



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 144 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 9 avril 2019

Président

L'honorable Mark Eyking

Comité permanent du commerce international

Le mardi 9 avril 2019

• (1530)

[Traduction]

Le président (L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.)): Je déclare la séance ouverte.

Bonjour à tous. Bienvenue au Comité du commerce. Il s'agit de notre seconde réunion portant sur les différends commerciaux dans l'industrie du canola.

Aujourd'hui, nous allons diviser la séance en deux parties. Nous allons d'abord entendre des représentants de l'industrie, puis des agriculteurs. À la première réunion, nous avons entendu des ministres et des représentants du gouvernement.

Comme beaucoup d'entre vous le savent, c'est une industrie très importante. Elle représente plus de 26 milliards de dollars de ventes, 11 milliards de dollars de salaires et plus de 200 000 emplois. Il y a beaucoup de gens aussi qui travaillent indirectement dans ces chaînes d'approvisionnement. Qu'il s'agisse de familles d'agriculteurs ou de toute la chaîne d'approvisionnement, nous allons entendre tous les points de vue aujourd'hui.

Je souhaite la bienvenue aux nouveaux membres du Comité qui viennent tout juste de se joindre à nous et qui représentent peut-être les producteurs.

Sans plus tarder, nous accueillons des représentants de l'Association canadienne des producteurs de canola, de Richardson International et de Viterra.

Viterra est ici par vidéoconférence.

Si c'est la première fois que vous comparez, sachez que nous essayons habituellement de limiter les exposés à cinq minutes. Nous vous en serions reconnaissants. Nous pourrions ainsi avoir une bonne discussion avec les députés.

Sans plus tarder, j'aimerais commencer par nos témoins qui sont ici par vidéoconférence, au cas où il y aurait un pépin et que nous devions rattraper le temps. Nous allons passer à Viterra.

Allez-y, messieurs. Vous avez la parole.

M. Kyle Jeworski (président-directeur général, Viterra): Très bien. Merci, monsieur le président. Merci de me donner l'occasion de m'adresser au Comité aujourd'hui.

À titre d'information, Viterra est l'un des principaux chefs de file de l'industrie céréalière au Canada. Notre entreprise existe depuis plus de 100 ans et mène ses activités partout au pays. Elle possède notamment des élévateurs à grains, des installations de transformation des oléagineux, y compris de canola, des installations de transformation des légumineuses, ainsi que des installations portuaires sur les deux côtes.

Glencore Agriculture détient 50 % des actions et des fonds de pension canadiens, soit le Régime de pensions du Canada et la

British Columbia Investment Management Corporation, détiennent l'autre moitié.

Comme je l'ai dit, nous travaillons depuis plus de 100 ans avec les agriculteurs canadiens. Notre travail consiste à faire le pont entre leur production et diverses régions du monde qui sont en déficit. En fait, plus de 90 % des agriculteurs canadiens dépendent des marchés étrangers pour gagner leur vie.

Au cours des dernières années, la Chine est devenue un marché de plus en plus important pour Viterra et les milliers d'agriculteurs qui sont nos clients. Chaque année, nous exportons en Chine plusieurs produits différents, dont une grande quantité de canola. Parmi les autres principaux produits, mentionnons le blé, l'orge, le lin, le soya et les pois.

Le 26 mars dernier, Viterra a reçu un avis de suspension de son permis d'exportation de canola à destination de la Chine. Cette décision de l'un de nos principaux clients a une incidence profonde sur notre industrie et ses importantes ramifications continueront de s'étendre si le différend perdure.

Nous avons cherché très activement des stratégies d'atténuation et avons évalué les répercussions à court et à long terme que cette décision aura sur la fluidité de notre filière. Nous nous efforçons de gérer les interruptions avec les producteurs, les livraisons dans notre régime et les ventes à l'intérieur et à l'extérieur de nos installations. Nous travaillons également en étroite collaboration avec nos partenaires des chemins de fer pour gérer les perturbations dans la filière.

Comme entreprise et industrie, nous avons été très clairs sur notre position. Tous les produits que nous exportons sont rigoureusement testés pour qu'ils respectent des normes d'importation précises. Nous ne croyons pas que la qualité soit la cause.

Nous prenons la qualité très au sérieux et nous employons une approche fondée sur des données scientifiques solides pour tester les produits exportés. Voilà ce qui confère au Canada son excellente réputation à titre de fournisseur sûr et fiable d'ingrédients alimentaires et fait de Viterra un fournisseur privilégié de nombreux pays dans le monde.

Nous remercions le gouvernement fédéral d'avoir noué le dialogue avec l'industrie dès le départ en vue de recueillir de l'information et de comprendre la situation. Nous sommes déterminés à travailler en étroite collaboration avec le gouvernement et tous les intervenants clés pour participer activement à ce processus.

Pour l'avenir, nous devons continuer de travailler avec empressement et de prendre des mesures concrètes pour régler ce dossier. Par exemple, nous devons continuer de prôner une solution fondée sur des données scientifiques et ainsi d'appuyer notre relation commerciale à long terme avec la Chine. Nous devons aussi nous assurer que les plus hauts représentants des deux gouvernements entament un dialogue et communiquent ouvertement sur les solutions à ce différend prioritaire.

Les problèmes d'accès au marché comme celui-ci nuisent à notre entreprise, à nos agriculteurs et à l'économie dans son ensemble. Nous devons travailler ensemble et agir rapidement pour rétablir l'accès à ce marché très important.

Merci encore de m'avoir donné l'occasion de prendre la parole aujourd'hui.

• (1535)

Le président: Merci, messieurs.

Nous allons passer à Jean-Marc Ruest, de Richardson International.

Allez-y, monsieur. Vous avez la parole.

Me Jean-Marc Ruest (premier vice-président, Affaires commerciales et avocat général, Richardson International Limitée): Merci beaucoup, monsieur le président, ainsi que messieurs et mesdames les membres du Comité permanent.

Je m'appelle Jean-Marc Ruest et je suis premier vice-président, Affaires commerciales, et avocat général chez Richardson International Limited.

Je vous remercie de nous avoir invités, notre entreprise et moi-même, pour que nous puissions vous faire part de notre point de vue sur les perturbations commerciales actuelles dans les exportations de graines de canola à destination de la Chine.

Richardson International est l'une des principales entreprises agroalimentaires du Canada. Notre entreprise a été fondée en 1857, 10 ans avant la Confédération, par la famille Richardson, et elle est détenue encore aujourd'hui par la cinquième et bientôt la sixième génération de Richardson.

Parmi nos activités, mentionnons la vente d'intrants agricoles aux producteurs; la manutention et l'exportation de céréales, d'oléagineux et de légumineuses du Canada; la transformation à grande échelle du canola et de l'avoine; et la fabrication de produits à base d'huile de canola comme l'huile de canola en bouteille, les margarines et les shortenings pour les secteurs de la vente au détail, de la fabrication d'aliments et des services industriels.

Nous avons une très longue histoire commerciale avec la Chine, qui remonte à plus de 100 ans. Nous sommes parmi les premières entreprises canadiennes qui ont exporté des céréales en Chine, et nous avons noué une relation profonde et significative avec nos clients chinois.

Bien que nos relations avec la Chine se soient tissées sur plus d'un siècle, l'importance du marché chinois pour les exportations canadiennes de céréales, d'oléagineux et de légumineuses est devenue évidente au cours des dernières années.

En 2018, le secteur céréalier représentait un peu moins de 30 % de tous les biens vendus par le Canada à la Chine. Sept produits céréaliers et oléagineux figurent sur la liste des 25 principaux produits exportés en Chine; ces exportations se chiffrent à un total de 4,8 milliards de dollars par année. Les graines de canola représentaient, bien sûr, la plus importante exportation du Canada à destination de la Chine en 2018, soit 2,72 milliards de dollars. À

eux seuls, les produits du canola représentaient un peu plus de 15 % de toutes les exportations canadiennes à destination de la Chine.

Prenons les cinq principaux produits exportés en Chine l'an dernier, lesquels comprennent les graines de canola, la pâte de bois, l'huile de canola, le soya et le bois d'oeuvre. Les céréales et les oléagineux représentaient un peu plus de 60 % de la valeur cumulative de toutes ces exportations.

Dire que le canola est important pour les relations commerciales du Canada avec la Chine serait un euphémisme grossier. Le canola et tout l'éventail de céréales et d'oléagineux sont à la base des relations commerciales du Canada avec la Chine.

Comme vous le savez maintenant, au cours des derniers mois, la Chine a allégué que le canola canadien exporté, y compris celui de Richardson, ne respectait pas les exigences phytosanitaires chinoises en raison de la présence présumée de graines de mauvaises herbes et de maladies fongiques interdites.

Nos tests internes et nos tests faits au moment du chargement et par la suite, de même que les tests effectués par l'Agence canadienne d'inspection des aliments au moment du chargement et après le dépôt des plaintes n'ont pas permis de détecter la présence des graines de mauvaises herbes ou des maladies citées dans les plaintes. En fait, plusieurs des graines de mauvaises herbes qui auraient été trouvées dans nos cargaisons n'ont jamais été présentes dans les cargaisons de céréales canadiennes en provenance de l'Ouest canadien au cours de la dernière décennie.

Malgré ces résultats, la Chine a décidé de suspendre abruptement le permis d'exportation de graines de canola de notre entreprise le 1^{er} mars, sur la base de ces allégations. Vous comprendrez qu'une telle décision est alarmante et troublante, compte tenu de la relation de longue date entre Richardson et la Chine et de l'importance du marché chinois pour les exportations canadiennes de céréales et d'oléagineux.

Nous avons été particulièrement contrariés que Richardson ait été pointé du doigt. Même si des allégations de non-conformité ont été portées contre un certain nombre d'exportateurs canadiens, le fait qu'un seul produit, à savoir le canola canadien, ait été ciblé et que le gouvernement chinois ait pointé du doigt des exportateurs canadiens même si le problème touche l'ensemble de l'industrie est troublant. Le gouvernement doit s'attaquer immédiatement à ces problèmes.

Bien que nous comprenions et convenions qu'il faut permettre aux experts de la réglementation de discuter et de régler ou de dissiper ces allégations sur la qualité des produits, nous ne saurions trop insister sur l'importance d'accélérer ce processus. L'incertitude actuelle crée une grande détresse pour tous les intervenants de l'industrie, et en particulier pour les producteurs qui doivent prendre en ce moment des décisions concernant l'ensemencement au printemps. Les décisions qu'ils doivent prendre actuellement sont d'une importance capitale et détermineront si leurs cultures agricoles et leurs liquidités aboutiront en une réussite ou un échec en 2019.

Encore une fois, il est certes urgent de faire toute la lumière sur les allégations techniques et il faut le faire dans les prochaines semaines, et non dans les prochains mois et encore moins dans les prochaines années, et ce, tant pour l'industrie canadienne que pour nos clients chinois, lesquels en sont venus à compter avec raison sur la qualité de nos produits et sur nos relations d'affaires toujours positives.

Dans le cas des exportateurs comme Richardson, si le différend actuel se poursuit pendant une longue période, ils n'auront d'autre choix que de trouver d'autres marchés pour les graines de canola canadiennes. Toutefois, ce ne sera pas une tâche facile et, compte tenu de l'ampleur du marché de la Chine, il faudra beaucoup de temps.

Au cours de la dernière année, la Chine représentait plus de 30 % de toutes les exportations canadiennes de céréales et d'oléagineux, alors qu'elle ne représentait que 20 % au cours des années précédentes. Nous sommes sûrs de pouvoir éventuellement trouver d'autres marchés, mais ce ne sera pas un exercice aisé.

● (1540)

Au moment d'élaborer son plan d'intervention, le gouvernement du Canada devrait prendre en considération que la Chine n'est pas le seul pays où le secteur canadien des céréales et des oléagineux a connu d'importants problèmes d'accès aux marchés. La fermeture des marchés des pois et des lentilles en Inde et du marché du blé dur en Italie a également été difficile et coûteuse pour notre industrie récemment. Les perturbations commerciales possibles dans plusieurs autres pays et la possibilité qu'une réglementation non fondée sur les risques soit adoptée dans l'Union européenne ont créé un véritable cocktail de perturbations commerciales pour l'industrie céréalière du Canada.

Le gouvernement du Canada doit intervenir davantage, faire preuve de créativité et défendre activement les intérêts des secteurs des céréales et des oléagineux contre les obstacles techniques au commerce sur nos marchés d'exportation. En fait, ce sont trois priorités que notre gouvernement devrait adopter pour la majorité des négociations bilatérales où le secteur céréalière occupe une place importante.

En terminant, nous tenons à remercier le gouvernement et ses fonctionnaires de s'être engagés publiquement à trouver une solution au problème actuel. Compte tenu de l'importance de cet enjeu et de ses conséquences sur l'industrie et l'économie canadienne dans son ensemble, nous espérons que le gouvernement du Canada consacrerait toutes les ressources et toute l'expertise disponibles pour régler ce différend. Richardson International demeure d'ailleurs disposé en tout temps à prêter assistance au besoin.

Merci, monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du Comité, de m'avoir donné l'occasion de m'adresser à vous.

Je serai heureux de répondre à vos questions au moment opportun.

● (1545)

Le président: Merci, monsieur.

Nous allons maintenant passer à l'Association canadienne des producteurs de canola. Nous accueillons le président, M. McClean, et le directeur général, M. White.

Bienvenue, messieurs. Vous avez la parole.

M. Bernie McClean (président, Association canadienne des producteurs de canola): Merci, monsieur le président, et merci au Comité de m'avoir invité aujourd'hui à discuter de l'incidence sur les agriculteurs de la décision de la Chine de révoquer les permis d'exportation de Richardson et de Viterra et, plus particulièrement, de cesser d'acheter les semences canadiennes de canola.

Je m'appelle Bernie McClean et je suis agriculteur au nord-ouest de Saskatoon. Je suis le président de la Canadian Canola Growers Association, l'association nationale qui représente 43 000 agriculteurs au Canada. Je suis accompagné aujourd'hui de Rick White, chef de la direction de la CCGA.

La priorité absolue de la CCGA est de trouver un moyen d'aller de l'avant en ce qui concerne la Chine. Nous collaborons avec le Conseil canadien du canola et les représentants du gouvernement pour trouver une solution fondée sur des données scientifiques et pour reprendre le commerce dès que possible. Je ne saurais trop insister sur l'importance de la résolution et sur l'incertitude et les préoccupations que vivent actuellement les agriculteurs et tous les maillons de la chaîne de valeur. Comme 90 % de notre canola est exporté sous forme de semences, d'huile ou de tourteau, nous dépendons du commerce international. La perte de notre plus grand marché en raison de mesures qui semblent ne pas être fondées sur des preuves scientifiques est vraiment préoccupante.

En 2018, la Chine a acheté pour 2,7 milliards de dollars de semences de canola, ce qui représente environ la moitié de nos exportations de semences. De nombreux agriculteurs choisissent de cultiver le canola pour ses rendements stables. En 2017, le canola était la plus importante source de recettes financières agricoles de tous les produits de base. C'est aussi un important contributeur à l'économie canadienne qui génère 26,7 milliards de dollars en activité économique et crée 250 000 emplois d'un océan à l'autre.

Les agriculteurs et moi-même sommes maintenant à quelques semaines de la plantation. Dans de nombreux cas, la plupart des semences, des engrais et des produits phytosanitaires sont achetés et des plans de production sont établis. Les agriculteurs planifient des mois à l'avance et tiennent compte de divers facteurs, notamment la rotation des cultures, les pressions exercées par certaines maladies, le stockage des grains, le coût des intrants, la gestion des risques et les stratégies commerciales, qui limitent leur capacité à modifier leurs plans si près de l'ensemencement.

Cette année, nous prévoyons une superficie de 21 ou 22 millions d'acres de canola. À titre d'exemple, j'ai acheté toutes mes semences et un grand pourcentage des intrants nécessaires en décembre dernier. Une ferme représentative du centre de la Saskatchewan dépense environ 215 dollars l'acre en semences, en engrais et en produits de protection des cultures avant de mettre une culture en terre, soit environ 323 000 \$ pour planter 1 500 acres de canola.

De plus, on estime à 10 millions de tonnes la quantité de semences de canola encore en stock, ce qui crée des difficultés de trésorerie pour les agriculteurs qui ont encore besoin de vendre. Les situations varient d'une ferme à l'autre, mais il est normal de vendre un peu de grains au printemps pour générer des liquidités afin de couvrir les dépenses. Étant donné que de nombreuses dépenses ont déjà été engagées et que les volumes de semences de canola à la ferme sont encore supérieurs à la moyenne, le flux de trésorerie est une priorité.

Une augmentation de la limite maximale disponible dans le cadre du Programme fédéral de paiements anticipés donnerait aux agriculteurs plus de souplesse pour gérer leur flux de trésorerie et se préparer pour la prochaine saison de production jusqu'à ce qu'une solution puisse être trouvée. Les programmes gouvernementaux existants de gestion des risques commerciaux pourraient être utilisés pour aider les agriculteurs à gérer les baisses de revenu et de marge. Il faudrait réfléchir à la façon d'augmenter le nombre de participants au programme Agri-stabilité et aux ajustements qui pourraient être apportés pour qu'il réponde mieux à la situation actuelle.

Dans l'ensemble, les initiatives visant à diversifier le marché du canola — comme l'augmentation du mandat actuel relatif au biodiesel ou les efforts pour percer dans de nouveaux marchés — contribueraient à créer un nouveau débouché pour notre canola. En fin de compte, l'accès des semences de canola au marché chinois est nécessaire. Les mesures discutées aideraient les agriculteurs à gérer l'incertitude à court terme, mais plus le blocage persiste, plus les impacts négatifs seront difficiles à gérer et à absorber.

En conclusion, les fermes céréalières et oléagineuses sont de petites entreprises familiales qui dépendent du commerce. Avec peu de préavis, les règles du jeu ont changé du jour au lendemain, sans solution dans un avenir prévisible. Les agriculteurs sont prêts à produire une récolte sans certitude quant aux options de marché, de livraison ou de prix. Nous sommes convaincus de la qualité de notre canola et de notre capacité à respecter les normes élevées de sécurité et de qualité exigées par le gouvernement du Canada et nos clients. Les agriculteurs attendent avec impatience de trouver une solution fondée sur la science pour répondre aux préoccupations de la Chine, ainsi que de reprendre le commerce aussitôt que possible.

Sur ce, je remercie le Comité. J'ai hâte de répondre à vos questions.

Le président: Merci, monsieur.

Il est vrai que — nous l'avons déjà entendu — cette culture a été mise au point au Canada et a été plantée ici pour la première fois. Il y a 50 ans, nous n'avions pas un acre. Avez-vous dit que nous en avons maintenant plus de 20 millions?

• (1550)

M. Bernie McClean: L'an dernier, la récolte s'est faite sur un peu plus de 21 millions d'acres. Nous prévoyons entre 21 et 22 millions cette année.

Le président: Quel pourcentage de la récolte mondiale totale ces acres représentent-ils? Est-ce 10 % ou 20 %?

M. Bernie McClean: Jean-Marc, c'est peut-être une question pour vous. Je ne sais pas. Nous sommes l'un des plus grands producteurs de canola.

Le président: Ce pourrait être la moitié de la production mondiale.

M. Rick White (directeur général, Association canadienne des producteurs de canola): Oui, le deuxième producteur en importance est l'Australie, qui produit deux ou trois millions de tonnes. Ce n'est pas un gros joueur. Le Canada est de loin le premier producteur mondial de canola en importance. L'Union européenne cultive beaucoup de colza double zéro, mais encore une fois, c'est surtout pour un usage intérieur. Aucune quantité importante de colza n'est vendue sur le marché de l'exportation. Nous sommes dominants dans les exportations de canola.

Le président: Merci, messieurs.

Nous allons maintenant commencer la discussion avec les députés, et les conservateurs seront les premiers à prendre la parole pendant cinq minutes.

Monsieur Hoback, vous avez la parole.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Merci, monsieur le président.

Je tiens à remercier le Comité d'avoir abordé cette question d'ordre agricole. C'est aussi une question d'ordre commercial, et je vous remercie de travailler avec nous pour que nous puissions l'aborder ici également.

Jean-Marc et Viterra, j'ai quelques questions à vous poser. L'urgence — j'essaie vraiment de faire comprendre ici, à Ottawa, qu'il y a urgence et qu'il faut régler ce problème. Il faut fixer des échéances. Il faut que les choses bougent.

Je suis vraiment déçu de l'exécutif de ce gouvernement libéral, parce qu'il ne se rend pas compte de l'urgence de la situation. Leur première réunion de groupe a eu lieu jeudi dernier. La ministre s'est contentée d'envoyer une lettre à la Chine la semaine dernière pour obtenir une invitation à y aller avec nos fonctionnaires. Elle n'a pas parlé à l'ambassadeur de Chine ici à Ottawa. Elle n'est pas passée par cette voie. Le premier ministre n'a rien dit à ce sujet. La ministre des Affaires étrangères était chargée de cette question, mais elle refuse de comparaître devant l'un ou l'autre des comités.

Ce qui me préoccupe maintenant, puisque ce sera notre dernière réunion à ce sujet, c'est de savoir comment nous allons garder ce dossier à l'avant-plan. Quelles seront les conséquences si nous ne le faisons pas? C'est ce qui m'inquiète.

Aussi, beaucoup de gens pensent qu'on peut simplement changer de marché immédiatement. Comme si nous n'avions jamais cherché de nouveaux marchés. Dans quelle mesure est-il difficile de développer un nouveau marché? Combien de temps faudrait-il pour remplacer par d'autres marchés le volume perdu d'exportations à destination de la Chine? Cela ne se fera pas demain matin.

Je vais peut-être commencer par Viterra. Si vous voulez développer de nouveaux marchés pour — disons, peut-être, 10 millions de tonnes métriques —, combien de temps faudrait-il pour rétablir l'équilibre? Donnez-nous une idée générale.

M. Kyle Jeworski: Le marché chinois représente 3,5 à 5 millions de tonnes métriques, juste en graines de canola. Il faudrait des années pour le remplacer. Le problème, c'est qu'il faut d'abord faire accepter le canola sur le marché; ensuite, il faut bâtir toute l'infrastructure. Les graines de canola doivent être mises en marché. Il faut broyer les graines pour les transformer en huile et en tourteau, et il faut donc que l'huile et le tourteau soient acceptés sur ce marché. Il faut une infrastructure. Cela prend des années. Certains marchés pourraient en accepter un peu plus, comme le Mexique, le Pakistan et le Bangladesh, mais ils ne peuvent prendre qu'une fraction supplémentaire du produit.

En fait, c'est une stratégie de diversification qu'il faut envisager à moyen et à long terme. Ce n'est pas une solution à court terme. La solution à court terme, c'est que le marché chinois reste ouvert.

M. Randy Hoback: Exactement, et je pense que Jean-Marc dirait probablement la même chose.

En fait, les usines de broyage qui, dans le monde, acceptent le canola canadien sont relativement peu nombreuses. Il faudrait des années pour construire de nouvelles usines.

Ailleurs, comme sur le marché du blé dur en Italie et celui des légumineuses en Inde, quelle a été la réaction du Canada quand ces marchés ont été fermés? Est-ce que nous avons imposé des représailles tarifaires? Est-ce que nous avons dit: « Un instant, les gars, ça ne va pas »? Ces marchés sont maintenant fermés depuis longtemps, et il semble que le gouvernement n'ait pas réagi lorsque cela s'est produit. À votre avis, est-ce que l'absence de réaction dans les conflits précédents incite maintenant la Chine à se dire: « Bah, le Canada ne réagira pas. Il ne fera rien. Nous pouvons faire ce que nous voulons »? Est-ce que vous avez l'impression que c'est ce qui se passe en ce moment?

M. Kyle Jeworski: Quant à savoir s'il y a un lien entre les deux, je ne peux rien dire, mais, pour l'Inde, qui est notre plus grand marché de légumineuses, la fermeture du marché a été un processus très long. Il y a très peu de produits canadiens...

M. Randy Hoback: Notre réaction quand ces droits ont été imposés... a été de ne pas réagir. Bon, nous achetons des produits quelconques à l'Inde, alors, dès demain, nous allons aussi imposer un droit de 65 %. Nous l'avons seulement accepté.

Jean-Marc, vous vouliez en parler.

Me Jean-Marc Ruest: J'allais simplement dire que vous avez circonscrit des problèmes qui restent actuels et auxquels font face les exportateurs canadiens dans le monde entier, et que les problèmes sanitaires et phytosanitaires sont, partout, des prétextes pour empêcher le commerce. Dans le cas de l'Italie, il s'agit d'une plainte concernant les niveaux présumés de résidus de glyphosate, utilisés pour justifier l'étiquetage du pays d'origine. En Chine, actuellement, c'est le problème des parasites, etc. En Inde, même s'il y a désormais des droits à payer, vous vous souviendrez peut-être que, au départ, le problème concernait les exigences liées à la fumigation contre les insectes.

C'est la même tendance. Si ce n'est pas d'ordre scientifique, le problème, sa résolution, etc., échappent nécessairement à notre contrôle et relèvent du politique. Comme je l'ai dit dans ma déclaration préliminaire, je pense qu'il incombe au gouvernement de reconnaître ces tactiques pour ce qu'elles sont et d'adopter une position très ferme, parce que c'est une pente très glissante et que cela se propagera très rapidement d'un pays à l'autre.

• (1555)

Le président: Monsieur Hoback, votre temps de parole est écoulé. Je sais que vous avez d'autres bonnes questions, mais il y a beaucoup de députés qui veulent intervenir aujourd'hui.

Nous allons passer aux libéraux. Monsieur Fonseca, vous avez la parole.

M. Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cooksville, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je vais m'en tenir au sujet de l'approche scientifique appliquée au canola et à d'autres produits d'origine végétale.

Concernant l'approche scientifique, compte tenu du commerce international et des accords que nous avons conclus avec des pays du monde entier, qu'est-ce qui, selon vous, permettrait de mettre tout le monde sur un pied d'égalité dans le cadre de ces accords et de s'assurer qu'on ne s'amuse pas à ce genre de petits jeux?

Me Jean-Marc Ruest: Dans les accords commerciaux, il faudrait insérer une disposition très ferme engageant les signataires à respecter les données et les résultats scientifiques, les protocoles d'essai appropriés, etc., et, en cas de différend, il faudrait un mécanisme très rapide pour résoudre ces questions scientifiques et assujettir les parties au résultat de ce processus.

Mais je pense que nous devons garder à l'esprit que, si nous pressons d'autres pays de s'engager à respecter des décisions et des résultats fondés sur des données scientifiques, nous devons également appliquer les mêmes principes. Nous ne pouvons pas affirmer que nous appuyons le travail scientifique et les décisions fondées sur la science, pour ensuite faiblir quand nous sommes confrontés à certains enjeux chez nous — par exemple, quand il s'agit de notre système d'homologation des pesticides, de nos règles et règlements relatifs à l'application et à l'utilisation des pesticides, etc. Nous devons nous assujettir à des principes scientifiques et non pas à des décisions d'un autre ordre.

M. Peter Fonseca: Je m'adresse à certains de nos autres témoins, dont les représentants de l'association du canola. Quelles sortes de règles et de normes sont actuellement en vigueur? Nous avons eu l'occasion de parcourir le pays pendant les consultations sur le PTPGP, mais la question n'a pas vraiment été abordée. On n'a donc pas beaucoup parlé de tests, de science et de norme.

Pouvez-vous nous en dire un peu plus à ce sujet?

M. Rick White: Je dirais que la plupart des accords commerciaux modernes, qu'il s'agisse du PTPGP ou du nouvel ALENA, voire même des règles internationales de l'OMC à cet égard, s'appuient tous sur des données scientifiques. Chaque pays a la possibilité et la responsabilité d'inspecter les produits importés, mais le processus décisionnel doit s'appuyer sur des données scientifiques valables et sur des enjeux légitimes de salubrité des aliments. Sinon, il s'agit de barrières non tarifaires déguisées. La plupart des accords prévoient ce genre de dispositions.

La question est de savoir si les pays s'y conforment. Si ce n'est pas le cas, est-ce que leurs décisions sont contestées en vertu de l'accord? Dans le cas qui nous occupe, on n'en est pas encore là. Il y a des accords de grande envergure dans le monde, et la réglementation des importations y est fondée sur des données scientifiques.

M. Peter Fonseca: Cette question s'adresse peut-être à M. Jeworski.

Qu'est-ce qui manque dans ce document? Les normes sont là. Je crois savoir qu'il y a les règles de la Convention internationale pour la protection des végétaux. Qu'est-ce qui manque pour que chacun respecte les principes scientifiques et soit soumis aux mêmes contraintes?

M. Kyle Jeworski: À mon avis, il faut surtout que l'acheteur et le vendeur aient des règles clairement définies qu'ils soient censés respecter. Nous avons des règles commerciales très strictes et, en cas de différend, il y a des mécanismes pour le régler.

La difficulté, quand nous avons des problèmes comme avec la Chine en ce moment, est que c'est le gouvernement qui intervient et crée des obstacles non tarifaires au commerce. Cela va au-delà des relations entre acheteur et vendeur et cela fait remonter les enjeux aux relations de gouvernement à gouvernement.

Nous avons des données scientifiques solides et parmi les meilleurs travaux scientifiques au monde, mais le problème, c'est que certains pays ne respectent pas cette base scientifique, et c'est ce qui explique l'escalade jusqu'au niveau gouvernemental.

À mon avis, il est essentiel que le gouvernement soit très actif auprès des autres gouvernements pour tenter d'atténuer les problèmes liés aux barrières non tarifaires que certains pays érigent ces jours-ci.

• (1600)

Le président: Votre temps de parole est presque écoulé.

Je rappelle aux députés — surtout lorsqu'il y a une vidéoconférence — qu'ils doivent préciser à qui ils adressent leur question.

Passons maintenant au NPD. Madame Ramsey, vous avez la parole.

Mme Tracey Ramsey (Essex, NPD): Merci à tous d'être ici en cette période très difficile. Le NPD prend cette question très au sérieux. Nous espérons que le gouvernement va passer à l'action, parce que le temps presse — comme vous nous l'avez dit au sujet de M. McClean qui est à quelques semaines des semailles et des investissements importants déjà engagés pour la saison de cette année. On ne peut plus reculer. Nous espérons vraiment que des mesures seront prises pour vous aider.

L'une de nos membres, Niki Ashton, est députée du Nord du Manitoba. Elle m'a dit qu'elle était très inquiète pour les collectivités du Nord. Je représente une circonscription rurale, mais dans le sud-ouest de l'Ontario. On y cultive tout sauf du canola. C'est un fait que les collectivités nordiques et éloignées sont particulièrement vulnérables et que les agriculteurs de ces régions seront aussi en difficulté.

Monsieur Ruest, vous avez dit, dans votre déclaration préliminaire qu'en l'occurrence, la question est de savoir comment régler les allégations de contamination. Comment s'y prendre, d'après vous? Ensuite, qu'est-ce que le gouvernement vous a dit en réponse à la façon dont, selon vous, cette affaire devrait être réglée?

Me Jean-Marc Ruest: Concernant le règlement technique de la situation, je pense qu'il faut d'abord, entre autres éléments importants, un partenaire disposé à discuter et avec qui échanger de l'information. Cela suppose la confirmation d'un engagement, et d'un engagement de bonne foi. Je pense que cela suppose également de s'entendre sur un délai raisonnable pour procéder à l'examen nécessaire. Je ne sais pas dans quelle mesure ce genre de discussion a eu lieu. Je crois savoir qu'on a tenté de communiquer avec les experts techniques chinois. Je ne suis pas assez au courant de la situation pour savoir si c'est allé plus loin.

À mon avis, l'engagement ou le défaut d'engagement devrait être mesuré par la possibilité de parvenir à une conclusion dans un délai donné. Je pense que nous devons nous entendre sur ce qu'est un délai équitable aux yeux de gens qui agissent de bonne foi quand ils examinent les preuves et en tirent une conclusion.

Je dirais que l'impossibilité de respecter ce délai ou même de s'entendre sur le processus est le signe qu'on n'est pas prêt à aborder la question sérieusement.

Mme Tracey Ramsey: Est-ce que l'un d'entre vous sait si la ministre ou le gouvernement envisagent d'accepter un échéancier précis ou de parler de certaines mesures concrètes susceptibles d'être prises?

Me Jean-Marc Ruest: Je ne sais pas si un échéancier précis a été fixé.

M. Bernie McClean: Pas pour l'instant.

Mme Tracey Ramsey: Viterra?

M. Kyle Jeworski: Je ne suis au courant d'aucun échéancier.

Mme Tracey Ramsey: Pourriez-vous décrire le degré de communication actuel entre vous et le gouvernement à ce sujet? C'est une question très grave, comme l'a dit mon collègue. Il ne semble pas que le gouvernement en ait vraiment parlé. Le NPD et d'autres partis de l'opposition ont tenté d'aborder la question à la Chambre. Pourriez-vous nous parler du degré de communication actuel entre vous et le gouvernement?

Me Jean-Marc Ruest: Je dois dire que les fonctionnaires avec qui nous avons parlé, du Secrétariat de l'accès aux marchés à Affaires mondiales, etc., ont été très ouverts et très disposés à discuter avec nous. Ils ont communiqué avec nous pour en discuter.

Un groupe de travail stratégique a été créé, dont nous et Viterra sommes membres. Nous avons eu une première réunion. Je ne crois pas pouvoir divulguer le contenu de ces discussions. Nous comprenons que cette situation est difficile à régler. Du point de vue de la communication et de l'ouverture, nous avons eu de bons échanges avec les fonctionnaires.

• (1605)

Mme Tracey Ramsey: Monsieur McClean, vous avez parlé d'Agri-stabilité. Pourriez-vous nous parler d'autres programmes que le gouvernement pourrait, selon vous, mettre en oeuvre immédiatement pour offrir un certain soutien aux agriculteurs, à part l'élargissement du processus de demande d'aide auprès d'Agri-stabilité? Quels autres moyens le gouvernement pourrait-il mettre en place dès maintenant?

Le président: Soyez bref, s'il vous plaît.

M. Bernie McClean: Oui, bien sûr. Rick et moi en avons parlé, et nous pensons que le programme de paiements anticipés permettrait d'apporter des changements rapidement et très facilement. Le premier ministre Moe, de la Saskatchewan, s'est penché sur la question et a proposé cette solution. Nous pourrions probablement travailler dans ces limites et mettre ce programme en oeuvre dès aujourd'hui. Dans les grandes fermes, cela aidera à régler une partie du problème des céréales stockées sur place. On pourrait peut-être utiliser les avances de 2018, qui sont toujours là, et permettre que ces avances soient payées sans preuve de vente pour aider les producteurs à passer aux avances de 2019 et à en profiter pleinement, surtout que le montant est plus élevé.

Mme Tracey Ramsey: Merci.

Le président: Merci.

Revenons aux libéraux. Monsieur Dhaliwal, vous avez la parole.

M. Sukh Dhaliwal (Surrey—Newton, Lib.): Merci, monsieur le président, et merci aux témoins.

Comme vous l'avez tous dit, il y a urgence et c'est une question très importante, surtout pour l'ouest du Canada.

Ma question s'adresse à vous tous. Savez-vous que la ministre Bibeau a communiqué avec le ministre Ni et que le président de l'ACIA a adressé une lettre à son homologue de l'administration générale des douanes de la Chine? Et qu'ils essaient de trouver un moyen de se rencontrer en personne?

Me Jean-Marc Ruest: J'ai appris qu'il y avait eu des communications de haut niveau entre le gouvernement canadien et les autorités chinoises, mais à un très haut niveau. Je n'en connais pas le contenu ni les détails.

M. Sukh Dhaliwal: En fait, la ministre a écrit au ministre Ni et elle attend une réponse.

Par ailleurs, comme je suis ingénieur, je vois les choses en noir et blanc. Concernant les scientifiques du Canada et de la Chine, je suis sûr qu'au Canada deux plus deux font quatre, mais ailleurs, deux plus deux peuvent faire cinq, n'est-ce pas?

Est-ce qu'il y a quelque chose que vous ne dites pas? Vous parlez tous de données scientifiques et vous dites que les relations avec la Chine remontent à plus de 100 ans et que le canola est de la meilleure qualité qu'on puisse avoir. Pourtant, nous sommes maintenant confrontés à ce problème. Croyez-vous que les décisions des scientifiques canadiens et les décisions des scientifiques chinois se valent?

Me Jean-Marc Ruest: Il y a un décalage quelque part. La question qui se pose est, en fait, la suivante: d'où vient ce décalage?

Nous sommes sûrs des résultats concernant la qualité de notre produit. Il n'y a eu aucun problème de ce genre avec la Chine depuis que nous y exportons, et il n'y en a eu aucun avec d'autres clients dans le monde, y compris ceux qui sont les plus sensibles à la qualité, notamment le Japon, en raison des tests et des reprises de tests.

Notre produit est sûr, comme le sont les résultats des tests, nous en sommes convaincus. La Chine dit qu'il y a un problème; il va donc falloir aller au fond des choses.

M. Sukh Dhaliwal: Monsieur White.

M. Rick White: Je ferai écho aux propos de Jean-Marc. Il y a un décalage entre ce que nos scientifiques ont testé et ce que les autorités chinoises ont testé. Nous devons réunir ces gens, discuter des aspects techniques du test, faire une analyse conjointe des échantillons communs et s'entendre sur ce qui est inclus et de ce qui ne l'est pas. S'ils ne sont pas d'accord, c'est autre chose.

J'ai très confiance dans notre système et dans notre produit; donc, si les scientifiques ne peuvent pas s'entendre, il faudra appeler cela une barrière non tarifaire au commerce, et c'est une autre histoire.

Cela ne devrait pas être très long.

•(1610)

M. Sukh Dhaliwal: Concernant la question posée à Viterra, je vois, d'une part, les députés d'en face dire que le gouvernement ne fait rien. D'autre part, vous dites que le gouvernement fédéral est actif depuis le tout début.

J'aimerais avoir votre avis.

M. Kyle Jeworski: Le gouvernement fédéral a communiqué directement avec Viterra à différents niveaux, dès le début, quand on a annoncé, le 26 mars, que nos exportations étaient entravées. Divers secteurs du gouvernement, de l'agriculture au commerce, en passant par les affaires étrangères, au niveau ministériel et à d'autres niveaux, nous ont contactés. Il y a eu communication dès le début. Dans toute notre organisation.

La communication a commencé tôt et s'est poursuivie. Comme Jean-Marc l'a dit, nous faisons aussi partie du groupe de travail de Richardson International. Donc, le gouvernement a effectivement communiqué avec nous.

M. Sukh Dhaliwal: Nous comprenons tous, de ce côté-ci et de l'autre côté, et c'est aussi le cas des entreprises américaines, qu'il faut régler la question au plus haut niveau et le plus rapidement possible.

Jusqu'à présent, est-ce que les mesures prises par le gouvernement vont dans la bonne direction, d'après vous?

Le président: Je suis désolé, monsieur Dhaliwal, mais je dois vous interrompre parce que votre temps de parole est écoulé. Nous devons terminer cette série de questions et passer à la suivante. Les libéraux seront les premiers à prendre la parole.

À vous, monsieur Sheehan.

M. Terry Sheehan (Sault Ste. Marie, Lib.): Merci beaucoup. Je vais repartir du commentaire de Jean-Marc.

J'en ai parlé la semaine dernière, quand nous avons reçu les ministres et certains fonctionnaires. Nous savons que les exportations du Canada vers la Chine s'élèvent à 2,7 milliards de dollars — je crois que c'est le chiffre que vous avez donné. Le Canada exporte également vers d'autres marchés, le deuxième en importance étant le Japon. Je suis coprésident du Groupe interparlementaire Canada-Japon et je sais à quel point les Japonais prennent tout au sérieux compte tenu du caractère insulaire de leur pays. Ils se protègent, ils sont extrêmement prudents et ils s'appuient systématiquement sur des données scientifiques, qu'il s'agisse d'accueillir des gens ou de laisser entrer des produits alimentaires sous diverses formes.

Je crois que le marché japonais dépasse largement les 100 milliards de dollars. Il y a aussi le Mexique qui, je crois, est notre troisième marché en importance, à raison d'environ 700 ou 800 millions de dollars. Est-ce que ces pays ont signalé un problème quelconque, à vous ou à quelqu'un d'autre ici, au sujet du canola canadien en même temps que les Chinois?

Me Jean-Marc Ruest: Non.

M. Terry Sheehan: Est-ce que quelqu'un d'autre a été informé de quoi que ce soit? Je le demande pour le compte rendu.

M. Bernie McClean: Non.

M. Terry Sheehan: Et parmi ceux qui participent par vidéoconférence?

M. Kyle Jeworski: Aucun problème n'a été signalé sur d'autres marchés.

M. Terry Sheehan: Merci. Il est important que cela figure au compte rendu. Je suis sensible au fait que tout le monde appuie l'approche scientifique. Je pense que le groupe de travail est une excellente idée et qu'il est important que les membres ici présents envisagent diverses perspectives.

Vous avez dit que vous ne pouviez pas parler du contenu de la réunion. Que prévoyez-vous pour les prochaines réunions? Que souhaiteriez-vous qu'on discute aux prochaines réunions, Jean-Marc?

Me Jean-Marc Ruest: Si le groupe de travail doit s'acquitter du mandat prévu, si je m'en tiens au nom du comité — groupe de travail stratégique —, je pense que la discussion portera sur la possibilité de mettre en commun et d'obtenir les points de vue des entreprises au sujet d'une stratégie de sortie de la crise. Il s'agira de comprendre où on en est sur le plan technique. Il faudra ensuite, si nous en arrivons à confirmer que la qualité n'est pas légitimement en jeu, élaborer un plan de match, par exemple en prévoyant une diversification des marchés, la recherche d'autres marchés ou d'autres mesures éventuelles.

Nous n'avons eu qu'une seule réunion jusqu'à maintenant, et c'était très préliminaire, mais j'aimerais que le groupe propose une façon d'aider les entreprises à comprendre ce qui se passe pour trouver un certain réconfort dans l'idée qu'il y a effectivement un plan pour régler cette question à long terme et la possibilité, pour nous, de contribuer à l'élaboration de ce plan.

•(1615)

M. Terry Sheehan: Bien. Quelqu'un veut-il ajouter quelque chose?

M. Kyle Jeworski: Je pense qu'il est important de travailler avec le reste du groupe pour souligner l'urgence de cette affaire. Comme nous l'avons dit tout à l'heure, il y a un énorme sentiment d'urgence. Cela touche non seulement les producteurs, mais tout le secteur d'activité et toute l'économie. Pour nous, à titre de participants du secteur privé à ce groupe de travail, il est essentiel de donner notre point de vue sur l'importance de la question à l'étude et sur ses conséquences pour l'ensemble du commerce du canola.

M. Terry Sheehan: J'ai été surpris, pendant la période de questions d'aujourd'hui, que personne n'ait parlé du sujet du canola, étant donné son importance.

Je suis d'accord avec vous, et j'espère que ce sera abordé.

Mme Tracey Ramsey: Vous pouvez poser des questions. Les libéraux posent des questions.

M. Terry Sheehan: Nous avons également parlé de la nécessité d'agir compte tenu de la période de plantation et de culture du canola — et c'est une option. Les agriculteurs veulent que les choses avancent. Expliquez-moi combien de temps il faut pour que cela pousse, et ensuite — je viens du Nord de l'Ontario, et nous avons des agriculteurs dans toutes sortes d'endroits, je vois les silos —, dites-moi combien de temps on peut stocker le canola.

Le président: Faites de votre mieux, messieurs, pour répondre brièvement.

M. Bernie McClean: J'ai commencé à l'automne 2018. Je décide généralement de ce que je vais planter à partir de septembre. Je reçois des appels quand je suis en train de combiner la récolte de 2018, ou peu importe l'année. Pour l'instant, on parle de 2018.

Je décide de la rotation, comme je l'ai expliqué au début. Il y a la rotation, les insectes, les marges, le coût des intrants, tout cela est examiné et entre en ligne de compte.

À la fin de l'année, j'ai généralement toutes mes graines de canola. Je les paie à ce moment-là, parce que c'est le meilleur prix que je puisse obtenir. J'achète et paie aussi une grande partie de la nutrition des cultures. Après cela, il est très difficile de rapporter les semences.

À la fin de décembre 2018, j'avais déjà décidé le nombre d'acres à cultiver pour le printemps 2019. Les détaillants d'intrants de culture peuvent reprendre un sac ou deux, mais ils n'accepteraient pas que je leur retourne 78 sacs à ce moment-ci. Je suis fermement décidé à suivre les plans que j'ai établis en fonction de l'automne 2018.

Je cultive et je récolte de nouveau en septembre et en octobre. En 2019, je pourrai sûrement stocker la récolte. Dans notre ferme, nous essayons généralement de commercialiser nos produits de l'automne jusqu'au mois de juillet suivant. J'aime bien que mes bacs soient vidés au mois de juillet pour avoir de la place pour la récolte de l'année suivante. Je ne peux pas me permettre d'avoir deux fois plus d'espace de stockage. J'essaie de suivre un cycle d'un an.

Je ne dis pas que je ne peux pas entreposer plus longtemps, si je fais attention et que je vérifie qu'il n'y a pas de problème dans les bacs pendant la durée d'entreposage. La chaleur estivale peut être un problème. Il faut être un peu plus attentif, c'est certain.

Mais ce n'est pas comme cela que je suis organisé. C'est un cycle annuel de remplissage et de vidage des bacs. Mes plans sont plus ou moins coulés dans le béton. Je peux faire de petits ajustements à la fin de l'automne ou à la fin de l'année précédente, bien sûr.

Le président: Merci, monsieur.

C'était une bonne question, et on aurait peut-être dû la poser au début... mais c'est correct.

Nous avons du temps pour une autre intervention avant d'accueillir d'autres cultivateurs. Passons maintenant à nos deux visiteurs, le duo dynamique de députés du Manitoba.

Monsieur Sopuck et monsieur Maguire, vous avez la parole.

M. Robert Sopuck (Dauphin—Swan River—Neepawa, PCC): J'ai un commentaire et une question, puis je passerai la parole à M. Barlow.

À la dernière réunion, le président de l'ACIA a rappelé que le Canada et la Chine utilisent deux méthodes différentes pour vérifier la qualité du canola. À mon avis, c'est ce dont on ne parle pas. Ce sera difficile.

Monsieur Ruest, nous avons des relations avec la Chine depuis plus de 100 ans. Une grande partie du commerce repose sur les éléments intangibles des relations et sur leur déroulement. La confiance est quelque chose qui se construit. Est-ce que les agissements de la Chine dernièrement ont détruit cette confiance? Même si les choses se règlent, est-ce que cela ne risque pas de créer un degré d'incertitude qu'on n'avait pas connu jusqu'ici?

• (1620)

Me Jean-Marc Ruest: Ce genre de chose refroidit effectivement les relations commerciales. Je pense que nos relations avec nos clients continuent d'être bonnes. Nous avons de bonnes relations avec des clients chinois de longue date.

Nos clients ne s'inquiètent pas de la qualité de nos exportations — ce n'est jamais arrivé et ce n'est pas non plus le cas au sujet des produits actuellement en cause. C'est le gouvernement chinois qui a soulevé cette question.

Ce secteur d'activité a besoin de prévisibilité, c'est évident. Dès qu'il y a des distorsions de ce genre sur le marché, cela nuit à la prévisibilité et cela ne peut qu'avoir un effet négatif sur les perspectives commerciales.

M. Robert Sopuck: D'accord, merci.

Monsieur Barlow.

M. John Barlow (Foothills, PCC): Merci beaucoup, monsieur Sopuck.

Monsieur Sheehan, nous avons essayé plus d'une dizaine de fois d'obtenir un consentement unanime pour organiser un débat d'urgence à la Chambre au sujet de la crise du canola. Les libéraux ont refusé à chaque fois. Les conservateurs comprennent l'importance de cette question, mais nos collègues ne semblent pas partager notre point de vue, et c'est bien dommage.

Vous avez parlé de la différence entre les procédures fondées sur des données scientifiques et les enjeux politiques à l'oeuvre. Je voudrais me servir d'un exemple de ce que nous pouvons faire quand nous passons à l'action. En 2018, nous avons eu des échantillons de blé génétiquement modifié en Alberta. Le Japon a pris des mesures et bloqué le blé canadien. Il y avait alors un plan gouvernemental. Il a été appliqué et, en moins d'un mois, le problème commercial a été réglé. Plus d'un mois s'est écoulé depuis le début de la crise actuelle, et aucune mesure concrète n'a été prise. Je pense que cela montre bien la différence entre un problème scientifique et un problème politique, lequel a besoin d'une solution politique.

Jean-Marc, vous avez parlé de la nécessité de faire preuve de fermeté dans cette affaire. Nous demandons qu'une délégation de haut niveau, composée également de ministres, se rende en Chine. Peut-on l'espérer sous peu?

Me Jean-Marc Ruest: Une fois les questions techniques complètement éliminées, c'est la question politique qu'il faut régler. Peut-être qu'il y a des enjeux qui exigent des discussions politiques de haut niveau simplement pour éviter les retards et les perturbations découlant d'un problème technique si, du moins, ce sont des enjeux soulevés de bonne foi.

M. John Barlow: Vous avez dit que, quand vos expéditions quittent le Canada, elles sont testées et que le tout est impeccable et est ensuite acheminé en Chine. Est-ce que ces navires font escale quelque part entre Vancouver et la Chine? Est-ce qu'un élément survenu en cours de route pourrait changer les résultats de ces tests?

Me Jean-Marc Ruest: Non. Nous sommes tout à fait certains que les résultats des tests et l'échantillonnage au moment du chargement sont représentatifs de la qualité des cargaisons à leur arrivée à destination.

M. John Barlow: Merci.

Très rapidement, à Bernie McClean, merci beaucoup d'être venu. Vous avez parlé très brièvement de l'entreposage. Concernant le programme de paiements anticipés, il faut tout de même rembourser.

Combien cela vous coûterait-il d'augmenter votre capacité d'entreposage dans votre ferme pour essayer de stocker des semences ou une récolte de canola pour le cas où vous ne seriez pas en mesure de vendre? De combien d'argent s'agirait-il si vous deviez doubler la taille de votre espace d'entreposage?

M. Bernie McClean: J'ai acheté quelques nouveaux bacs l'an dernier, et ils coûtaient un peu plus de 3 \$ le boisseau. Soit 3 \$ le boisseau pour un bac de 5 000 boisseaux, cela fait environ 15 000 \$ le bac multiplié par 30. C'est très coûteux.

M. John Barlow: C'est un bon calcul, en effet. Cela nous renvoie encore une fois à l'urgence de la situation. Je crois qu'on se fait à tort l'idée qu'il s'agit du canola que vous allez récolter cet automne. Il s'agit, en fait, d'un produit qui a déjà été récolté et qui est en cours d'expédition dans le cadre de ces nouveaux contrats. Dans quelle mesure est-il crucial pour vous, pour votre association et pour les autres producteurs de l'Ouest du Canada de trouver une solution le plus rapidement possible?

Le président: Répondez brièvement, s'il vous plaît.

M. Bernie McClean: Vite, toujours vite. Eh bien, je vais faire de mon mieux.

Le président: Ce n'est pas votre faute. Les députés parlent peut-être trop.

M. Bernie McClean: C'est important, bien évidemment, sans aucun doute. Il y a des gens qui attendent devant leurs silos remplis de graines, des graines qui représentent en fait leurs liquidités. Si on ne fixe pas de prix, si ces graines ne sont pas vendues et qu'elles ne sortent pas de ces silos, je ne suis pas payé tant que ces graines ne sont pas arrivées à l'élevateur à grains. Quand elles y arrivent, ces graines se transforment en liquidités que je peux utiliser pour financer mon exploitation pour le prochain cycle de production, c'est-à-dire le nombre de mois qui s'écoulent jusqu'à l'automne.

Si je ne peux pas expédier ces céréales, je cherche des solutions de rechange. Le programme de paiements anticipés en est une, à laquelle la CCGA peut participer. Je dois dire que ce n'est pas la solution miracle ni une solution à long terme; c'est une solution à très court terme à un problème immédiat de liquidités, et il faut s'assurer de pouvoir financer suffisamment nos activités pendant la période de croissance de l'été.

● (1625)

Le président: Merci beaucoup. Voilà qui met fin à la première moitié de la séance d'aujourd'hui.

Merci beaucoup d'être venus, messieurs. Cette première heure a été très instructive et productive. Vous pouvez rester si vous le souhaitez. Nous allons maintenant accueillir les agriculteurs du groupe suivant.

Mesdames et messieurs les députés, nous allons faire une pause de cinq minutes.

● (1625)

(Pause)

● (1630)

Le président: Reprenons la séance de cet après-midi du comité du commerce international. Nous en sommes à la deuxième moitié de notre deuxième réunion sur les défis que doit relever le secteur du canola sur le plan commercial. Nous avons entendu les ministres et les fonctionnaires durant la première réunion. Pendant la première heure, nous avons entendu des représentants du secteur privé. Nous sommes honorés de recevoir trois agriculteurs, un de chaque province.

Merci, messieurs, de vous être éloignés de vos fermes et d'avoir fait tout ce chemin pour venir nous parler.

Si c'est la première fois que vous comparez, sachez que chacun d'entre vous disposera de cinq minutes. Nous ne sommes pas trop stricts sur le temps, mais nous aimons avoir un bon dialogue avec les députés. Je rappelle aux députés qu'ils doivent poser des questions brèves afin que les agriculteurs aient le temps d'y répondre.

C'est une période difficile, comme on nous l'a déjà dit cet après-midi.

Sans plus tarder, commençons par le plus à l'ouest. De l'Alberta, nous avons Leroy Newman, de Newman Farms Ltd. Allez-y, monsieur Newman, vous avez la parole.

M. Leroy Newman (Newman Farms Ltd., à titre personnel): Bonjour à tous. Je m'appelle Leroy Newman et je viens de Blackie, en Alberta, juste au sud de Calgary. Je suis de la quatrième génération de ma famille qui pratique l'agriculture. Nous cultivons du canola, de l'orge, des pois et du blé. Nous faisons aussi l'élevage de bovins. Nous sommes en pleine saison de mise bas, mais cette affaire est tellement importante que je me suis senti obligé de venir expliquer au Comité la crise que nous vivons au sujet du canola. Je suis ici au nom des agriculteurs pour vous parler des répercussions du commerce international sur les agriculteurs canadiens.

Comment le gouvernement actuel va-t-il protéger les agriculteurs canadiens, non pas ceux de ma génération, mais ceux qui espèrent devenir agriculteurs, comme mes enfants?

Je vais ensemer mes champs dans quelques semaines. Étant donné le différend avec la Chine, je ne sais pas si je dois modifier mes plans à la hausse ou à la baisse. Je peux le faire, mais seulement à hauteur d'environ 5 %. La crise du canola est catastrophique pour mon exploitation. Sur le plan des prix, 2018 a été une bonne année, mais, pour 2019, le prix a déjà chuté de près de 20 %, ce qui est catastrophique pour le marché du canola. Par exemple, j'avais prévu 11,30 \$ le boisseau pour le canola et, à cause des problèmes commerciaux avec la Chine, le prix a chuté à 9,20 \$ le boisseau et il continue de baisser. Mes marges ont donc diminué considérablement, pour passer de 115 \$ à seulement 14 \$ l'acre, ce qui n'est pas suffisant pour garantir la viabilité de ma ferme.

Car cela a aussi une incidence sur la viabilité de ma ferme. Les producteurs d'aujourd'hui appliquent une bonne pratique de rotation des cultures, parce que c'est ce qui nous permet de gérer les maladies... les produits de protection des cultures. Surtout, avec la culture sans labour, ma terre et mon sol demeurent aussi sains et productifs que possible. Le canola est une culture fondamentale dans ma rotation, et je me suis déjà procuré des mélanges de semences et d'engrais spécifiquement pour le canola. Les agriculteurs prennent le risque de planter dans l'espoir que la récolte arrivera à maturité et sera de qualité supérieure. Je m'occupe de tout cela avec soin tout au long de la saison de croissance, jusqu'à la récolte.

Le marché d'exportation est vital pour les agriculteurs canadiens. Je dirais que la plupart de mes produits sont vendus sur le marché d'exportation. Mon blé est destiné à la production de farine, mes pois à la consommation humaine, l'orge est transformée en excellente bière et, naturellement, mon canola en huile végétale de qualité supérieure. Plus de 90 % des céréales canadiennes sont exportées, et la Chine a toujours été un de nos acheteurs. C'est un client que nous ne pouvons pas perdre.

Nous, les producteurs, savons que nous cultivons des céréales de qualité supérieure. Nous avons la garantie de nos tests ici grâce à l'ACIA et aux données scientifiques qu'elle produit. La Chine veut encore plus de nos produits, et elle sait qu'ils sont de première qualité. Nous estimons que cette crise est une barrière commerciale purement artificielle et nous nous attendons des fonctionnaires de l'agriculture et du commerce international qu'ils la prennent au sérieux et travaillent à trouver des solutions.

Cela dit, ma plus grande préoccupation est le stockage. Cet été, il y aura un important report des stocks de canola parce que les prix vont baisser et que les agriculteurs vont attendre qu'ils remontent. Compte tenu du moment où la crise se produit et de l'absence de solution, la plupart des producteurs ne seront pas en mesure de changer leur rotation, et cela entraînera une augmentation de la quantité de céréales entreposées. Les marchands comptent sur nous pour expédier beaucoup de céréales durant l'été et l'automne. N'oubliez pas que la capacité de stockage reste limitée.

Si nous perdons la Chine, nous courons le risque de voir les prix baisser et d'immobiliser un système de transport déjà engorgé. Les sociétés de transport ferroviaire [*Inaudible*] prévoient un autre arriéré pour l'automne et l'hiver.

Si cela ne vous ennuie pas, je vais réserver le reste de mon temps pour d'autres questions.

•(1635)

Le président: Merci, monsieur.

J'espère que le temps est meilleur pour votre vèlage que celui que nous avons ici.

M. Leroy Newman: C'est plus agréable chez nous qu'ici. Chaque fois que je viens ici, il fait froid.

Le président: Nous avions aussi une ferme bovine. Le froid ne nous dérange pas. C'est la pluie et l'humidité qui sont terribles pour les veaux et le bétail.

Nous vous remercions de votre exposé.

Nous allons maintenant passer à la Saskatchewan. Nous accueillons Brad Hanmer, de Hanmer Joint Venture.

Allez-y, monsieur, vous avez la parole.

M. Brad Hanmer (Hanmer Joint Venture, à titre personnel): Merci, monsieur le président et membres du Comité. C'est un honneur pour moi de m'adresser à vous aujourd'hui.

Comme on vient de le dire, je m'appelle Brad Hanmer. Avec mes parents, mes deux frères et leurs familles, ma femme et nos enfants, nous exploitons une ferme de cinquième génération, qui a 115 ans d'existence, dans le centre de la Saskatchewan. Notre exploitation est située dans la petite collectivité de Govan, en Saskatchewan, qui se trouve à environ une heure au nord de Regina et à une heure au sud de Humboldt, en Saskatchewan.

Je viens d'une région du pays qui est fière d'alimenter la planète en nourriture et en énergie. Nous faisons face à beaucoup d'incertitude économique en raison de l'environnement restrictif dans lequel nos produits se trouvent pour accéder aux marchés mondiaux.

Alors que notre famille se prépare à participer à l'un des plus grands et plus fameux mégaprojets du Canada, d'une valeur d'un milliard de dollars — dans les Prairies, c'est ce que nous appelons la plantation du printemps —, nous nous présentons devant le Comité avec de grandes préoccupations au sujet des répercussions économiques importantes sur nos entreprises, notre industrie et notre pays.

Notre industrie est reconnue pour être dynamique et novatrice. Nous aidons à nourrir la planète. Nous sommes largement considérés comme une puissance agricole, et ce n'est possible que dans un environnement commercial dynamique. Notre industrie a besoin qu'on agisse de toute urgence pour rétablir nos relations commerciales internationales.

Comme Jean-Marc l'a dit lors des témoignages précédents, nous faisons actuellement face à quatre litiges commerciaux importants en plus du canola. Il y a le litige avec l'Italie sur le blé dur. Il y a les droits de douane imposés par l'Inde sur les légumineuses, l'interdiction par le gouvernement de l'Arabie saoudite d'importer de l'orge et du blé canadiens, et il y a aussi les répercussions de la crise du canola à l'origine d'un bon nombre des incertitudes que nous avons observées à l'égard d'autres cultures. Le danger, c'est l'incertitude, et nous commençons à voir que beaucoup de nos cultures destinées à la Chine pourraient subir le même impact. Par conséquent, nous assistons à une véritable braderie d'un bon nombre des produits que nous exportons vers la Chine.

Si vous me le permettez, monsieur le président, je vais passer rapidement en revue quelques acétates. Nous les mettons à la disposition du Comité et elles seront à vous lorsque j'aurai terminé. Je vais faire vite.

•(1640)

Le président: Allez-y, monsieur.

M. Brad Hanmer: Tout d'abord, le canola est notre culture la plus importante; c'est notre créateur de richesse. Le canola a généré plus de 9 milliards de dollars de recettes monétaires pour les agriculteurs au cours des 3 dernières années, comme vous pouvez le voir dans mon graphique. J'aime à dire que le canola est, pour la majeure partie de l'agriculture de l'Ouest canadien, le carburant qui permet de faire rentrer rapidement de l'argent.

Au fil des ans, les agriculteurs ont réagi à la rentabilité du canola en augmentant la superficie cultivée, ce qui en fait la culture la plus répandue au Canada, et nous constatons maintenant qu'il y a plus de 20 millions d'acres de production dans notre pays. Non seulement la production a-t-elle augmenté, mais nous avons également accru nos rendements grâce à des améliorations dans les systèmes de culture et la génétique. Non seulement la production de notre récolte augmente, mais le rendement par boisseau en acres augmente aussi. Cela fait de nous l'une des régions productrices de canola les plus dynamiques de la planète.

Au cours de ma carrière d'agriculteur, les exportations de canola ont presque triplé, et c'est la démonstration de ce qui peut arriver avec des frontières ouvertes et des relations commerciales solides. La tendance à la hausse de la production au Canada correspondait à l'augmentation de la demande d'exportation, principalement de la Chine. Nous ne devons pas inciter la Chine à s'écarter de sa trajectoire ascendante.

Nous avons beaucoup parlé de cette question dans ce comité, de l'importance de la Chine. Si vous regardez les chiffres pour les 10 principaux pays vers lesquels nous exportons du canola, ils ne seront pas bien gros si nous n'avons pas la Chine. Non seulement 47 % de nos exportations de canola dépendent des achats chinois, mais les exportations vers la Chine sont en hausse. Lorsque nous examinons les exportations vers la Chine, nous voyons qu'à l'heure actuelle, nous nous situons aux alentours de 47 %. C'est là que les difficultés commencent à se faire sentir dans notre région du monde.

L'incertitude que nous devons à nos problèmes avec la Chine a entraîné un ralentissement des exportations que nous commençons à voir dans ces tendances globales. Si vous regardez la tendance sur cinq ans pour le canola stocké à la ferme, nous commençons à nous écarter de la cadence. Cela signifie que nous commençons à avoir une accumulation des stocks, ce qui a une incidence sur les prix.

Ce que je veux vous montrer maintenant, c'est l'impact sur les prix de la nouvelle récolte. Si vous regardez ce graphique sur les prix à terme du canola, la valeur de la nouvelle récolte de canola a été réduite d'environ un milliard de dollars. Si vous regardez le contrat de novembre 2018 pour le canola, c'est ce qui détermine les prix des nouvelles récoltes de canola — et nous allons planter très prochainement. C'est ce que nous appelons un bain de sang. L'incertitude est le risque, et le risque est calculé dans ce graphique.

J'aimerais aussi parler très brièvement des prix de la récolte précédente. Je pense que M. McClean a très bien décrit la situation, mais pour répéter ce qu'il a dit, depuis décembre, nous avons perdu environ 50 \$ la tonne métrique dans le contrat à terme de mai 2018 pour le canola, et c'est ce qui a donné lieu aux prix au comptant actuels. Depuis ces répercussions sur les prix du canola et les difficultés économiques qui en résultent, j'ai estimé, à partir de sources de l'industrie, à 340 millions de dollars l'impact commercial à la ferme, et telle est la situation des producteurs de canola depuis la chute des prix au début de décembre.

Ce nouveau tableau de prix est ce que les agriculteurs canadiens examinent en ce moment pour essayer de prendre des décisions au sujet de l'ensemencement. Là d'où je viens, le canola est le moteur économique de nos entreprises familiales et de l'économie locale et, l'élément le plus important des effets multiplicateurs de notre commerce. Il est impératif que le canola, l'huile et le tourteau canadiens aient accès au marché chinois. Les relations doivent être rétablies immédiatement.

J'espère que vous comprenez vraiment l'importance de la situation, mais je tiens à vous rappeler que le canola est la pierre angulaire de notre mode de vie. C'est ce qui motive nos décisions d'investissement et nous permet de financer et d'exploiter nos entreprises. Cette culture a attiré d'énormes investissements nationaux et internationaux, tant en amont qu'en aval, tout au long de la chaîne de valeur. Tout cela dépend du commerce international. Il y a certains risques que des pays comme la Chine créent d'autres canaux d'approvisionnement avec d'autres fournisseurs, et cela arrive à un moment où la conjoncture économique globale et la baisse de rentabilité mettent déjà en péril le portefeuille canadien de produits agricoles.

Nous avons besoin de ce marché, mesdames et messieurs.

Ce n'est pas la première fois, depuis plus de 20 ans que je pratique l'agriculture, que je vois des préoccupations commerciales et des conflits commerciaux. Les gouvernements Chrétien, Martin et Harper ont également dû composer avec une certaine incertitude en matière de commerce. Cependant, je ne me souviens pas d'avoir vu autant de conflits en même temps au sujet des grandes cultures.

Notre système canadien est loin d'être brisé. C'est peut-être simplement une question d'approche. Nos sous-ministres, négociateurs commerciaux et le personnel qui les soutient sont parmi les plus talentueux au monde. Ils nous ont bien représentés dans le passé et nous ont tous rendus fiers.

● (1645)

Je vous demande de ne pas considérer cette question comme un simple dossier ou une note d'information, et de ne pas oublier que c'est notre gagne-pain dans l'Ouest du Canada. J'encourage fortement le Comité à collaborer avec l'industrie et les groupes de producteurs spécialisés, mais je lui lance aussi un défi. J'estime qu'il est temps de passer au raisonnement stratégique et à l'habileté politique.

Lorsque nous aurons réglé l'aspect scientifique, dont nous avons parlé au Comité, en cochant cette case nous montrerons quelle est la nature de ce différend commercial. Quand ce sera fait, nous repartirons dans une nouvelle direction. Comme nous le savons tous, ce n'est pas une question de science. Nous savons tous que c'est une question de politique.

Il s'agit d'une tendance inquiétante, car il semble que nos relations commerciales se dégradent les unes après les autres, que les relations commerciales solides commencent à tomber comme des dominos. Les agriculteurs comme moi en subissent les conséquences. La Chine a joué son atout, la carte du canola. Cette carte fait mal, elle nous a frappés de plein fouet et c'était délibéré. La politique a causé ce problème qui ne peut être résolu que par la politique. Les agriculteurs comme ma famille et moi-même vivons et respirons dans un environnement où règne une grande incertitude, et notre succès repose sur des éléments comme le commerce pour fonctionner dans un environnement stable et prévisible. Notre gouvernement doit intervenir: nous avons besoin d'un engagement stratégique immédiat au niveau politique. En conclusion, les familles d'agriculteurs doivent avoir l'assurance que leurs représentants élus comprennent la complexité, la gravité et l'urgence de la situation.

Je remercie le Comité de son attention.

Le président: Merci, monsieur.

J'ai trouvé votre exposé très intéressant. Ce sont des chiffres impressionnants. Si je regarde le document que j'ai ici, je suppose que la Saskatchewan produit près de 50 % du canola au pays.

M. Brad Hanmer: C'est exact, et c'est aussi le plus grand producteur de légumineuses au monde. Le Canada est le plus grand exportateur de légumineuses. Nous sommes également le plus grand pays exportateur de blé dur au monde. La Saskatchewan en produit environ 80 %. À l'heure actuelle, il n'y a pas une province au pays qui soit plus touchée par les différends commerciaux internationaux que ma province, la Saskatchewan.

Le président: Merci, monsieur.

Nous allons maintenant passer au Manitoba. Nous accueillons M. William Gerrard, d'Invermorth Ltd.

Merci, monsieur, d'être venu aujourd'hui. Vous avez la parole.

M. William Gerrard (Invernorth Ltd., à titre personnel): Bonjour. Merci de m'avoir invité à Ottawa pour parler au Comité de la très importante question des exportations de graines de canola vers la Chine.

Je m'appelle Will Gerrard. Je suis un agriculteur de quatrième génération âgé de 35 ans. Ma femme Jackie et moi avons trois jeunes enfants. Nous sommes partenaires dans une ferme familiale située juste au sud du parc national du Mont-Riding, dans l'Ouest du Manitoba. Nous avons essayé de mettre en oeuvre une rotation de cultures diversifiée incluant le blé, le canola, le soya, les pois, le chanvre et les semences d'herbe.

L'invention du canola a donné un énorme coup de pouce aux exploitations agricoles de l'Ouest canadien, surtout dans la région de Parkland où je cultive. C'est assez évident si vous parcourez ma région en voiture ou en avion pendant l'été, parce que vous verrez que 50 % des champs sont des cultures de canola jaune en pleine floraison. Au cours des 40 dernières années, dans notre ferme, le canola est passé d'une culture spécialisée sur de petites superficies à la pierre angulaire des profits prévisibles.

Bien sûr, comme pour tout ce qui touche l'agriculture, il y a des hauts et des bas. Au cours de ma courte carrière agricole de 17 ans, j'ai vendu du canola à 6,50 \$ le boisseau et jusqu'à 15 \$ le boisseau. Les rendements ont varié de 20 boisseaux à l'acre — lorsqu'un gel désastreux a frappé au mois d'août 2004 — à 70 boisseaux à l'acre lorsque tout s'enclenche pour produire une récolte exceptionnelle.

Avant 2019, trois de nos cultures faisaient face à d'importants problèmes de commerce et de commercialisation. En 2017, l'arrivée sur le marché international de graines de chanvre chinoises à faible coût a joué un rôle important, et les acheteurs du secteur de l'exportation et de la transformation des graines de chanvre ont perdu leurs marchés de choix. Il en est résulté une baisse de prix de 20 à 30 % pour ce produit, et il n'était donc plus rentable pour nous de cultiver.

Tout le monde est conscient de l'impact des tarifs douaniers de l'Inde sur les légumineuses, qui ont fait baisser de façon importante les prix des pois et des lentilles pour les producteurs canadiens. Plus récemment, la chute des prix à terme du soya aux États-Unis, attribuable en partie à la suspension des importations chinoises de haricots des États-Unis, a également eu un effet négatif sur les prix du soya pour les producteurs canadiens.

Il est vrai que les cultures de chanvre et de pois étaient relativement petites pour nous, et que nous avons pu consacrer ces terres à de grandes cultures commerciales, comme le canola, le soya et le blé. Avec le blocage récent des exportations de canola canadien vers la Chine, suivi de la chute des prix du canola d'un dollar le boisseau, je pense parler au nom de mes collègues agriculteurs du Manitoba qui craignent de ne plus pouvoir produire de récoltes rentables.

La baisse récente des prix du canola a entraîné, pour notre ferme, une perte directe d'un montant total d'environ 70 000 \$ sur les stocks de canola restants de l'année de production 2018. Je crains que les prix ne continuent de baisser à mesure que les stocks de grain s'accumulent au Canada. L'an prochain, les pertes pour notre ferme se chiffrent dans les centaines de milliers de dollars. Cet argent est perdu à jamais pour l'économie locale. La superficieensemencée de canola diminuera très certainement ce printemps, au profit de plus petites cultures commerciales, ce qui fera baisser le prix de ces produits également.

Comme vous pouvez le constater, les effets de l'interdiction des importations de canola en Chine sont nombreux et importants. Là où

je vis, dans l'Ouest du Manitoba, la culture du grain crée une part énorme de l'activité économique dans nos collectivités locales. Certains des grands employeurs de la région sont des concessionnaires de matériel agricole, des détaillants d'intrants agricoles et des entreprises d'achat et de transformation du grain. J'ai déjà entendu d'autres producteurs parler d'annuler des commandes de machinerie et de réduire leurs achats d'intrants agricoles, comme les engrais et les produits chimiques, pour l'année à venir. Lorsque les profits agricoles en souffrent, le bien-être économique de toute la collectivité en souffre tout autant.

Les agriculteurs s'efforcent constamment d'utiliser leurs intrants de façon plus efficace. Nous avons investi dans des technologies inventées par des entreprises canadiennes, comme la technologie de placement précis des semences et des engrais et la technologie de contrôle sectionnel, pour éliminer le surépandage de pesticides et d'engrais. Nous avons pris ces mesures par nécessité pour demeurer concurrentiels sur le marché mondial. Dans le pire des cas, nous risquons de perdre les marchés mondiaux que nous nous sommes efforcés d'obtenir et de conserver.

J'exhorte les députés de tous les partis à collaborer avec l'industrie et les agriculteurs. Nous avons travaillé fort pour mettre au point une culture d'oléagineux sûre, fiable et concurrentielle pour le canola. Nous devons en obtenir un juste prix.

Merci.

• (1650)

Le président: Merci, monsieur.

Le canola doit-il être pollinisé?

M. William Gerrard: Non. Il se pollinise lui-même.

Le président: Il n'est pas nécessaire de faire venir un grand nombre de ruches.

M. William Gerrard: Non.

Le président: Je me posais la question. Il faudrait beaucoup d'abeilles pour polliniser 20 millions d'acres.

Nous allons essayer de faire participer le plus de députés possible. Certains partagent leur temps de parole. Nous accueillons des députés des Prairies, des provinces de l'Ouest, parce qu'ils représentent beaucoup de producteurs de canola.

Sans plus tarder, nous allons commencer par les conservateurs. M. Hoback et M. Sopuck partagent leur temps de parole.

Allez-y.

M. Randy Hoback: Je remercie les témoins de leur présence. Je sais que vous êtes en train de tout préparer pour l'ensemencement.

Je vais commencer par vous, monsieur Hanmer. En ce qui concerne les répercussions financières sur votre exploitation, qu'est-ce que cela signifie pour vous? Quel effet cela a-t-il sur l'ensemble de l'économie de votre collectivité de Govan? Pouvez-vous nous en dire un peu plus à ce sujet?

M. Brad Hanmer: C'est une excellente question, Randy.

Les répercussions sont minimisées. Malheureusement, je n'ai pas obtenu de prix pour environ 10 % de ma production. Quand nous avons entendu des rumeurs, nous avons vendu massivement une bonne partie de notre canola, et nous sommes donc, heureusement, assez bien couverts. Mais si nous passons à une nouvelle culture — vous pouvez voir le diagramme sur mon tableau — sans les rendements moyens, ce sera un désastre. Nous avons perdu les profits de la culture du canola en raison des répercussions commerciales.

De plus, je dirige une entreprise de vente au détail d'intrants agricoles, et je constate que ce secteur souffre beaucoup, Randy. Comme l'ont dit mes collègues agriculteurs, il y a souvent beaucoup de décisions qui sont prises très rapidement au sujet de ce que nous pouvons cultiver. Encore une fois, si je peux parler de ma province, la Saskatchewan, il n'y a pas une seule culture qui ne soit pas touchée négativement par un différend commercial quelconque qui compromet notre rentabilité.

Il n'y a pas beaucoup de solutions de rechange. Ce que je dirais au Comité, c'est que nous avons une seule solution ici, et c'est l'amélioration de nos relations commerciales. Nous sommes un pays exportateur. Sans commerce, nous n'avons rien, et toute dégradation de notre réputation internationale pourrait être grave et désastreuse.

M. Randy Hoback: À la lumière de cela — nous avons parlé de l'approche fondée sur la science, et on est en train de cocher cette case —, vous dites que nous devons prendre plus de mesures au niveau ministériel. N'est-ce pas ce que vous dites? Vous voulez des visites ministérielles en Chine, peut-être en Italie, peut-être en Arabie saoudite, peut-être encore en Inde, pour commencer à rebâtir ces marchés. C'est bien cela?

M. Brad Hanmer: Ce serait juste de le dire, mais vous savez, monsieur Hoback, je ne suis pas spécialiste du commerce international. Ma spécialité est la production, l'agriculture et les affaires. Ce que je peux dire, c'est que sans notre gouvernement qui nous dirige dans une économie axée sur l'exportation, nous n'avons pas d'entreprise. Nous avons besoin des exportations. Nous avons besoin de débouchés commerciaux pour pouvoir exporter nos cultures et notre huile. Nous souffrons dans l'ouest du Canada, et je pense que le Comité doit reconnaître l'urgence et la gravité de la situation.

• (1655)

M. Randy Hoback: Très bien.

Lorsque nous avons entendu les représentants de JRI et d'autres organismes semblables, ils nous ont dit essentiellement que cela avait aussi des répercussions sur d'autres cultures. Vous avez seulement effleuré la question. Pourriez-vous nous donner un aperçu rapide des répercussions de la situation du canola sur le marché du blé et les autres marchés? Ensuite, je vais partager mon temps avec M. Sopuck.

M. Brad Hanmer: C'est une excellente question. Pour y répondre précisément, lorsque le prix du canola tombe, cela exerce une pression économique sur l'ensemble du système. Cela concerne non seulement nos exploitations, mais aussi les entreprises comme Richardson et Viterra. Nous devons donc trouver d'autres débouchés, et il devient d'autant plus important d'avoir un rendement économique sur tous les autres produits agricoles. Lorsque votre principale culture représente environ 50 % de la superficie et qu'elle tombe, cela a des répercussions négatives sur toutes les autres récoltes que nous pouvons produire.

Voilà la situation. Je ne sais pas si le Comité comprend. Cela va bien au-delà du canola.

M. Randy Hoback: Nous aurions donc un tableau semblable pour le blé ou l'orge...

M. Brad Hanmer: Absolument. En fait, si vous me le permettez, Randy, voici le pourcentage de nos exportations de pois vers la Chine à l'heure actuelle. Pourquoi y a-t-il un tel pic? C'est parce que nous sommes hors du marché indien. Que se passera-t-il si la Chine décide de s'en prendre à nos récoltes de pois? Voulez-vous voir notre vulnérabilité dans le lin? Voici notre vulnérabilité dans le cas du lin.

Si vous regardez les exportations totales de graines de lin vers toutes les destinations, si nous perdons la Chine, nous les perdons aussi.

Pour commencer, si j'ai pris un vol de nuit et traversé deux fuseaux horaires pour venir ici, c'est pour dire au Comité que nous avons un problème urgent en matière de commerce international et que nous devons le régler rapidement.

Le président: Monsieur Sopuck, vous avez une minute, alors allez-y. Randy vous a en quelque sorte volé du temps.

M. Robert Sopuck: Je souhaite la bienvenue à M. Gerrard, qui est un de mes électeurs.

Pourriez-vous nous parler du stress que cela représente pour vous et votre famille d'un point de vue très personnel? Lorsque vous parlez à vos voisins, quel genre de stress ressentent-ils?

M. William Gerrard: Je pense que les gens sont inquiets. Le simple fait de pouvoir commercialiser une culture est évidemment vital, comme Brad l'a dit. Nous devons être en mesure d'acheminer la récolte vers les marchés. Si le prix est un peu plus bas pendant une courte période, la plupart des gens peuvent y faire face. Mais si la situation ne se règle pas assez rapidement, alors nous avons un plus gros problème, en ce sens que cela commence à avoir une incidence sur les flux de trésorerie à long terme, la rentabilité à long terme. Ensuite vous commencez à voir d'autres choses s'écrouler autour des fermes comme les prêts, les cultures, la machinerie — d'autres industries qui dépendent des agriculteurs.

C'est, je pense, tout ce que j'ai à dire à ce sujet.

M. Robert Sopuck: Merci.

Le président: Nous passons maintenant aux libéraux.

Monsieur Hébert, vous avez la parole.

[Français]

M. Richard Hébert (Lac-Saint-Jean, Lib.): Merci, monsieur le président.

[Traduction]

Le président: Je vais arrêter le chronomètre pendant une minute.

Quelqu'un peut-il aider nos invités à se brancher?

[Français]

M. Richard Hébert: C'est ce que j'allais suggérer.

Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être venus nous éclairer sur la situation.

Comme je viens du Québec, j'utilise la langue de Molière. Ma circonscription, Lac-Saint-Jean, produit un tiers du canola au Québec. Je voudrais en profiter pour dire à nos amis de La loyale Opposition de Sa Majesté qu'il est plus facile de donner des conseils lorsqu'on est assis dans le siège du passager que lorsqu'on a le volant entre les mains.

Une autre grande crise a touché le Canada de 2009 à 2016. On se rappellera aussi que, en 2014, le marché du canola a connu une baisse très importante. Le gouvernement libéral qui est arrivé au pouvoir en 2015 a résolu la crise assez rapidement. En 2016, on a pu surmonter cette crise. La ministre Bibeau, immédiatement après son entrée en fonction, a créé un groupe de travail où se sont rencontrées plusieurs personnes du domaine pour essayer de régler le problème et amorcer des discussions positives en vue de trouver des solutions. On sait l'importance qu'a la science dans ce conflit sur le commerce international du canola qui nous oppose à la Chine.

Monsieur Gerrard, avec votre femme et votre famille, vous faites de la production. À quel moment les producteurs de canola sont-ils payés pour la vente de leur production?

• (1700)

[Traduction]

M. William Gerrard: La traduction n'est peut-être pas très claire.

[Français]

M. Richard Hébert: D'accord.

Une fois que vous avez produit votre canola, à quel moment êtes-vous payé pour la vente de celui-ci?

[Traduction]

M. William Gerrard: Nous sommes payés chaque fois que nous vendons notre récolte. Parfois, nous pouvons la livrer en septembre, mais sans forcément en fixer le prix tout de suite. Nous fixons peut-être un prix plus tard. Chaque fois que nous évaluons ce prix sur le marché à terme, comme Brad l'a montré, le prix à terme change. Chaque fois que nous établissons le prix en fonction de ce marché, c'est à ce moment-là que nous sommes payés dans la plupart des cas.

Si nous choisissons de conserver nos récoltes... Pour ce qui est de ce que nous avons produit l'an dernier, à l'automne 2018, il en reste encore une partie dans les silos, mais 90 % de cette récolte est parti. Le prix a probablement été fixé pour 85 ou 80 % de cette production. Cela dépend essentiellement du moment où l'agriculteur choisit de livrer son grain et d'en fixer le prix.

[Français]

M. Richard Hébert: Quels sont vos besoins immédiats? Comment pourrait-on résoudre le problème?

[Traduction]

M. William Gerrard: Personnellement, je ne dirais pas que j'ai des besoins sérieux et immédiats, qu'il faut régler, sur le plan des flux de trésorerie. Ce qui m'inquiète le plus, c'est la rentabilité à long terme. Nous avons besoin de cultures rentables, et nous avons besoin de quelqu'un pour les acheter. C'est ce qui m'inquiète le plus.

[Français]

M. Richard Hébert: Lorsque la crise du canola est survenue, au cours du dernier mois, la Chine a décidé de suspendre l'importation de ce produit. Le ministère des Affaires étrangères de la Chine espérait que le Canada puisse collaborer avec celle-ci pour encourager le renforcement positif et continu de leurs liens. Ce ministère a aussi souligné que le Canada devrait instaurer des mesures concrètes afin de rectifier les erreurs du passé.

Ma question s'adresse à M. Hammer.

Le gouvernement de la Chine a-t-il précisé quelles erreurs il faudrait rectifier? S'il y a eu des erreurs, quelles mesures concrètes pourrions-nous appliquer?

[Traduction]

M. Brad Hanmer: Désolé, l'interprétation est devenue inaudible. Quelle était la question?

Le président: Il vous reste moins d'une minute, alors la réponse devra être brève.

Allez-y, monsieur Hébert. Nous n'avons pas compris la question.

[Français]

M. Richard Hébert: D'accord.

Lorsque la Chine a décidé de cesser l'importation du canola, elle s'est supposément basée sur des erreurs qui auraient été commises.

S'il y a eu en effet des erreurs, quelles sont-elles et comment faudrait-il les rectifier?

[Traduction]

M. Brad Hanmer: Vous me demandez si des erreurs ont été commises. Encore une fois, je ne suis pas expert en commerce international, mais je sais qu'il y a eu un conflit avec la Chine qui n'était pas fondé sur des données scientifiques et à cause duquel les familles comme les trois nôtres subissent les conséquences de ce qui se passe sur la scène politique. Je ne suis pas expert en la matière. Les erreurs qui ont été commises sont de votre ressort au Parlement.

Des erreurs ont été commises en cours de route. Je suis sûr que nous avons tous déjà vu cela, mais nous n'avons jamais vu une attaque aussi délibérée contre notre économie que celle qui a frappé le canola, parce qu'elle nous a frappés là où ça fait mal.

Ce n'est pas fondé sur la science. Nous allons cocher cette case. Ce n'est pas un différend commercial fondé sur la science.

Le président: Merci, monsieur.

Nous avons ici une brochure du Conseil canadien du canola qui montre que même si la Saskatchewan produit la moitié de la récolte, le canola est produit dans presque toutes les provinces du Canada, sauf, je crois, à Terre-Neuve-et-Labrador. Cela touche toutes les régions du pays.

Nous allons maintenant passer au NPD pour cinq minutes.

Madame Duncan, de l'Alberta, vous avez la parole.

Mme Linda Duncan (Edmonton Strathcona, NPD): Merci beaucoup. Merci à tous d'être venus témoigner.

Monsieur Gerrard, vous avez dit — et corrigez-moi si je me trompe — que 90 % du canola a été vendu et que son prix a été établi. Cela veut-il dire qu'il n'en reste que 10 % dans les silos et qu'on ne le vend pas?

M. William Gerrard: Je parlais de ma situation personnelle.

Mme Linda Duncan: C'est seulement votre situation personnelle, et je voudrais alors savoir si nous avons une idée du pourcentage de canola qui reste dans les silos des fermes, dont la valeur tombe en flèche, qui n'a pas été vendu ou dont le prix n'a pas été fixé?

M. William Gerrard: Je n'ai pas ce chiffre en tête. Je tiens à dire que Brad pourra vous le donner.

Mme Linda Duncan: Je pense qu'il a une estimation.

Allez-y.

• (1705)

M. Brad Hanmer: Oui, selon les estimations des analystes du commerce — je serais heureux de partager mes sources; il s'agit principalement de Statistique Canada — environ 340 millions de dollars de canola dont le prix n'a pas été fixé se trouvent actuellement dans les silos. Cela ne tient pas compte des cultures — si vous regardez le graphique que j'ai ici.

Dans ma propre ferme, depuis la crise, il est très difficile d'envoyer une récolte de canola vendue à des entreprises comme Viterra ou Richardson, pour se faire payer. Ces contrats sont refoulés. Même si nos prix ne peuvent pas baisser, nous ne pouvons pas envoyer notre grain, parce que ces entreprises sont maintenant acculées au pied du mur, ne sachant pas où exporter la récolte. Lorsque vous perdez votre plus grand marché d'exportation, c'est la débâcle. Nous commençons maintenant à voir des répercussions sur d'autres produits. C'est une question dont nous verrons la réponse dans les chiffres de Statistique Canada de l'année prochaine. Selon les meilleures estimations commerciales, je dirais qu'il y a 340 millions de dollars qui dorment dans des fermes qui ont déjà subi cette érosion des prix de 340 millions de dollars.

Mme Linda Duncan: Très bien. Merci.

Si j'ai bien compris, de nombreux agriculteurs vont avoir de la difficulté à payer pour les semences, même s'ils décident de planter du canola cette année. Beaucoup de nos producteurs seront touchés, non seulement cette année, mais l'année prochaine. Y a-t-il des producteurs qui ont même de la difficulté à financer l'achat de semences pour le canola ou tout autre produit?

M. Leroy Newman: Je ne dirais pas que c'est un problème actuellement parce que nous planifions pour l'avenir. Pour chaque année de production agricole, vous devez établir un budget.

Ce qui se passe maintenant, c'est que nous n'avons aucun revenu futur. Nous commençons maintenant à établir le prix de la récolte de l'an prochain. Nous commençons à le faire graduellement à l'automne. Comme ce n'est pas un bon prix, les producteurs attendent. Ce qui est le plus effrayant, c'est que nous attendons pour vendre, si bien que l'argent ne rentre pas parce que cela va nous enlever tous nos profits.

Mme Linda Duncan: Je viens de rencontrer des producteurs albertains qui m'ont dit qu'il y avait eu des ventes d'huile de canola à la Chine. Avons-nous des inquiétudes à ce sujet ou la menace de suspension pèse-t-elle également sur la vente de l'huile de canola. Pensez-vous que si vous pouviez obtenir des revenus, y compris du gouvernement fédéral, il serait possible d'accroître la valeur ajoutée? Cela aiderait-il certains producteurs, du moins dans l'intervalle?

M. William Gerrard: L'expansion des usines de trituration est une solution à long terme. Pour ma part, je vends probablement 95 % de mon canola à des usines de trituration, alors ce n'est pas vraiment...

C'est pourquoi je dis, lorsque vous posez une question générale sur le financement ou les livraisons, que la situation est très différente d'un agriculteur à l'autre. Ma situation est entièrement différente. Nous avons eu la chance d'avoir de bonnes cultures dans notre région, et je ne sais donc pas s'il y a un grave problème de trésorerie dans ma région. Dans d'autres régions où il y a eu des sécheresses, je suis sûr que c'est probablement le cas.

Oui, je pense que la valeur ajoutée est une bonne solution à long terme, dans la mesure où elle est dictée par le marché.

M. Brad Hanmer: Pour que les choses soient claires pour le Comité — et je vous invite à vérifier mes chiffres —, selon l'Association canadienne des transformateurs d'oléagineux, environ 28 % de l'huile et du tourteau de canola transformés au Canada est destiné à la Chine, ce qui veut dire que nous sommes également vulnérables en ce qui concerne l'huile et le tourteau.

Mme Linda Duncan: J'ai remarqué que la France importe une quantité assez importante, mais ce n'est rien par rapport à la Chine, au Japon ou au Mexique. Par contre, l'Allemagne n'est que le

deuxième pays d'Europe... Est-ce parce qu'il s'agit d'une culture génétiquement modifiée? Est-ce la raison pour laquelle les Européens n'achètent pas de canola?

M. Brad Hanmer: Non, c'est parce que l'Allemagne a également une industrie florissante du colza.

Mme Linda Duncan: Qu'en est-il des autres pays d'Europe?

M. Brad Hanmer: Leur demande d'huile de canola est un peu différente. M. White pourrait peut-être nous aider à cet égard. Si vous demandez si les OGM posent un problème en Europe, la réponse est non.

Mme Linda Duncan: D'accord, je sais que cela a été...

M. Brad Hanmer: Ils ne cultivent pas le canola là-bas. Ils achètent l'huile.

Mme Linda Duncan: Ils achètent l'huile de canola.

M. Brad Hanmer: Oui.

Mme Linda Duncan: D'accord. Je crois savoir qu'une bonne partie de l'huile est destinée à la machinerie, mais pas nécessairement à la consommation humaine.

M. Brad Hanmer: Oui, ce pourrait être du colza industriel pour le biodiesel ou du colza de qualité alimentaire, mais il y a de l'huile de canola vendue en Europe.

Mme Linda Duncan: Donc, si nous avons complètement perdu...

Le président: Désolé, votre temps est écoulé.

Mme Linda Duncan: D'accord, quelqu'un d'autre peut poser la question.

Le président: Pour une visiteuse, vous posez de très bonnes questions, et nous vous en sommes reconnaissants, mais votre temps est écoulé.

Nous allons maintenant passer aux libéraux. Madame Ludwig, vous avez cinq minutes. Allez-y.

Mme Karen Ludwig (Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, Lib.): Merci, monsieur le président, et merci à vous tous de votre témoignage d'aujourd'hui. Cela vaut également pour le monsieur à l'arrière.

Je ne viens pas de l'Ouest. Je vis dans l'Est, et je sais certainement que lorsqu'il y a des répercussions sur nos pêches dans nos collectivités, c'est important, et cela a un véritable effet d'entraînement. Je vois les choses sous cet angle. De plus, avant d'avoir l'honneur de représenter Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, j'ai enseigné le commerce international pendant plus de 20 ans.

Ma question s'adresse à vous trois, messieurs. Vous avez manifestement fait le choix conscient d'être agriculteurs, même si vous avez vu vos parents, vos grands-parents et vos arrière-grands-parents, dans certains cas, subir ce genre de choses. Quels conseils donneriez-vous à vos enfants à l'avenir? Nous savons, comme vous l'avez mentionné, que sur les marchés mondiaux, le risque est plus élevé et qu'il y a un certain degré d'incertitude. Comment leur conseillerez-vous de s'y prendre?

• (1710)

M. William Gerrard: Je vais commencer.

Je les équiperai bien pour gérer les risques. Je m'assurerais également qu'ils savent comment envisager le pire scénario. Des programmes comme l'assurance-récolte et Agri-stabilité sont importants pour les agriculteurs, et nous sommes prêts à y cotiser en prévision du pire scénario.

Mme Karen Ludwig: Prévoyez-vous, monsieur Gerrard, que l'assurance-récolte pourrait augmenter?

M. William Gerrard: Parlez-vous des paiements aux agriculteurs?

Au Manitoba, notre régime d'assurance-récolte étant fondé sur le rendement, il ne couvrirait aucune perte de prix. Agri-stabilité le ferait.

Mme Karen Ludwig: Monsieur Newman.

M. Leroy Newman: En Alberta, l'assurance-récolte protège les prix.

Pour ce qui est des conseils à donner à mes enfants, nous avons diversifié nos activités avec notre bétail et d'autres choses. Lorsque j'allais à l'école dans l'Est, beaucoup de gens travaillaient hors ferme pour diversifier leurs activités, parce que nous ne sommes pas toujours occupés. De nombreux agriculteurs ont différentes façons de diversifier leurs activités pour leurs enfants, par exemple dans les ateliers de soudage, parce qu'il est parfois impossible de gagner sa vie dans une entreprise aussi risquée.

Mme Karen Ludwig: Monsieur Hanmer, je vais vous poser une question précise et vous remercier. Vous avez un baccalauréat en sciences de l'agriculture. Quels changements avez-vous observés depuis vos études? Lorsqu'il y a eu des périodes d'incertitude et des crises commerciales par le passé, comment ont-elles été surmontées par rapport à aujourd'hui?

M. Brad Hanmer: C'est une excellente question. Encore une fois, ce n'est pas la première crise que nous voyons. La grande différence, c'est que nos fonds de roulement ont presque triplé depuis que j'ai commencé à pratiquer l'agriculture en 1996, de sorte que cela se répercute énormément sur les coûts et les risques que nous assumons chaque année dans les champs. Pour ce qui est de la gestion des risques, des connaissances financières et de l'agronomie, tous les enjeux sont beaucoup plus importants aujourd'hui qu'ils ne l'étaient à l'époque. Nous sommes maintenant dans un univers plus complexe. Vous devez être prêt à prendre des risques; c'est un fait. Mais il faut aussi savoir comment atténuer les risques.

Ce dont nous pouvons nous passer, c'est de l'incertitude dans nos marchés. C'est donc pourquoi nous demandons à notre gouvernement des relations commerciales stables. Les risques que nous sommes prêts à assumer sont liés aux conditions météorologiques et aux cours des produits de base — c'est le jeu de l'agriculture —, mais nous avons besoin d'un accès stable au marché.

Mme Karen Ludwig: Merci.

En ce qui concerne les relations canado-américaines, nous savons que nous dépendons beaucoup de nos exportations vers un pays en particulier. Y a-t-il d'autres situations comparables à la forte dépendance globale du Canada à l'égard de la Chine à l'heure actuelle?

C'est une grande question en deux volets.

La Chine et l'Australie ont signé un accord commercial en 2015. Cela a-t-il eu un effet sur leurs relations et l'harmonisation des tarifs douaniers?

M. Brad Hanmer: Ce n'est pas mon domaine d'expertise, et je n'ai donc pas de réponse à cette question.

M. Leroy Newman: C'est mon domaine, et je ne pense pas que... Le marché était le marché, nous le suivions et nous en tenions compte. Les prix du canola n'ont pas été mauvais ces deux dernières années, alors cela ne devrait pas...

Mme Karen Ludwig: Cette question est pour vous trois. Vendez-vous directement à Richardson ou à Viterra?

M. Leroy Newman: Ou à Cargill, ou peu importe... Nous vendons à plusieurs entreprises.

Nous vendons par tranches tout au long de l'année, simplement pour gérer le risque parce que le prix pourrait augmenter ou diminuer, et tout le monde garde donc 10 %. C'est une des raisons...

Mme Karen Ludwig: J'ai une dernière petite question sur la main-d'oeuvre.

Une des choses dont nous avons entendu parler lorsque nous avons parcouru le pays au sujet du PTPGP, c'est que les fermes risquaient de ne pas trouver suffisamment de travailleurs. Comment prévoyez-vous, compte tenu de ce niveau d'incertitude, assurer la main-d'oeuvre pour la prochaine année?

M. Brad Hanmer: Dans notre ferme, avec la disparition des champs de pétrole, nous ne manquons pas de main-d'oeuvre prête à travailler chez nous en ce moment.

M. Leroy Newman: Nous avons des enfants qui commencent à travailler dans l'agriculture en ce moment, alors nous avons beaucoup d'aide, et tout le monde a plus de machinerie.

Mme Karen Ludwig: D'accord, merci.

Le président: Merci. Votre temps est écoulé, et cela termine le premier tour de questions.

Il nous reste probablement du temps pour deux autres interventions cet après-midi. Nous allons donc commencer tout de suite, en donnant d'abord la parole aux libéraux.

Monsieur Peterson, c'est à vous.

M. Kyle Peterson (Newmarket—Aurora, Lib.): Messieurs, merci d'être venus aujourd'hui. C'est une journée riche en information.

Je viens d'une région plutôt urbaine du pays, située juste au nord de la ville de Toronto, mais comme vous pouvez le constater en me voyant, j'adore manger et je peux donc apprécier tout le travail que vous faites pour les Canadiens. Je vous félicite pour vos efforts et les belles réussites que sont devenues vos entreprises.

Comme beaucoup de gens de l'Est du Canada, certains de mes ancêtres étaient de l'Ouest. Mes grands-parents sont originaires de Teulon, au Manitoba. Je ne pense pas que ce soit dans la circonscription de M. Sopuck, mais probablement dans celle de M. Bezan. Je suis ravi de voir que le Manitoba est représenté ici aujourd'hui.

J'aimerais avoir un peu plus de renseignements sur votre industrie. À mon avis, nous ne comprenons pas ou ne connaissons pas bien les progrès accomplis par l'industrie agricole en matière d'innovation et de technologie. La culture du canola en est probablement le meilleur exemple. Grâce aux procédés mis en place, vos récoltes n'ont cessé d'augmenter, et ce succès est en grande partie attribuable à la technologie et à l'innovation.

Pouvez-vous prendre un moment pour nous expliquer l'importance que cela revêt dans vos secteurs?

• (1715)

M. William Gerrard: Oui, je peux vous en glisser un mot.

Nous arrivons maintenant à contrôler l'humidité de manière plus efficace, ce qui est particulièrement important dans certaines régions sèches de l'Ouest canadien. Nous allons passer à une culture sans labour qui permet de mieux conserver l'humidité et d'augmenter nos rendements. Nous avons commencé à utiliser plus d'engrais et de meilleures techniques d'ensemencement et à épandre les semis et les engrais de manière plus ciblée. Nous avons simplement plus de connaissances et, c'est vrai, une technologie plus poussée.

Cela nous a vraiment permis d'accroître notre production. Dans le passé, par exemple, une récolte de 50 à 55 boisseaux de blé par acre nous paraissait très bonne. En l'espace de quelques années, nous avons presque doublé notre production, c'est énorme. Il faut tenir compte de cela quand nous parlons de transport ferroviaire et d'autres choses du genre.

M. Leroy Newman: Les nouvelles technologies dont nous disposons maintenant nous permettent de faire un usage plus efficace des engrais et de réduire les pulvérisations et les produits chimiques. En procédant par rotation, nos cultures sont moins exposées qu'avant aux maladies et à d'autres problèmes.

De plus, comme l'a fait remarquer mon collègue, nos rendements ont presque doublé. Il y a une diversité de raisons à cela, mais nos semences sont de bien meilleure qualité. Ce n'est pas seulement une question de modification génétique. C'est en grande partie le résultat de nos bonnes pratiques. Tout le monde s'est amélioré.

Les agriculteurs de la Saskatchewan arrivent toujours à concevoir un nouveau semoir pneumatique ou des machines encore plus novatrices et efficaces; notre pays est formidable à cet égard et il y a beaucoup d'innovation ici.

M. Brad Hanmer: Je veux seulement ajouter que l'arrivée du GPS est ce qui nous a orientés vers une gestion contrôlée des parcelles. Aujourd'hui nous sommes aussi engagés dans l'agriculture de précision et nous établissons des plans de nutriments ciblés qui assurent un contrôle automatique de la distribution des différents engrais au fur et à mesure que nous nous déplaçons sur les parcelles. Cela nous permet d'établir un plan de nutriments propre à chaque parcelle.

L'hybridation du canola est une innovation. L'une des plus grandes avancées de ma carrière d'agriculteur a été d'avoir réussi à faire du canola un athlète olympique dont la génétique fait ses preuves une fois par année. Cela a eu un effet de levier, comme vous l'avez constaté. Le maïs est un hybride et d'autres cultures dans le monde sont également hybrides, mais l'hybridation du canola a été une avancée spectaculaire.

J'aimerais expliquer comment nous établissons le prix de nos produits. Les agriculteurs n'apportent pas leur canola au silo-élévateur pour savoir combien ils peuvent en obtenir. Nous avons un plan de trésorerie stratégique qui comprend, par exemple, l'utilisation de contrats à terme de la bourse ICE Futures de Winnipeg, où nous disposons de mécanismes pour retarder les risques liés aux prix. Nous pouvons faire cela aussi.

C'est dans cette direction que nous nous tournons pour l'avenir. Le canola ne performe pas bien sur les marchés des contrats à terme en ce moment. Il y a beaucoup de risques en jeu.

M. Kyle Peterson: C'est ce qui explique la courbe descendante.

M. Brad Hanmer: Oui, tout à fait.

M. Kyle Peterson: Monsieur le président, combien de temps me reste-il?

Le président: Vous avez 30 secondes.

M. Kyle Peterson: J'aimerais aussi parler de la transformation, parce qu'en Ontario, nous avons des usines de transformation, comme vous le savez sans doute.

Vendez-vous vos graines à ces transformateurs? J'imagine que c'est comme ça que cela fonctionne?

M. Brad Hanmer: C'est exact. Nous en vendons une partie directement au réseau de silos-élévateurs et ces graines sont ensuite exportées sous forme brute directement vers des pays comme la Chine.

Par ailleurs, je pense que plus de la moitié des graines — et Rick White pourra me rafraîchir la mémoire — est broyée au pays dans des usines de broyage. Cette opération se fait ici. Le marché nord-américain est notre plus gros marché d'huile de canola.

Le tourteau, le sous-produit de l'extraction de l'huile, est généralement destiné à l'alimentation animale. C'est une source de protéine à forte concentration de grande valeur pour l'alimentation animale.

Nous nous appuyons donc sur deux facteurs pour établir le prix. Une partie des graines est directement expédiée sur le marché d'exportation et l'autre est envoyée au broyage. Une partie des graines est broyée et consommée ici et l'autre est exportée partout dans le monde.

M. Kyle Peterson: Je vous remercie pour ces renseignements.

Le président: Nous avons le temps pour une autre question et c'est au tour des conservateurs. Nous allons répartir le temps entre MM. Barlow et Maguire.

Allez-y messieurs.

• (1720)

M. John Barlow: J'ai deux petites questions.

Premièrement, monsieur Newman, je voudrais vérifier vos chiffres. Vous avez dit que vous aviez établi un prix de 11 \$ le boisseau et que ce prix est maintenant autour de 9 \$. Vous avez aussi dit que vous aviez prévu une marge bénéficiaire d'environ 115 \$ l'acre, mais qu'elle est aujourd'hui réduite à 14 \$ l'acre — dans les conditions idéales, sans sécheresse ni problème du genre.

Quelles sont les répercussions sur votre exploitation?

M. Leroy Newman: Oui, c'est exact. J'aurais pu fixer le prix de la récolte et l'investir dans les contrats à terme, à un prix maximal de 11 \$ et ramener ce prix au niveau que vous pouvez voir actuellement sur les marchés au comptant, soit 9,50 \$, ou n'importe un prix entre les deux.

Désolé, quelle était votre question?

M. John Barlow: Partir d'environ 115 \$, comme vous l'espérez, et descendre à 14 \$, c'est plutôt serré comme marge de profit.

M. Leroy Newman: Oui, c'est vraiment serré. En plus des problèmes dont nous parlons, du bain de sang qui nous attend, c'est notre gagne-pain. Supposons que je prenne les 5 % de mon champ que je ne cultiverai peut-être pas et que j'y plante de l'orge, si tout le monde fait la même chose, cette céréale ne pourra soutenir une hausse de 5 % de la production parce que sa valeur s'effondrera également.

Nous avons peur actuellement et, en écoutant les témoignages ici aujourd'hui, j'ai encore plus peur. Vous, vous aurez un chèque de paie l'an prochain; vous le savez tous. Or, nous sommes réunis ici en train de dire: « Bon sang, ça va vraiment nous faire perdre tous nos revenus. »

Nous sommes prêts à faire face à une perte. Je peux prévoir cela comme un risque. Je sais que je n'aurai probablement aucun profit cette année. Nous essayons de réduire la perte au minimum. C'est ce qui me préoccupe.

M. John Barlow: Un peu plus tôt, M. McClean nous a expliqué combien il lui en coûterait d'agrandir sa capacité d'entreposage. Il a fait un calcul rapide et est arrivé à 450 000 \$, si jamais il ne réussissait pas à acheminer sa récolte de canola. J'imagine que cela rongerait cette marge bénéficiaire de 14 \$ l'acre que vous pourriez obtenir selon vos prévisions actuelles.

M. Leroy Newman: Il n'en reste rien.

Quand nous avons eu le même problème avec nos pois l'an dernier, j'ai entreposé les pois, j'avais espoir. Cela m'a permis de tenir le coup, mais je pouvais en transférer qu'une certaine quantité. À cause de la sécheresse qui m'a frappé l'an dernier, j'ai pu en transférer davantage.

M. John Barlow: J'ai une dernière question avant de céder la parole à mon collègue.

Monsieur Hanmer, vous avez dit que vous étiez propriétaire d'une entreprise de vente au détail d'intrants agricoles. J'ai reçu des appels de certains concessionnaires de machines agricoles de ma circonscription, dont Cervus, de High River. Ses producteurs ont annulé leurs commandes d'équipement. L'entreprise a perdu des millions de dollars de ventes.

Quel est l'effet domino? Je sais que nous parlons des producteurs ici, mais dans votre milieu, vous êtes en communication avec d'autres détaillants de l'ouest du Canada. Quel est l'impact sur les autres acteurs du milieu, à part les producteurs?

Il me reste qu'une minute environ.

M. Brad Hanmer: À part les producteurs, l'impact pour une entreprise d'intrants comme la mienné, c'est que les agriculteurs produiront une récolte et qu'ils achèteront des intrants, mais le problème, c'est qu'ils doivent se procurer le bon produit, pour la bonne parcelle, au bon moment. C'est le principal impact. C'est une question de logistique.

Le deuxième, c'est qu'il y a encore beaucoup d'incertitude. À en juger par toute l'information que vous avez obtenue ici, au Comité, l'avenir n'est pas brillant. Les agriculteurs doivent donc prendre des décisions très difficiles et jouer davantage à la défensive qu'à l'attaque. Tout dépend des achats qu'ils font. Ils doivent réévaluer leurs besoins et choisir entre ce qu'ils souhaitent faire et ce qu'ils doivent faire.

Je pense que beaucoup mettent leurs plans stratégiques à la poubelle à cause des risques. Actuellement, aucune récolte ne suscite l'enthousiasme chez aucun d'entre nous.

M. John Barlow: Je vous remercie.

Je cède la parole à M. Maguire.

M. Larry Maguire (Brandon—Souris, PCC): Je vous remercie, cher collègue; monsieur le président, je vous remercie également de me donner du temps.

Monsieur le président, faute de temps, je veux simplement déposer des demandes d'information. Ce sont des renseignements qui pourraient nous être utiles pour notre travail.

À ma connaissance, le comité du commerce international n'a plus de réunion à son horaire sur ce sujet. Je pense qu'il serait important d'obtenir certains renseignements, notamment concernant le protocole d'entente de 2016 sur le canola signé par le gouvernement chinois.

Je pense aussi à d'autres renseignements concernant les agriculteurs. Je demanderais le dépôt du plan du gouvernement concernant l'acheminement du canola actuellement stocké dans les silos des agriculteurs. Nous avons déjà obtenu quelques réponses à cet égard.

Je voudrais savoir si j'ai le feu vert du président pour déposer ces demandes.

Le président: Vous n'avez qu'à nous les laisser. Je ne sais pas si elles doivent être dans les deux langues, mais nous allons nous en occuper.

Si vous le souhaitez, vous avez le temps de poser une question au témoin.

M. Larry Maguire: Oui, je vais le faire. Je vais d'abord déposer mes demandes et je les distribuerai.

Merci à nos témoins d'être venus aujourd'hui.

Vous nous avez exprimé un large éventail de points de vue. Pensez-vous que le gouvernement était prêt à réagir rapidement au problème de la suspension, par le gouvernement chinois, des permis d'exportation des producteurs de grains?

L'un ou l'autre d'entre vous peut répondre.

M. Leroy Newman: Je ne suis pas spécialiste du commerce international, mais quand la nouvelle est tombée, nous avons tous suivi la situation de près. Nous vendions du grain lorsque cette suspension a eu lieu. Nous étions paniqués. Nous étions inquiets parce nous avons connu un problème similaire avec l'Inde il y a deux ans, exact? Nous avons essayé de nous mettre à l'abri, mais non, vous ne pouvez pas... Nous avons fait ce qui nous semblait le mieux. Le jeu politique est parfois impitoyable.

• (1725)

M. Larry Maguire: Comme notre première réunion sur le sujet a eu lieu il y a trois semaines, je dis seulement qu'il y a... Vous avez certes insisté sur l'importance de régler ce...

M. Leroy Newman: Ce que j'apprends à ces réunions, c'est que je vais attendre un an et demi avant que ce problème soit réglé, si jamais il l'est.

M. Brad Hanmer: La plupart d'entre nous... La plupart des agriculteurs ont appris la nouvelle au début de décembre et nous avons pris des dispositions pour vendre nos récoltes fin janvier, début février.

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

M. Larry Maguire: Je vous remercie, monsieur le président.

Le président: Cela met fin à la période des questions, mais si les témoins veulent bien rester, nous avons quelques points à traiter ici.

M. Colin Carrie est absent, mais il a déposé une motion. Sa collègue va la lire aux fins du compte rendu.

Madame Vecchio, allez-y.

Mme Karen Vecchio (Elgin—Middlesex—London, PCC): Je vous remercie, monsieur le président.

Puisque nous parlons d'agriculture, nous sommes à même de constater que les échanges internationaux nous posent des problèmes. Je dépose au comité une motion présentée par Colin Carrie:

Que, conformément à l'article 108(2) du Règlement, le Comité entreprenne une étude d'au moins deux réunions concernant la perte de l'exemption « Buy American » par le Canada et de comment cela affecte la capacité des entreprises canadiennes à commercer et à remporter des contrats d'approvisionnement américains, attendu que le Mexique a maintenu son exemption; que l'étude commence au plus tard le jeudi 16 mai 2019; et que le Comité rédige un rapport à être présenté à la Chambre basé sur les avis des témoins.

La raison pour laquelle je dépose cette motion, c'est que le décret présidentiel « Buy American » aura des répercussions désastreuses sur les travailleurs et les entreprises du Canada qui font surtout affaire avec les États-Unis.

Dans ma circonscription d'Elgin-Middlesex-London, l'entreprise manufacturière IPEX Management Inc. emploie environ 160 travailleurs à London, en Ontario. C'est un exemple d'entreprise qui sera touchée par le décret présidentiel.

En tant que chef de file des systèmes de tuyauterie thermo-plastique, IPEX Management Inc. conçoit et fabrique la gamme la plus complète et la plus connue de tuyauterie intégrée. Ses produits sont utilisés à des fins municipales, industrielles, commerciales et résidentielles à travers le continent. L'usine d'IPEX Managements Inc. de London exporte 80 % de ses produits aux États-Unis. L'an dernier, sur un chiffre d'affaires de près d'un milliard de dollars, 80 % des ventes étaient destinées au marché américain.

L'usine de London vient d'investir 5 millions de dollars dans la recherche et le développement, dans l'espoir d'augmenter de 20 % ses produits destinés au marché américain. Les appels « Buy American » continueront à se faire entendre aux États-Unis, au détriment des travailleurs et des contrats canadiens parce que le

Canada n'a pas obtenu la même exemption que le Mexique a obtenue aux termes de l'AEUMC. Au cours des prochains mois, le Canada commencera à ressentir les effets de l'AEUMC, et des emplois seront perdus.

J'espère sincèrement que le Comité se penchera sur ce problème et reconnaîtra que le décret présidentiel « Buy American », émis le 31 janvier 2019 et prévoyant une période de mise en vigueur de 90 jours, aura un énorme impact non seulement sur l'usine de London, en Ontario, mais sur tout le monde, notamment sur les agriculteurs comme ceux que nous recevons aujourd'hui.

Je vous remercie.

Le président: Merci, madame Vecchio.

Cela met fin à notre journée.

Messieurs, merci beaucoup d'être venus. Pour des agriculteurs qui veulent vendre leurs récoltes, la situation est déjà difficile quand les choses vont bien. Lorsque votre marché est en déroute, comme c'est le cas actuellement, je ne peux imaginer à quel point ce doit être pénible.

Comme vous le constatez, nous avons beaucoup de pain sur la planche. Notre comité n'est habituellement pas aussi partisan, mais nous allons faire notre possible pour vous aider à commercialiser vos produits dans le futur.

Merci d'être venus.

La séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Les délibérations de la Chambre des communes et de ses comités sont mises à la disposition du public pour mieux le renseigner. La Chambre conserve néanmoins son privilège parlementaire de contrôler la publication et la diffusion des délibérations et elle possède tous les droits d'auteur sur celles-ci.

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

Aussi disponible sur le site Web de la Chambre des communes à l'adresse suivante : <http://www.noscommunes.ca>

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

SPEAKER'S PERMISSION

The proceedings of the House of Commons and its Committees are hereby made available to provide greater public access. The parliamentary privilege of the House of Commons to control the publication and broadcast of the proceedings of the House of Commons and its Committees is nonetheless reserved. All copyrights therein are also reserved.

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act*. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act*.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

Also available on the House of Commons website at the following address: <http://www.ourcommons.ca>