est que ce n'est pas un moteur important de son activité.

**M. Pierre Lemieux:** Je suis surpris par votre réponse.

Très bien. C'est tout.

Merci, monsieur le président.

**M. Darcy Davis:** Puis-je ajouter un mot là-dessus?

Votre argument est judicieux lorsque vous parlez du label « Produit du Canada » et de l'avantage commercial qu'il représente au Canada. Il y a un avantage réel à pouvoir se présenter comme producteur canadien ou fabricant de produits alimentaires canadiens. C'est un argument de vente.

Le seul inconvénient c'est que vous avez intérêt à produire quelque chose d'excellent, et intérêt à le produire à un coût qui soit, lui aussi, acceptable. Si vous êtes dans un marché concurrentiel, même si votre étiquette dit « Produit du Canada », vous êtes toujours...

**M. Pierre Lemieux:** La qualité joue un rôle aussi, car lorsque les Canadiens tendent la main vers le rayon... ils avaient coutume de voir « Produit du Canada », mais les oranges n'étaient pas canadiennes. Oui, le prix était un facteur, mais ils n'aimaient pas cela. Ce n'est pas un produit canadien. Ce jus d'ananas, ce jus d'orange, n'est pas canadien et, oui, il était peut-être le moins cher, mais ils n'aimaient pas cela. Maintenant, avec la réglementation « Produit du Canada », les consommateurs, lorsqu'ils mettent ce produit dans leur panier, sauront qu'il est intégralement ou presque canadien, et cela les rassure beaucoup. C'est aussi très rassurant pour nous agriculteurs.

Je rencontre certainement beaucoup d'agriculteurs dans ma circonscription et, en tant que secrétaire parlementaire, beaucoup sont venus me dire qu'ils voulaient que le gouvernement promeuve les fruits et légumes canadiens, surtout pour la consommation interne au Canada. C'est un argument de vente pour eux et ils veulent le proclamer partout. Il y a toujours la difficulté que, quel que soit le seuil que vous tracez, il y aura toujours quelqu'un juste en dessous qui va dire, attendez, et moi, je suis juste à 2 p. 100 en dessous? C'est pourquoi je dis que le consommateur est aux commandes ici, le consommateur qui veut savoir que lorsqu'il attrape telle boîte sur le

rayon, il est entièrement canadien ou virtuellement entièrement canadien.

**Le président:** Merci, monsieur Lemieux. Votre temps est largement écoulé.

Monsieur Bellavance, pourrais-je vous demander d'assurer la présidence un instant?

Allez-y, monsieur Eyking.

**L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être venus nous rencontrer aujourd'hui. Je tiens à faire savoir que je suis déçu que mes collègues passent tellement de temps à démolir la Commission du blé. La Commission du blé représente des agriculteurs et nous devrions l'écouter.

Quoi qu'il en soit, j'ai deux questions qui, à mon avis, s'imposent concernant la scène internationale. Ma première intéresse l'OMC. Les négociations semblent traîner en longueur. Ma première question est de savoir si vous pensez que, puisque notre négociateur en chef, Steve Verheul, a maintenant été investi d'autres fonctions, l'équipe est maintenant affaiblie? Pensez-vous que nous perdons un peu de vue les négociations à l'OMC? Voilà ma première question.

J'ai lu tout récemment un article dans *l'Economist* qui disait que des sociétés ou des particuliers achètent à tour de bras de la terre dans le monde — des terres agricoles. On entend dire que les Saoudiens achètent de la terre, ainsi que de grosses sociétés privées. Jim Rogers achète de la terre partout dans le monde, à tour de bras, pour contrôler l'offre de nourriture à l'avenir, je suppose. Mes deux autres questions — je les adresse à vous tous — sont de savoir quelle est votre position à ce sujet. Faudrait-il autoriser cela chez nous? Où allons-nous à cet égard? Aurons-nous une situation telle que les agriculteurs deviendront en fait des employés, un peu comme on le voit dans le secteur du poulet dans les États du Sud, où l'agriculteur ne fait que payer les aliments et il touche le prix dicté par Tyson quand il lui vend ses poulets? Est-ce le chemin que va emprunter notre agriculture? Y a-t-il là un danger?

Voilà donc trois questions. La première concerne l'OMC. Avez-vous des préoccupations concernant notre équipe? Les deux autres questions portent sur ce phénomène qui se déroule dans le monde qui fait que les agriculteurs n'auront plus le contrôle de leur production et la maîtrise de leur destin.

• (1235)

**M. Darcy Davis:** Je vais répondre rapidement à la première. Je ne crois pas que notre équipe soit affaiblie. Je suppose que le gouvernement va nommer à sa tête quelqu'un qui a les capacités et le talent de défendre notre position à l'OMC. Le fait qu'on ait confié à Steve le dossier de l'Accord bilatéral avec l'UE souligne l'importance que le gouvernement accorde au commerce et à cet accord bilatéral, qui sera un gros morceau.

Bien entendu, comme vous nous avez entendu le dire sous différentes formes, nous préférons le système multilatéral pour diverses raisons, mais la réalité est que c'est ainsi que va le monde. Je pense qu'il y a beaucoup de travail à faire dans la région Pacifique, autour des marchés d'Asie, pour essayer de nous les ouvrir également.

La Nouvelle-Zélande et l'Australie mettent sur pied différentes coalitions et signent différents accords dans ces régions, et je crois que nous devons en faire autant. Il y a donc du travail à faire dans toutes sortes de domaines, pas seulement à l'OMC. Nombre de ces accords vont probablement s'inscrire dans le cadre de l'OMC, et c'est donc très important, mais j'aime croire que nous avons une équipe solide et que nous pouvons continuer à faire le travail nécessaire. Si vous voulez parler de la propriété foncière...

[*Note de la rédaction: difficulté technique*]

**M. Doug Robertson:** Je vais peut-être aborder un peu cela, car cela met en jeu l'utilisation des terres et ce genre de choses. Cela relève réellement des municipalités. Faites très attention. Nous voyons la même chose dans l'Ouest où l'on raconte que les Hutterites vont manger toutes les terres et finiront par être seuls à les cultiver.

La clé ici, et cela nous ramène tout droit à la raison de notre présence ici, c'est de savoir comment rendre l'agriculture compétitive et les agriculteurs compétitifs, afin que nous puissions gagner notre vie? Les cultivateurs sont des gens plutôt individualistes et nous trouverons le moyen de gagner des sous si cela est le moins possible, s'il n'y a pas quelque chose en travers de notre route comme les règlements, les entraves, les signaux du marché, etc. Peu m'importe réellement le prix que le marché attribue à quelque chose. Par exemple, si le prix de l'orge est de 1,75 \$ et que je sais qu'il me faut 2,50 \$ le boisseau pour couvrir mes frais, je ne vais pas cultiver d'orge cette année-là — sauf pour des raisons de rotation des cultures, mais généralement non. Les agriculteurs savent assez bien s'ajuster à ce genre de choses. Il nous faut réfléchir à la façon de devenir suffisamment compétitifs pour que les agriculteurs veuillent cultiver.

J'ai dû encourager mon propre fils à ne pas devenir cultivateur parce qu'il ne pourrait pas y gagner sa vie. Il enseigne, il peut gagner sa vie à enseigner et cultiver à temps partiel. C'est regrettable. Nous perdons beaucoup de jeunes qui ont l'expérience et qui aimeraient cultiver la terre.

Alors, comment faire? Entre autres, nous devons mettre un terme à cette idée fixe que nous avons, nous les Canadiens, que nous ne pouvons faire autre chose qu'exporter un produit brut. C'est fou. Il nous faut exporter, c'est sûr. Nous devrions ajouter de la valeur à ces produits et garder ces emplois au Canada, de façon à ce que les collectivités aient des emplois, les gens aient des emplois, les agriculteurs soient employés. Nous avons des situations à l'heure actuelle où je suis empêché de cultiver mon propre grain et de monter ma propre entreprise pour fabriquer un produit en utilisant mon blé ou mon orge. Je n'ai pas le droit. Je dois vendre par le biais de la Commission du blé et racheter mon propre grain. C'est de la folie. Quelle sorte de système est-ce là? Comment vais-je ajouter de la valeur? Nous avons essayé de monter une usine de pâtes dans les Prairies, où les gens livraient leur propre grain à leur propre usine, et on nous l'a refusé. Il faut écarter ces obstacles de notre route.

L'ajout de valeur nous aiderait beaucoup.

**Le président:** Merci.

Le temps est largement dépassé. Je sais, monsieur Strankman, que vous vouliez intervenir, mais nous dépassons déjà d'une minute. Vous pourrez peut-être donner votre réponse à l'occasion d'une question à un autre témoin.

Nous allons passer à M. Shipley, pour cinq minutes, s'il vous plaît.

**M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC):** Merci aux témoins d'être venus nous rencontrer.

Monsieur Robertson ou monsieur Phillips, une chose que nous avons entendue à plusieurs reprises aujourd'hui, et je suis d'accord avec vous, très franchement, c'est que les décisions doivent être fondées sur des faits scientifiques solides. Cela nous a été dit pas seulement aujourd'hui, mais déjà les jours précédents.

Malheureusement, lorsque nous faisons cela, nous nous heurtons à des problèmes. Dans ma province de l'Ontario, nous avons maintenant une interdiction d'emploi des pesticides. Une loi sur la protection des animaux est imminente. Nous avons une chasse du phoque — c'est un problème national — fondée sur la science, du point de vue de la méthode d'abattage, du point de vue de la protection des animaux et de la cruauté. Il semble que tout se termine toujours comme dans le cas des pesticides. C'était une décision provinciale. Je peux vous dire que cela va toucher tous les agriculteurs du Canada. Tout cela est fondé sur la science.

Ma question est celle-ci: comment pouvez-vous nous faire comprendre et faire comprendre au public que les connaissances scientifiques ne sont pas quelque chose que l'on peut accepter ou rejeter par simple commodité? C'est ce qui semble se passer. Comment pouvez-vous nous aider à faire comprendre cela au public?

Je demanderais à M. Phillips, monsieur, si vous voudriez...

• (1240)

**M. Richard Phillips:** Certainement. Je pense que les agriculteurs doivent eux aussi se montrer plus actifs. Je sais qu'en Ontario nous avons le groupe AGCare, qui est un vaste regroupement.

Je pense que les agriculteurs sont trop occupés à cultiver. Parfois on est tellement occupé à gérer son exploitation, à s'occuper de ses propres affaires et de sa famille et de tout le reste que nous perdons de vue l'opinion publique. Je pense que les agriculteurs ont laissé l'opinion publique prendre les devants.

Nous étions plus tôt au comité du commerce et avons suivi les discussions sur l'interdiction du 2,4-D au Québec, et même si les études scientifiques montrent que c'est un produit sans danger, la réalité est que les gens en milieu urbain s'inquiètent à juste titre pour leur santé et celle de leurs enfants et réclament une interdiction.

Nous avons beaucoup de travail à faire comme producteurs, mais je pense que les producteurs restent une voix crédible et je pense que vos consommateurs... c'est pourquoi on voit les gens souhaiter le contact avec les agriculteurs en fréquentant les marchés alimentaires locaux, comme M. Bellavance le disait, et veulent plus de production locale et de consommation locale. Comme producteurs nous devons simplement mieux nous organiser et transmettre le message que nous cultivons de manière écologiquement viable, que nous fondons nos décisions sur des connaissances scientifiques solides, que nous utilisons des produits sûrs et produisons pour vous des aliments salubres. Je pense que nous avons simplement pris du retard sur l'opinion publique.

**M. Bev Shipley:** C'est comme bien souvent, je crois, deux aspirines ne vous feront pas de mal, mais avaler tout le flacon n'est pas bon pour vous. C'est ce qui se passe dans certaines de ces situations.

L'harmonisation est un autre gros problème pour les agriculteurs. Je vais demander à M. Robertson de nous en parler. Là encore, je cherche juste de l'aide. M. Storseth a évoqué la question. Nous avons commencé avec l'IUP, et nous avons le PIAPDA, mais la réglementation... Encore une fois, on en revient aux études scientifiques, et aux problèmes d'argent et à ce que les chercheurs vont réellement dépenser au Canada, souvent parce que notre marché est restreint.

Comment pouvez-vous nous aider? Que pouvons-nous faire pour élargir le programme PIAPDA pour qu'il devienne viable ou le rendre accessible à nos cultivateurs afin qu'ils puissent accéder à des produits concurrentiels qui sont agréés aux États-Unis? De fait, nous importons des aliments qui ont été traités avec ces produits, mais nos agriculteurs n'ont pas le droit de les utiliser chez nous.

**M. Doug Robertson:** La solution n'est pas nécessairement l'élargissement du programme PIAPDA. Il faut se rappeler que le programme PIAPDA est un pas vers l'harmonisation. Nous devons arrêter de nous disputer. Nous devons arrêter de dire que les études scientifiques de l'USDA sont meilleures que les nôtres, ou l'inverse.

Nous devons nous entendre sur une norme scientifique reconnue par chacune de ces entités: l'UE, les États-Unis et nous-mêmes. Ce n'est pas si difficile à faire. Le problème est souvent que nous nous retrouvons avec des petites bureaucraties qui cherchent chacune à protéger leur territoire et exigent que l'on refasse tous les tests déjà effectués par quelqu'un d'autre. Ce n'est pas nécessaire.

Il faut se mettre d'accord. C'est ce qu'ils essaient de faire avec l'étiquetage ALENA, où nous disons: « Ceci est acceptable ici, ceci est acceptable ici, ceci est acceptable ici ». Je parlais avec William Van Tassel, de la FPCCQ. Il parlait d'une substance chimique agricole particulière qu'ils aimeraient beaucoup pouvoir employer au Québec. Je peux l'utiliser dans les Prairies, mais lui ne peut l'utiliser au Québec. Pourquoi?

Il a décrit sa terre. J'ai vu son exploitation. C'est exactement la même que la mienne. Il est écrit sur l'étiquette qu'il ne peut utiliser ce produit. Pourquoi? Parce que c'est un usage mineur. Le fabricant devrait refaire tous les essais de la substance chimique, repartir de zéro, juste pour obtenir l'homologation dans une autre province.

• (1245)

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Robertson.

Monsieur Storseth.

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

Je vais partager mon temps avec le député de Red Deer.

Je voulais faire une courte remarque, mais je n'en ai pas eu l'occasion.

Monsieur Otto, vous en avez parlé à quelques reprises. Je suis de l'Alberta, et j'ai lu un rapport il y a 18 mois environ qui traitait de l'Alberta et de l'industrie en Alberta et disait que nous étions les chefs de file dans toutes les productions à valeur ajoutée du pays.

Dans la plupart des industries, notre part était proportionnelle. C'était une part énorme, sauf lorsqu'il s'agissait des produits vendus par la Commission canadienne du blé. L'usine dont vous parlez est un exemple. Pensez-vous que la Commission du blé soit la cause directe de l'absence de ces industries à valeur ajoutée dans notre province et les provinces des Prairies en général?

**M. Brian Otto:** Je ne vais pas faire porter tout le blâme à la Commission canadienne du blé, mais je pense certainement qu'elle exerce une grande influence sur le climat de l'investissement dans l'Ouest canadien. Nombre d'entreprises qui voudraient s'établir chez

nous ne veulent pas être captives d'un comptoir de vente unique pour se fournir en matières premières. Cela nuit certainement à la création d'une industrie de transformation ou de valeur ajoutée dans l'Ouest du Canada.

**M. Brian Storseth:** Diriez-vous que les propos tenus ici aujourd'hui, et ceux que vous et d'autres autour de la table avez tenus, sont de la diffamation ou plutôt la présentation de faits réels tels que les perçoivent les agriculteurs de l'Ouest?

**M. Brian Otto:** Notre intention n'a jamais été de diffamer. Tout le monde connaît la position des Producteurs de grains du Canada concernant le choix de la mise en marché.

En ce qui concerne le dernier rapport financier de la Commission canadienne du blé, les faits que nous avançons figurent dans tous les rapports financiers qu'elle a publiés au cours des cinq dernières années. Les chiffres que nous utilisons sont là. Ce ne sont pas des chiffres fictifs. Même si M. Easter pense qu'ils le sont, nous avons des gens qui ont vérifié pour nous et nous avons vérifié nous-mêmes. J'ai lu les rapports. Ces chiffres sont là.

**M. Brian Storseth:** Merci.

J'ai une copie du rapport de M. Easter « *Un pouvoir de marché accru pour les producteurs agricoles canadiens* », et la bonne nouvelle c'est qu'il est d'accord avec nous sur presque tout, mais il doit faire semblant de ne pas aimer ce que nous faisons.

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Brian Storseth:** Monsieur Dreeshen.

**M. Earl Dreeshen (Red Deer, PCC):** Merci beaucoup, monsieur le président, et merci aux témoins.

Je suis l'une de ces personnes qui ont passé 34 années à enseigner pour financer mon vice, l'agriculture.

J'aimerais revenir sur certains des événements de l'année dernière. Évidemment, nous avons vu s'envoler les cours des céréales, principalement parce que beaucoup de capitaux cherchaient un refuge après la crise des prêts hypothécaires à risque. Et bien sûr, nous avons vu grimper les coûts d'intrants, parce que tous ceux qui ont quelque chose à vendre aux agriculteurs disaient qu'ils espéraient que cela se produise depuis plus de cinq ans, et ils regardaient les projections disant que l'argent disponible serait de tant et tant. Nos prêts d'exploitation ont augmenté probablement de 60 p. 100 par rapport aux montants antérieurs, et aujourd'hui nous nous retrouvons à essayer de rembourser ces dettes avec les prix d'il y a deux ou trois ans.

Je regarde plusieurs choses. Lorsque les prix étaient extrêmement élevés, on parlait des problèmes qui allaient se poser avec la transformation des produits alimentaires en carburant et tout le reste. Toutes ces perspectives qui s'ouvraient aux céréaliculteurs, pour approvisionner le marché de l'éthanol, et cetera, a commencé à engendrer des récriminations ailleurs.

Avez-vous des commentaires sur les problèmes que ce marché particulier a pu causer à l'agriculture, et peut-on faire comprendre aux gens que lorsque la science s'en mêle, du point de vue de l'éthanol, peut-être faut-il être prudent.

**M. Doug Robertson:** Tout ce tollé autour de la nourriture transformée en carburant était réellement un faux débat dans les médias il y a un an. La science avance au galop, surtout dans le domaine des biocarburants, et nous en serons bientôt au point où il ne sera pas économique de faire quoi que ce soit sauf sur une base cellulosique. Les bactéries cellulosiques sont maintenant pas mal avancées et la technique progresse chaque mois au grand galop. Regardons les choses en face. Nous, au Canada, ne serons probablement pas ceux qui allons utiliser la cellulose de toute façon, car on en produit des tonnes et des tonnes au Brésil sous forme de déchets.

Mais cette histoire de biocarburant... C'est paradoxal, car cela nous ramène à tout ce que nous disions concernant la compétitivité. L'une des solutions proposées était de faire simplement comme les Américains et les Européens: déverser des paquets d'argent sur l'agriculture chaque année pour soutenir nos producteurs. Le problème, comme Brian l'a dit, c'est que ces subventions deviennent capitalisées en l'espace de quelques années. Les Américains s'en rendent compte. J'ai parlé à beaucoup de gars aux États-Unis qui étaient impliqués dans les phases initiales, et ils m'ont dit qu'ils pensaient vraiment que ce serait la panacée. Ils touchaient de l'argent... Un plaisanterie circulait: « J'ai manqué faire faillite l'an dernier: ma boîte à lettres est tombée et les chèques du gouvernement ne m'arrivaient plus ». Puis, tout d'un coup, ils ne disaient plus que c'était un avantage, car toutes ces subventions se sont retrouvées capitalisées dans le prix des terres, dans le prix de tous les intrants, dans le prix de tout. Donc, ils ont de nouveau perdu cette marge, et maintenant ils ont besoin des versements de l'État, sinon ils ne peuvent pas survivre.

Au Canada, nous n'avons jamais eu ces versements, et ils n'ont donc pas été capitalisés dans nos exploitations. Je n'appellerais pas cela un avantage — nous devons soutenir la concurrence de ces gars-là. Pendant des années, nous avons subi les prix américains parce que leurs subventions pesaient sur les cours des céréales. Lorsque le biocarburant est arrivé aux États-Unis, leur loi agricole a été intégrée à leur politique de sécurité énergétique et nous avons enfin vu au Canada des prix pour nos céréales fourragères plus proche du cours mondial — pour l'orge, et cetera, ainsi que pour nos oléagineux, avec le canola. Cela a contribué à la hausse des prix que nous avons connue.

Indirectement, les biocarburants aux États-Unis nous ont aidés en ce sens que les subventions ne venaient plus casser les prix. Et c'est réellement la clé: si nous n'avons pas des signaux de prix directs, comme agriculteur je ne peux pas prendre de bonnes décisions.

● (1250)

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Robertson.

Nous avons fini avec les tours, mais permettez-moi de poser une question, si je puis.

Monsieur Strankman, je sais que vous cherchiez à intervenir et vous pouvez peut-être répondre à ceci.

J'ai parlé avec beaucoup d'agriculteurs. Il se fait pas mal de culture commerciale dans le sud de ma circonscription, mais je sais que l'on en trouve aussi beaucoup dans tout le sud de l'Ontario — beaucoup dans la circonscription de M. Shipley. Ils me disent sans cesse qu'ils ont recours à la Commission du blé de l'Ontario comme option: elle est une autre acheteur sur le marché. Certains d'entre eux — en fait,

la plupart — vous diront qu'ils l'utilisent de 30 à 35 p. 100 du temps, mais qu'ils la veulent comme option.

Est-ce que le but ultime du producteur d'orge de l'Ouest est d'avoir ce choix? Parfois on reçoit un message peu clair. Est-ce que l'objectif de votre groupe est d'éliminer la Commission du blé ou est-ce principalement d'avoir le choix d'y recourir ou non?

Pourriez-vous nous parler un peu de cela?

**M. Rick Strankman:** Merci de cette occasion d'intervenir, monsieur le président. Je n'ai pas présenté de mémoire et j'apprécie la possibilité.

Notre but est d'avoir le choix de la mise en marché. Nous pensons que cette liberté nous est due. Les cultivateurs pourront vendre leur production à meilleur compte.

J'aimerais répéter ma déclaration initiale concernant la réglementation. Nous semblons vouloir tout réglementer, et c'est toujours de manière réactive plutôt que proactive. Je révèle peut-être trop mon côté rustre de l'Ouest. Un ex-PDG de Chrysler a dit un jour qu'il faut être soit devant, soit derrière, ou alors s'écarter du chemin. Je suis de la même veine.

Pendant que j'ai le micro, j'aimerais juste répondre au monsieur dans le coin. Je crois qu'il s'inquiète de l'accès à la propriété. J'ai fait deux voyages au Brésil avec un professeur d'agriculture retraité du Collège Columbia de St. Louis. Ce que m'a dit ce professeur d'agriculture — et c'est absolument vrai — c'est qu'il y a encore des terres en friche au Brésil qui sont l'équivalent des zones de culture du maïs, du soja et du blé aux États-Unis, qui ne sont pas des forêts humides et qui sont à moins de 15 degrés de l'Équateur. Si vous décidez d'aller voir là-bas au lieu de pontifier ici, comme je le fais dans les Prairies... J'aimerais m'installer là-bas et jouir de moins de réglementation.

Merci.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Strankman.

On m'a accusé moi-même d'être un rustre, de temps en temps, alors n'en prenez pas offense.

À ce stade, j'aimerais remercier tous les témoins d'être venus. Je pense que cela a été très intéressant. Merci d'avoir respecté les temps de parole. Nous apprécions réellement.

Je veux juste prendre quelques minutes pour traiter des travaux du comité.

Monsieur Bellavance.

● (1255)

[Français]

**M. André Bellavance:** Monsieur le président, si vous avez quelque chose à dire, allez-y. Je voulais simplement m'assurer d'avoir un droit de parole au sujet des travaux du comité.

[Traduction]

**Le président:** D'accord, certainement. Ce dont je parlais, monsieur Bellavance, est une motion de M. Atamanenko. Je crois que tout le monde en a copie, elle a été envoyée vendredi.

Monsieur Atamanenko, voulez-vous l'expliquer?

**M. Alex Atamanenko:** En ce qui concerne le calendrier, est-ce que la Commission canadienne du blé figure à notre programme? Autrement dit, avons-nous fixé une date pour la comparution d'Ian White et de quelques administrateurs? Je pense que les membres aimeraient leur parler. Sinon, je vous laisse peut-être le soin de l'organiser.

**Le président:** À ma connaissance, Alex, personne n'a proposé la Commission du blé comme témoin. Ai-je raison?

**M. Alex Atamanenko:** Je l'ai proposée.

**Le président:** Vous l'avez fait? D'accord, alors. Mes excuses, Alex, je ne savais pas. Cette comparution n'est pas encore programmée, mais nous avons la demande et ils viendront. Nous savons que dans une semaine — et pour revenir à votre motion, le Bureau de la concurrence comparaitra jeudi prochain. Ce jeudi, nous aurons deux groupes de la Nouvelle-Écosse, un témoin à titre individuel et un groupe de l'Île-du-Prince-Édouard. Je ne sais pas pour mardi prochain.

Cela répond-il à votre question?

**M. Alex Atamanenko:** Mais vous les mettez sur la liste?

**Le président:** Oh oui, absolument, ils viendront. Je suppose que ce sera après Pâques.

**M. Alex Atamanenko:** Je fais juste cela pour Brian.

**Le président:** D'accord.

Monsieur Bellavance.

[Français]

**M. André Bellavance:** Puisqu'on discute du calendrier, j'ai une question à ce sujet. D'après le calendrier, on va discuter avec les producteurs de pommes de terre du problème du nématode doré le 31 mars. Est-ce toujours le cas?

[Traduction]

**Le président:** Ce que la greffière vient de me remettre, monsieur Bellavance... ce sera juste après le congé de Pâques. Le 21 avril, soit dans trois semaines, ce sera M. Van Boom et Cecil Goutbeck du groupe AMA-Terre. C'est une fédération de producteurs, de pommes de terre, je crois.

[Français]

**M. André Bellavance:** Pourquoi certains témoins ne peuvent-ils pas se présenter le 31 mars? J'ai proposé cela parce qu'il était urgent qu'on entende ces témoins. Pourquoi a-t-on retardé la comparution de ces témoins à un mois plus tard?

[Traduction]

**Le président:** Je vais demander à la greffière d'expliquer, mais ils étaient sur la liste. Si vous vous souvenez de la motion originale, André, il y avait le nématode et plusieurs autres sujets ont été ajoutés à la fin. Nous n'avons toujours pas terminé l'étude de la compétitivité, qui a priorité. C'est ma seule explication.

[Français]

**M. André Bellavance:** Je ne sais pas. La greffière peut peut-être nous l'expliquer. Pourquoi ces gens ne peuvent-ils pas être présents? Il doit y avoir une raison.

[Traduction]

**Le président:** Je pense que je viens de trouver la raison. Sur la compétitivité et la Loi sur la concurrence, nous sommes en avance sur le calendrier, André.

Les Independent Grocers, qui faisaient partie de l'étude sur la concurrence et ainsi de suite, ne pouvaient pas venir à cette date. Ils ne pouvaient pas venir?

**Une voix:** Ils ne pouvaient pas venir.

**L'hon. Wayne Easter:** Larry, puis-je faire une proposition?

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

● (1300)

**L'hon. Wayne Easter:** Peut-être quelqu'un de l'Alberta... Nous allions avoir les producteurs de l'Alberta dans cette période-là, n'est-ce pas?

**Une voix:** Oui.

**L'hon. Wayne Easter:** Il y aura peut-être un problème avec l'Alberta en avril. Vous autres commencez à travailler les champs bien plus tôt que nous dans l'Est. Il sera peut-être difficile pour eux de venir s'ils sont en pleine semailles.

Si nous devons prendre un jour sur la concurrence, Larry, pour que les producteurs puissent venir... Vous savez ce que c'est lorsque le printemps arrive. Nous ne voulons pas les mettre en mauvaise posture et leur faire perdre un jour de semailles pour venir ici. Ils perdraient deux ou trois jours.

**Le président:** Mardi prochain nous aurons des remplaçants. Nous avons invité les épiciers, on nous avait qu'ils viendraient, mais finalement ils ne peuvent pas à cette date. Ils ont été remplacés par l'Association canadienne du commerce des semences, le Conseil canadien du canola, la Western Canadian Wheat Growers Association et Pulse Canada. Ils ont été invités et sont prêts à venir.

**L'hon. Wayne Easter:** Et jeudi?

**Le président:** Jeudi prochain, nous avons le Bureau de la concurrence.

**L'hon. Wayne Easter:** Peu importe la date pour le Bureau de la concurrence. Ils n'ont pas de champs à semer.

Peut-être la greffière pourrait-elle vérifier avec les producteurs pour voir si la date plus tardive leur causerait des difficultés, parce qu'ils seront pratiquement en plein milieu des semailles. Sinon, pas de problème. Nous pouvons inviter le Bureau de la concurrence n'importe quand. Nous voulons certainement l'entendre, mais il n'a pas de champs à semer.

**Le président:** Nous allons essayer de déplacer les témoins sur le nématode de la pomme de terre à jeudi prochain, le 2 avril, et nous programmerons le Bureau de la concurrence juste après Pâques.

Cela vous convient-il, monsieur Bellavance? Est-ce d'accord?

[Français]

**M. André Bellavance:** C'est la greffière qui communique avec les producteurs qu'on veut convoquer. C'est pour cette raison que je voulais obtenir une réponse, mais il semble que ce soit votre adjoint qui gère le calendrier.

J'aimerais que nous ayons tous notre mot à dire. Quand je m'adresse à la greffière pour savoir pourquoi on a changé de date, j'aimerais qu'elle puisse me répondre. Je ne veux pas être brusque à l'endroit de quiconque, mais je trouve ça bizarre. Je voulais simplement savoir pourquoi la comparution n'était plus prévue le 31 mars.

[Traduction]

**Le président:** Premièrement, je crois qu'elle a déjà dit que quelqu'un ne pouvait pas venir. J'ai deux feuilles différentes ici. Ils n'ont certainement pas été ignorés, André.

Si vous êtes d'accord, alors nous allons essayer de changer. Wayne a raison, la date importera peu au Bureau de la concurrence.

[Français]

**M. André Bellavance:** C'est correct.

[Traduction]

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

Monsieur Atamanenko, voulez-vous présenter votre motion ou en faire lecture?

[Français]

**M. Alex Atamanenko:** Merci. Je suis très content d'apprendre que Brian va voter en faveur de la motion, qui se lit ainsi:

Que le Bureau de la concurrence du Canada reçoive instruction de fournir au Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire, au moins quatre jours avant que le Bureau de la concurrence comparaisse devant le Comité, des copies de tous les études/breffages et/ou analyses et documents concernant toutes les

ventes/fusions/acquisitions d'installations d'abattage/d'emballage/de transformation et d'installations de vente de bétail aux enchères qui ont été approuvées et/ou refusées au Canada de 2005 à nos jours.

[Traduction]

J'espère que ces gens-là vont au moins nous donner une analyse finale, au moins une liste complète des ventes. Je pense qu'il est réellement important de savoir ce qui se passe ici. C'est la raison de cette motion.

**Le président:** D'accord, s'il n'y a pas d'autres interventions, je vais mettre aux voix.

(La motion est adoptée.)

**Le président:** 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.**