



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

AGRI • NUMÉRO 012 • 2^e SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 5 février 2008

—
Président

M. James Bezan

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

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

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

Le mardi 5 février 2008

•(0905)

[Traduction]

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

Nous amorçons aujourd'hui notre étude sur les prix élevés des intrants auxquels font face les agriculteurs canadiens. Je suis vraiment heureux que nous ayons parmi nous M. Bob Friesen — qui n'est guère étranger à notre comité — de la Fédération canadienne de l'agriculture; MM. James Mann et Glenn Caleva de Farmers of North America Inc.; MM. Pierre Lemieux et Gilbert Lavoie de l'UPA, et MM. Richard Phillips et Leo Meyer des Producteurs de grains du Canada.

Je vous souhaite à tous la bienvenue et vous remercie d'avoir pris le temps de venir assister à nos travaux. Il s'agit d'une étude importante. Au cours des derniers mois, nous avons entendu bien des choses à ce sujet, au sujet du prix du prix des intrants qui augmente, particulièrement en ce qui a trait aux engrais, surtout à l'approche de la saison printanière.

Nous amorçons la séance par les déclarations préliminaires de chacun. Je vous prierais de vous limiter à 10 minutes — et nous nous en tiendrons à cela — afin d'avoir suffisamment de temps pour discuter en table ronde.

Monsieur Friesen, auriez-vous l'amabilité de commencer?

M. Bob Friesen (président, Fédération canadienne de l'agriculture): Merci beaucoup, monsieur le président. C'est un plaisir pour moi que d'être invité à vos audiences en compagnie de collègues qui se trouvent à l'autre extrémité de la table.

J'essaierai d'être bref. Comme vous le savez, quand on commence à parler du prix des intrants, il y a beaucoup à dire et je serai tout à fait disposé à répondre aux questions que vous pourrez me poser par la suite.

Vous savez sans doute comment sont calculées les marges bénéficiaires à la ferme. Il s'agit bien entendu du revenu brut, c'est-à-dire le prix par unité multiplié par le volume, moins le prix des intrants. Je tiens à féliciter votre comité d'avoir reconnu l'importance des intrants. Je tiens également à féliciter votre gouvernement qui a annoncé au printemps l'investissement de 400 millions de dollars dans ce que l'on appelle le coût de production. Nous savons que ce montant n'a pas été calculé en fonction du coût de production et que bien sûr, les chèques sont toujours plus petits que nous aimerions qu'ils soient quand ils arrivent chez le producteur. Pour la première fois depuis fort longtemps, cette notion est reconnue de façon concrète, d'une manière qui a des répercussions sur le coût de production et sur la marge bénéficiaire des producteurs. Bien souvent, nous ne pensons qu'au prix, mais le prix des intrants a une part considérable dans tout cela.

Le prix des intrants et les différentes dynamiques en ce qui a trait à ceux-ci varient également d'un secteur à l'autre. Bien entendu, dans le cas des grains et des oléagineux, il est question d'engrais, et les engrais représentent 46 p. 100 du prix des intrants du céréaliculteur. Dans le cas des pesticides, les engrais représentent 33 p. 100 de prix des intrants du céréaliculteur. Bien entendu, il y a aussi le combustible, et nous savons tous que le prix de ces éléments a augmenté.

Quand il est question des bovins, l'alimentation représente un élément considérable des intrants du producteur, tout comme le système de réglementation d'ailleurs, bien que cela puisse s'appliquer à tous les autres agriculteurs.

Dans le domaine horticole, c'est la main-d'oeuvre qui joue un rôle important et elle représente environ 40 à 60 p. 100 du coût de production.

Comme la proportion des intrants varie d'un secteur à l'autre, j'en traiterai brièvement. Ainsi, il ne suffit pas de considérer uniquement l'augmentation des coûts. Il faut aussi regarder ce qui se produit dans les pays avec lesquels nous sommes en concurrence. Par exemple, il est facile de regarder du côté des États-Unis. Dans le cas de l'industrie horticole, par exemple, il se pourrait que ce soit d'autres pays avec lesquels nous sommes en concurrence, et la main-d'oeuvre dans ce secteur représente alors une part encore plus importante.

Comme je l'ai mentionné plus tôt, quand il est question de céréales et d'oléagineux, les engrais et les pesticides représentent des coûts très élevés. Vous êtes peut-être au courant de l'étude commandée par KAP, c'est-à-dire Keystone Agricultural Producers et réalisée par PricewaterhouseCoopers, qui traite de l'augmentation du prix des engrais de même que des écarts entre ce que les agriculteurs du Manitoba et de la Saskatchewan paient, et ce que les agriculteurs du Dakota du Nord paient. Dans ce document, il est également question des prix du carburant et des engrais; ainsi, une augmentation de 1¢ le litre du carburant se traduit par une augmentation de 28 millions de dollars pour les agriculteurs du Canada. Une augmentation de 1¢ le kilogramme pour les engrais représente un total de 61 millions de dollars pour l'ensemble des agriculteurs canadiens. Bien sûr, si vous additionnez tout cela, le total peut être assez élevé.

Il faut reconnaître que nous avons une frontière ouverte avec les États-Unis de sorte que nos agriculteurs sont également en concurrence avec les agriculteurs américains. L'étude KAP montre aussi qu'il y a un écart de prix en ce qui a trait aux engrais. Selon la compagnie de recherche Thomsen, cet écart qui était de 1 p. 100 en 2004 est passé à 10 p. 100 en 2006. PricewaterhouseCoopers montre que cet écart de prix entre le Manitoba et la Saskatchewan et le Dakota du Nord est en moyenne de 33 p. 100 pour 2007, et qu'il peut atteindre 63 p. 100 pour l'anhydride. N'oubliez pas que nous devons concurrencer ces agriculteurs.

Il y a aussi la question des pesticides, et je sais que la FNA et M. Mann vous parleront davantage du PIAP, du PIAPDA et des étiquettes de l'ALENA. Je serai à votre disposition pour répondre à vos questions sur ce sujet. Il suffit pour le moment de dire que notre position a toujours été qu'il ne faut pas retirer un outil pour le remplacer par un autre. Il faut garder les outils existants, tous les outils de la boîte à outils dont ont besoin les agriculteurs. Je pense qu'il est plus sage de garder le PIAP, de même que le PIAPDA et des étiquettes de l'ALENA, et je sais que nous y reviendrons plus tard.

• (0910)

Comme je l'ai dit plus tôt, la main-d'oeuvre constituée de 40 à 60 p. 100 des intrants de l'industrie horticole, ce qui représente entre 4 000 et 5 000 \$ par acre. Prenons l'exemple de l'Ontario où le salaire dans le domaine horticole est de 8,58 \$ l'heure pour les travailleurs non étrangers; à cela s'ajoute une somme de 3 \$ l'heure pour les travailleurs étrangers, ce qui fait plus de 11 \$ l'heure pour la main-d'oeuvre. Cette industrie doit concurrencer les importations en provenance de pays où les travailleurs touchent entre 2 \$ et 10 \$ par jour. Voilà qui représente une contribution importante au prix de leurs intrants.

Ensuite, il y a l'industrie des productions animales. Nous savons tous que les producteurs de céréales et d'oléagineux obtiennent finalement ce qu'ils méritent. Loin de nous l'idée de les critiquer, mais l'augmentation du prix des aliments est maintenant un fardeau assez lourd pour l'industrie de l'élevage. Aujourd'hui, nous jugeons que si notre dollar avait une valeur beaucoup plus faible que la devise américaine et s'il n'y avait pas d'abattage record aux États-Unis, notre industrie porcine serait toujours concurrentielle, même compte tenu du prix que nous payons pour l'alimentation.

Nos producteurs de porc concurrencent ceux des États-Unis et aussi l'industrie américaine qui dépend largement de l'interfinancement et du protectionnisme, en raison des contestations commerciales logées contre le Canada. Notre industrie porcine a été bâtie sur un dollar qui valait 65 ¢ et en fonction de la mondialisation du marché. C'est pourquoi notre industrie est soumise à de très fortes pressions.

Pour respecter ma limite de 10 minutes, monsieur le président, je m'en tiendrai à cela. J'ai des graphiques, mais malheureusement je ne puis les distribuer parce qu'ils ne sont pas revenus de la traduction à temps. Nous pourrions vous les fournir d'ici quelques jours. Ces graphiques indiquent clairement, à l'aide d'un indice des prix, ce qui s'est produit concernant les intrants et la vitesse à laquelle leur prix a augmenté, comment notre indice des prix est relativement stable ou a même diminué. En 2007, plus particulièrement dans le secteur des céréales et des oléagineux, il y a eu une forte augmentation. Nous attendons simplement qu'un article paraisse dans les médias disant que le revenu des agriculteurs a doublé ou triplé, sans que l'on tienne compte des effets de l'augmentation des prix des intrants.

Je le répète, il me fera plaisir de répondre aux questions qui pourront être formulées.

Merci.

Le président: Merci, monsieur Friesen.

Monsieur Phillips.

M. Richard Phillips (directeur exécutif, Producteurs de grains du Canada): Bonjour. Je suis Richard Phillips, directeur exécutif des Producteurs de grains du Canada. Ma femme et moi avons toujours eu une ferme céréalière en Saskatchewan.

Je suis accompagné aujourd'hui d'un administrateur des Producteurs de grains du Canada, M. Léo Meyer. Léo est un producteur de céréales et d'oléagineux de la région de Peace River. Il est également

administrateur de l'Alberta Oat, Rye & Triticale Association. En plus d'élever ses enfants, il trouve le temps de cultiver environ 14 000 acres de terre et il sait très bien que les prix des intrants ont augmenté dans la région de Peace River.

Pour faire suite à ce que disait Bob concernant les engrais, les pesticides, le carburant, les semences, le transport, les réparations, les salaires, etc., disons que les agriculteurs déboursent des prix élevés pour les intrants utilisés dans la production de récoltes. La plupart de ces prix sont, à notre avis, largement influencés par l'offre et la demande. À la lumière de ce qui se passe avec les biocarburants et avec la croissance de la demande en Inde, en Chine et au Brésil, nous pensons que nous entrons dans une nouvelle ère où la concurrence sera de plus en plus répandue à l'échelle mondiale, même pour les intrants qui sont disponibles chez nous.

Pendant des années, il y a eu abondance d'aliments du côté des États-Unis et de l'Union européenne. Aujourd'hui — et les gens en parlent depuis plusieurs années — la disponibilité d'aliments diminue, diminue et diminue toujours. Il ne faut pas beaucoup d'augmentation de la demande pour que l'offre d'aliments diminue, que les stocks et les réserves disparaissent et que les prix des céréales se mettent à augmenter.

Avec l'augmentation du prix des céréales, les producteurs veulent accroître leur production, par exemple aux États-Unis où les superficies ensemencées de maïs ont augmenté d'environ 10 millions d'acres ces dernières années. Comme il s'agit de cultures axées sur les engrais, la demande est très forte aux États-Unis. Voici quelques chiffres pour vous. Les importations d'engrais — à base d'urée — ont augmenté passant d'un million à six millions de tonnes au cours des trois dernières années seulement. Au Brésil, on prévoit une autre augmentation de 25 p. 100 dans les années à venir. La Chine importe davantage elle aussi.

Face à la montée des prix des engrais, voulons-nous vraiment payer plus cher pour les engrais en tant que producteurs? Non. Est-ce parce que nous avons l'impression d'être escroqués? Parfois il est difficile de le savoir. Bob et moi avons eu des rencontres avec des représentants de l'industrie des engrais. Nous avons examiné la situation de la demande et nous constatons que la concurrence internationale est très forte pour les engrais produits en Amérique du Nord. C'est donc un des principaux facteurs de l'augmentation des prix.

Léo voulait mentionner une option qui s'offre à nous, producteurs, en ce qui a trait à l'établissement des prix.

• (0915)

M. Leo Meyer (directeur, Producteurs de grains du Canada): Merci Richard, et merci monsieur le président.

Une des choses qui devra changer concernant les engrais c'est notre façon de procéder pour l'achat de ce produit. Je crois que la pratique d'acheter les engrais au moment des semences tire à sa fin. La situation de l'offre pourrait nous en empêcher, notamment parce que ces nutriments pourraient ne plus être disponibles au moment où nous en aurons besoin. Par conséquent, les agriculteurs devront changer leur façon d'acheter et de stocker les engrais en prévision des semences. Bien souvent vers la fin d'octobre, en novembre, en décembre et au cours de la première partie de janvier, les agriculteurs peuvent acquérir leurs engrais à des prix bien moindre qu'ils ne peuvent le faire au moment des semences. C'est là un élément très important à examiner à l'heure actuelle, et peut-être n'y avons-nous pas porté suffisamment attention par le passé.

Par le passé, ce type d'engagement particulier était lié à une question fiscale. Les gens devaient acheter leurs intrants afin de pouvoir en tenir compte dans leur déclaration de revenus, mais aujourd'hui, la situation a changé puisque l'offre est assurée et que les prix sont meilleurs.

M. Richard Phillips: Pour terminer avec la question des engrais, nous constatons que la demande est très forte partout dans le monde, et nous les producteurs canadiens devront faire face à la concurrence pour que ces produits demeurent chez nous, au Canada. Que peut faire votre comité? Que peut faire le gouvernement? Vous pouvez sans doute faire quelque chose pour stimuler la production, par exemple l'ouverture de nouvelles mines, pourvu qu'il y ait des incitatifs pour accroître la production. Je ne pense pas que nous entrons dans une période au cours de laquelle nous voudrions limiter les exportations d'engrais. Je ne pense pas que le gouvernement du Canada dira aux compagnies qu'elles ne peuvent plus vendre à la Chine. Si nous ne pouvons réduire la demande d'engrais, nous devons alors en augmenter l'offre. C'est le résultat que nous souhaitons en bout de ligne.

L'autre aspect que nous aimerions aborder brièvement concerne le transport des céréales. Nous avons fait beaucoup de travail sur ce dossier avec les céréaliculteurs du Canada. Nous tenons à remercier tous les membres du comité pour leurs efforts afin que le projet de loi C-8 soit examiné rapidement par la Chambre. Comme vous le savez, le projet de loi C-8 qui sera étudié par le Sénat comporte la promesse d'un examen du niveau de service des chemins de fer dans les 30 jours. Le transport des céréales représente un des coûts les plus importants que nous ayons eu à assumer dans l'Ouest du Canada pour tous les produits exportés. C'est pourquoi nous voudrions que des mesures comme l'examen du niveau de service aillent de l'avant. Nous aimerions également qu'il y ait un examen de l'établissement des coûts des chemins de fer et de tout ce qui pourrait être fait pour améliorer la concurrence sur les réseaux ferroviaires. Les producteurs feraient bon accueil à une telle mesure. Je le répète: s'il n'y a que deux fournisseurs, vous devez payer en fonction de l'offre et de la demande. Tout ce qui peut être fait pour augmenter la concurrence des chemins de fer et accroître l'offre de transport d'engrais constituerait une mesure dans la bonne direction de la part de votre comité.

Merci.

● (0920)

Le président: Merci, M. Phillips.

M. Lavoie de l'Union des producteurs agricoles. Vous avez la parole.

[Français]

M. Gilbert Lavoie (économiste, Direction de la recherche et des politiques agricoles, Union des producteurs agricoles): Bonjour. Je suis accompagné de M. Pierre Lemieux, qui est premier vice-président de l'Union des producteurs agricoles. Il est producteur laitier et producteur de sirop d'érable.

Je m'appelle Gilbert Lavoie. Je suis économiste principal à l'Union des producteurs agricoles. À l'instar de la Fédération canadienne de l'agriculture, on a préparé un petit document à vous remettre aujourd'hui. Malheureusement, compte tenu des courts délais, on n'a pas eu le temps de le faire traduire. On en a tout de même remis une copie à la greffière afin qu'il soit traduit et remis aux membres du comité.

Je ne présenterai pas l'Union des producteurs agricoles, car je pense que vous la connaissez assez bien. Elle représente l'ensemble

des groupes de production, tant sur le plan des spécialités que sur le plan régional.

L'Union des producteurs agricoles tient à vous remercier de lui offrir une tribune pour pouvoir parler de l'impact des prix élevés des intrants que subissent les producteurs agricoles canadiens. Notre document ne porte pas particulièrement sur l'augmentation de l'indice des prix, mais plutôt sur l'effet de cette augmentation sur la compétitivité du secteur agricole canadien.

Je sais qu'il y a des facteurs de demande et de hausse, mais le facteur qui a probablement généré une hausse subite du coût des intrants est sans aucun doute le coût du baril de pétrole ou le coût de l'énergie, ce qui a entraîné l'augmentation du coût des autres intrants, qu'il s'agisse de fertilisants, de carburant agricole ou de pesticides, car leur production coûte très cher en termes d'énergie.

Cela a également créé un impact sur la demande de produits céréaliers, notamment de la part des Américains qui, comme vous le savez sûrement, ont une politique très dynamique de développement de leur filière éthanol à base de maïs grain. Celle-ci a, bien entendu, généré des revenus à la hausse provenant des provendes pour le secteur des viandes et des revenus positifs pour les producteurs céréaliers.

Dans la mesure où ces hausses sont observées mondialement — ce qui a été soulevé par la Fédération canadienne de l'agriculture —, outre le fait de s'assurer que les intrants sont à un juste prix pour les consommateurs, l'un des facteurs faisant en sorte qu'il est plus difficile pour le secteur agricole canadien de faire face à toutes ces hausses est que notre dollar canadien, compte tenu des réserves importantes de pétrole du Canada, est influencé directement par la hausse du coût du baril de pétrole. Cela a engendré une hausse rapide de notre dollar. Il devrait y avoir une baisse relative sur les intrants que nous achetons. Par contre, il y a eu un très fort impact sur les revenus que les producteurs peuvent tirer du marché, compte tenu du fait qu'on évolue dans un marché nord-américain et que la vaste majorité de nos produits sont transigés en dollars américains.

Notre document analyse l'évolution du dollar canadien de 2002 jusqu'à aujourd'hui concurrentement avec celle du prix du baril de pétrole. Il faut regarder les deux courbes plusieurs fois, parce qu'elles sont très juxtaposées.

Au fond, la hausse du coût du carburant a eu une incidence sur le prix des intrants, mais également sur le taux de change. On veut vous entretenir de ces incidences.

On devrait s'attendre à voir baisser le prix des intrants agricoles. Malheureusement, selon la Fédération canadienne de l'agriculture, c'est l'inverse qui se produit. Notre écart s'accroît par rapport aux Américains. Comme notre dollar a un pouvoir d'achat plus grand, on devrait normalement voir les écarts diminuer et avoir un avantage relatif à ce chapitre. C'est un élément qu'on n'a pas eu le temps d'approfondir, mais on aimerait bien le faire. Nos intrants sont-ils fixés au bon prix, compte tenu de l'impact du dollar canadien? Cela s'est-il reflété dans notre pouvoir d'achat?

D'ailleurs, Agriculture et Agroalimentaire Canada l'a bien démontré dans une de ses publications. Dans sa publication du 11 août 2006, le ministère examine l'incidence du taux de change canadien sur le prix des céréales au Canada. Cette publication illustre simplement que, si on avait toujours conservé un taux de change à 1,30 \$ ou à 65 ¢, le prix du maïs grain ne serait pas à 180 \$ ce matin, mais probablement à 240 \$. Pourquoi? Parce que quand on convertit le dollar américain en dollar canadien la valeur de remplacement ou le marché, la hausse du dollar a entraîné une baisse relative d'environ 40 \$ la tonne pour ce qui est du maïs. J'ai pris l'exemple du maïs, car c'est la principale céréale au Québec, mais le même impact se fait sentir sur les autres céréales.

Cette logique est aussi vraie lorsque nos producteurs vendent leurs produits. La hausse du dollar a eu un impact important sur le prix de base.

• (0925)

Par exemple, dans le cas du porc vivant, qui est souvent transigé en dollars américains, lorsque le marché était à 100 \$ aux États-Unis et que le taux de conversion de notre dollar était de 1,30, cela équivalait à 130 \$ canadiens. Or, comme notre dollar a atteint la parité, les mêmes 100 \$ représentent 100 \$ canadiens. C'est donc une perte relative de 30 \$ par porc vendu.

On a examiné le manque à gagner en tenant compte de l'effet positif sur le prix des intrants de la provende dans le secteur porcin et de l'effet négatif sur les ventes. Nous obtenons de 20 \$ à 25 \$ de moins par porc. Uniquement pour l'année 2007, cela représente un manque à gagner, pour le secteur québécois du porc, de 200 millions de dollars en revenus nets ou en diminution de marge. À l'échelle du pays, cet effet est de l'ordre de 600 millions de dollars.

On pourrait penser que la force du dollar canadien n'affecte que nos exportations, mais elle permet aussi à nos distributeurs alimentaires d'importer des produits. Cela a un effet de substitution des produits intérieurs sur nos propres marchés. Ce qui illustre plus fortement ce phénomène est que la force du dollar fait augmenter les importations de viande de porc. Même si on était sur des marchés plus locaux, l'attrait pour les produits étrangers serait également plus grand.

L'effet sur les marchés d'exportation est connu et bien documenté. La hausse du dollar nuit beaucoup aux principaux secteurs qui exportent. Dans une étude effectuée par une dame de l'Université du Dakota du Nord, aux États-Unis, on peut lire que chaque fois que le dollar s'apprécie de 1 p. 100, le volume d'exportations vers les États-Unis diminue de 0,2 p. 100. Cela représente, à court terme, 1,5 milliard de dollars en perte de valeur d'exportation. Elle explique que l'effet de la hausse du dollar n'est pas immédiat et que cet effet sera de plus en plus pernicieux et important. Elle parle d'un impact de 4 milliards de dollars sur la filière agricole canadienne.

L'autre élément important de la hausse du dollar, qui a été évoqué par la Fédération canadienne de l'agriculture, est l'importance d'intrants à bon prix et de règlements adaptés, afin d'avoir une meilleure fluidité de nos exportations et de limiter les impacts. Qu'il suffise de penser à toutes les incidences des MRS et à la non-réciprocité dans nos échanges commerciaux avec les Américains.

Comment les programmes de gestion des risques ont-ils réagi face à cette situation? Le cadre stratégique n'a pas été conçu pour régler ce genre de problèmes. Tous les ministres provinciaux de l'Agriculture l'ont reconnu à la réunion d'octobre, lorsqu'ils ont énoncé leur volonté de mettre en place un plan d'action pour venir en aide au secteur des viandes, secteur qui est probablement le plus durement touché. J'inclurais également le secteur maraîcher.

Les revenus nets sont nuls, voire négatifs pour le Canada en 2007, et l'endettement agricole canadien augmente de façon importante, alors qu'il diminue d'autant aux États-Unis. Cela nous place dans une position concurrentielle plus difficile. Certaines provinces ont commencé à annoncer des programmes pour aider le secteur à surmonter cette crise. Je pense par exemple au Québec, à l'Alberta et à l'Ontario.

Depuis la décision des ministres de l'Agriculture de mettre en place un plan d'action pour venir en aide au secteur, on n'a pas vu grand-chose jusqu'à maintenant. Les provinces se sont en partie substituées à cette responsabilité du fédéral. On s'attend à ce que le gouvernement du Canada envoie un signal clair à l'industrie pour l'aider à s'adapter.

On a deux demandes plus précises. La première concerne, entre autres, les secteurs bovin, porcin et maraîcher. On voudrait qu'un programme transitoire soit annoncé d'urgence pour aider les producteurs à surmonter cette crise. La Fédération canadienne de l'agriculture, entre autres avec l'agro-flexibilité, fait des demandes depuis longtemps. L'Association des producteurs de l'Ontario et d'autres provinces ont également demandé un programme de correction des marges historiques du PCSRA pour tenir compte de ce changement structurel très rapide. Toutefois, il s'agit là d'une aide de transition. On demande également un programme d'adaptation musclé pour aider les secteurs à améliorer leur rentabilité et leur efficacité.

En ce qui concerne la deuxième demande, il serait intéressant que le gouvernement du Canada s'assure que le prix des intrants agricoles reflète notre pouvoir d'achat accru en raison de la hausse de notre dollar.

• (0930)

Je vous remercie.

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Lavoie.

Monsieur Caleval, vous avez la parole.

M. Glenn Caleval (vice-président, Farmers of North America Inc.): Merci, monsieur le président.

D'entrée de jeu, j'aimerais m'excuser auprès de votre comité. Premièrement, je suis incapable de parler français.

[Français]

Mon vocabulaire est très limité et ma grammaire n'est pas très bonne.

[Traduction]

C'est pourquoi j'ai tout avantage à parler anglais.

Deuxièmement, je ne serai pas en mesure de vous distribuer des documents aujourd'hui, parce que nous venons tout juste de les préparer et qu'ils contiennent des coquilles importantes. Je vais m'arranger pour vous les faire parvenir par messenger demain, dès mon retour à Saskatoon.

Monsieur le président, je tiens à vous remercier de votre solide appui au programme d'importation pour approvisionnement personnel au cours du forum tenu lors des journées de l'agriculture lors des dernières élections. Je remercie le vice-président pour son soutien constant ainsi que les députés du NPD, notamment pour une lettre envoyée directement par le leader du NPD.

Je suis dans une position plutôt inconfortable puisque je ne vous parlerai au cours des 10 minutes qui me sont allouées que d'une seule question, d'une question essentielle, d'une question qui, selon toute apparence est entièrement non partisane étant donné qu'elle bénéficie de l'appui de chacun des membres de tous les grands partis politiques. Avec tout le respect que je dois au Bloc, je n'ai pas communiqué avec vous en raison de mes difficultés avec la langue française.

Malgré tout le soutien accordé à cette question, on n'en mesure pas vraiment l'importance ni les effets sur les intrants. J'estime qu'il y a des raisons fort simples à tout cela.

Ce que je vous dis aujourd'hui est assez sérieux selon les normes parlementaires et parfois, je m'exprimerai dans des termes qui ne seront pas trop diplomatiques. Je parle de deux témoignages en particulier. La preuve est évidente, votre comité a été induit en erreur. Je sais ce que cela signifie en termes parlementaires. J'ai travaillé ici il y a une vingtaine d'années.

Je crois que le ministre de l'Agriculture a été induit en erreur. J'estime que les dirigeants élus de certaines organisations agricoles ont été induits en erreur. Je laisserai le soin à d'autres de dire que tout cela a pu se produire intentionnellement. Le simple fait que cela s'est produit n'est pas une question d'opinion, et je tenterai de vous l'expliquer.

Deuxièmement, et je le dis en des termes peu diplomatiques, la raison de cet effort important visant à fournir de l'information fallacieuse tient au fait qu'il y a d'importantes sommes en cause, de l'argent qui appartient aux agriculteurs. Au bas mot, il est question d'environ 500 millions de dollars par année. Nous n'avons pu calculer les montants maximum parce que, compte tenu des coûts de santé animale, qui sont un élément très important des coûts d'exploitation des fermes d'élevage, particulièrement dans le domaine de l'industrie, nous n'avons pu calculer les répercussions des produits de santé animale générique. Par conséquent, je ne serais pas du tout surpris s'il était question d'un milliard de dollars par année.

Quand il est question d'un minimum de 500 millions de dollars par année, les gens sont disposés à investir beaucoup de temps, de ressources et d'efforts pour conserver cet argent.

Au fur et à mesure de mon exposé, vous constaterez que je ne demande rien qui mette en cause l'argent des contribuables, ni les programmes de soutien. Je laisse ces questions aux soins des organismes compétents en matière de politique, dont plusieurs sont représentés ici aujourd'hui. Nous parlons plutôt de favoriser une concurrence équitable, de favoriser une véritable concurrence en matière d'intrants, au même titre que ce que nos agriculteurs doivent faire pour que leurs produits soient concurrentiels. Malgré ce que les lobbys en matière de produits chimiques et de santé animale, l'ARLA et leurs collaborateurs veulent bien vous laisser entendre, la question n'est pas si complexe. Votre comité peut avoir un effet important et historique sur les prix des intrants agricoles au Canada grâce à des mesures très simples.

D'entrée de jeu, je vous dis ce que nous vous demandons de faire et je le répéterai à la fin de mon exposé. Nous vous demandons de toute urgence d'indiquer dans votre rapport que l'ARLA doit commencer immédiatement à recevoir et à évaluer les demandes de participation au programme d'importation pour approvisionnement personnel. C'est ce que dit la loi et c'est ce qui devrait se faire. L'organisme ne tient pas compte de la loi. Il soutient que diverses organisations, y compris la Fédération canadienne de l'agriculture et même FNA appuient la suspension du programme. Cela est faux.

Nous avons toujours dit que nous vous appuierions dans vos démarches pour trouver de nouvelles solutions, mais vous devez également permettre au Programme d'importation de fonctionner pendant ce temps.

Votre comité a présenté un rapport unanime à la Chambre des communes demandant que le programme d'importation pour approvisionnement personnel demeure en vigueur pendant un minimum de deux ans tandis que l'on met à l'essai des solutions de rechange. Le rapport a été adopté par le Parlement. L'ARLA a trouvé une façon de défier la volonté du Parlement en « suspendant » ce programme et en disant « Oui, mais il n'a pas disparu ». En d'autres termes, le programme existe sur papier seulement et il coûte des dizaines de millions de dollars aux agriculteurs.

● (0935)

FNA a soumis des demandes à deux reprises pour quatre nouveaux produits chimiques, en 2006 et en 2007. À chaque fois, ces nouveaux produits chimiques auraient fait épargner un minimum de 67 millions de dollars aux agriculteurs. Nous cherchons à présenter une nouvelle demande cette année encore. Je puis vous donner les noms des produits chimiques: le dicamba et la clétodime. J'ajouterai copie de ces demandes au paquet que je vous enverrai par messenger.

Je sais que l'ARLA a coûté aux agriculteurs un minimum de 134 millions de dollars jusqu'à maintenant et que si l'organisme ne fait pas son travail et n'évalue pas les demandes, conformément à la réglementation en vigueur à ce moment-ci, il en coûtera encore 67 millions de dollars pour la saison qui vient.

La première chose que je vous demande, de toute urgence, est que l'ARLA commence à évaluer les demandes. Deuxièmement, nous vous demandons, et cela est tout nouveau, d'éliminer du Règlement les dispositions concernant l'importation pour approvisionnement personnel et de les ajouter à la loi. Si vous le faites, la mesure aura un effet durable sur la réduction des coûts des intrants auxquels sont exposés les agriculteurs du pays, et vous éviterez une augmentation minimum d'un milliard de dollars chaque année, sans pour autant dépenser un seul sous de l'argent des contribuables. Tout ce que vous réussirez à faire, c'est que les agriculteurs profitent mais aussi souffrent de la concurrence.

Chers membres du comité, je viens tout juste de mettre fin à une ronde de consultations personnelles et directes avec un certain nombre d'organisations agricoles. Ces consultations m'apprennent qu'il y a un degré élevé de mésinformation chez ces organismes et qu'il y a une rupture en matière de responsabilisation dans tout le système; la situation s'étend des leaders agricoles au ministre de l'Agriculture. Je ne veux pas dire ici que le ministre ne rend pas de comptes; je dis plutôt que le système est en panne.

J'ai annexé pour vous un examen de la position des organisations agricoles, laquelle surprendra quelques membres. Par exemple, j'ai assisté au Congrès annuel de la Manitoba Canola Growers Association, à Brandon, laquelle fait partie des Producteurs de grains du Canada par l'entremise de la Canadian Canola Growers Association. Les membres ont insisté clairement pour que l'on donne suite à leur résolution, non seulement d'appuyer un programme d'importation pour approvisionnement personnel, mais également pour une extension du programme afin qu'il s'applique à l'année longue. Le président les a informés que les raisons pour lesquelles on avait négligé cette résolution active est qu'ils avaient été informés par les dirigeants d'Ottawa que la question était trop complexe. C'est ainsi que l'on n'a pas donné suite à une résolution.

Je puis aussi vous dire que j'ai rencontré le président de la Saskatchewan Pulse Growers Association qui m'a dit que si un produit chimique était approuvé en vertu du PIAPDA, tout produit générique concurrentiel dans cette classe chimique pourrait être importé au Canada pour le concurrencer. Ce qui est faux; ce n'est tout simplement pas vrai. La marque doit être identique.

Il y a des rumeurs selon lesquelles l'ARLA cherche à apporter des correctifs et à faire intervenir une marque qui est un compte enregistré. Si cela est vrai, c'est merveilleux. Nous aimerions que l'organisme modifie le PIAPDA pour en faire un PIAP, mais avec l'aspect bureaucratique en moins. Tel n'est pas le cas. De fait, si vous les faites comparaître devant votre comité et que vous leur posez la question directement, « est-ce que le PIAPDA est conçu pour favoriser l'entrée de produits chimiques génériques au Canada », la réponse claire sera non. Le programme a été conçu spécifiquement pour empêcher l'entrée de produits chimiques génériques concurrentiels au Canada. L'organisme n'osera pas vous contredire sur ce point. Tel est le but du programme.

Et parlant de la Fédération canadienne de l'agriculture, je dirais que le ministre a été induit en erreur. J'ai copié d'une lettre du ministre de l'Agriculture indiquant que les actions de l'ARLA pour suspendre le programme d'importation pour approvisionnement personnel bénéficiaient de l'appui de la Fédération canadienne de l'agriculture. Vos pouvez demander au président de la FCA, qui est ici, si cette déclaration est véridique ou non. Je sais que la lettre émane de l'ARLA ou à tout le moins qu'elle a été rédigée par l'unité affectée à la correspondance du ministre, parce que je reconnais le langage utilisé dans les deux cas.

Tout cela est important — j'accélère un peu le débit — et vous pouvez avoir une influence considérable. Vous pouvez réellement...

Le président: Puis-je vous demander de ralentir? Je sais que vous voulez accélérer, mais je vous prie de ralentir le débit pour le bénéfice de nos interprètes, afin qu'ils puissent vous suivre.

Merci.

M. Glenn Caleval: Je suis désolé.

Comme il s'agit d'un programme unique et parce qu'il peut paraître complexe, il est facile de le laisser tomber. Mais il s'agit d'un programme unique qui peut avoir un effet important sur l'exploitation, sur les coûts des intrants. Tout ce qui a pu être dit contre ce programme et les soi-disant compensations du PIAPDA, l'harmonisation, les étiquettes de l'ALENA sont de fausses compensations. Il ne s'agit pas de savoir s'il y aura harmonisation, les étiquettes de l'ALENA ou s'il y aura concurrence de la part des produits génériques. Nous pouvons avoir les deux, et les deux questions d'harmonisation sont des priorités du gouvernement depuis le tout début. Il ne s'agit pas d'une question que l'ARLA et CropLife Canada ont proposée pour tenter de se défaire du PIAPDA. Ces aspects existaient bien avant que l'on décide d'examiner le PIAPDA. Nous ne devrions pas être placés dans une fausse situation.

Pour ce qui est de la santé des animaux, la situation est beaucoup plus grave. Je connais une famille d'agriculteurs de l'Ontario qui avait une importante exploitation porcine et qui a tout perdu. Il ne s'agissait pas d'une famille qui avait du mal à survivre, loin de là. Le propriétaire m'a fourni des reçus indiquant le prix qu'il avait payé pour un vaccin appelé RespiSure, c'est-à-dire 20 000 \$ par année de plus que ce qu'il aurait payé à une heure de route au sud de la frontière. En ce qui a trait à la question des vaccins, la situation est beaucoup plus précaire, mais il n'y a pas de possibilités à l'heure actuelle pour que la concurrence s'établisse dans ce secteur. Les producteurs de porc ont des coûts considérables à assumer et ces

coûts sont loin d'être minimes pour ceux qui élèvent du bétail. Personne n'est à l'abri.

Permettez-moi de terminer mon exposé par une observation très sincère, et j'espère que vous me poserez des questions à ce sujet, et au sujet de ce que vous avez entendu dire à l'effet qu'il ne s'agit pas d'un problème sérieux. L'avenir de notre agriculture est en construction. Votre comité peut décider s'il y aura ou non une maison dans laquelle les agriculteurs pourront vivre ou une usine qui rapportera des profits aux actionnaires partout ailleurs. Il y a des avantages et des inconvénients aux deux options. Soit vous faites partie de l'équipe de construction, soit vous faites place au bulldozer, et le faites de manière consciencieuse.

Je tiens à remercier votre comité d'aborder cette question. J'espère très sincèrement que vous me bombarderez de questions très difficiles sur ce sujet parce qu'il est plus important que tout autre aspect. Mon président, M. Mann, vous parlera des engrais à loisir, mais ce sera une question beaucoup plus difficile à saisir. Les outils existent, et ces outils sont simples. Ils sont reconnus. Ils s'appuient sur des données scientifiques; nous en avons déjà parlé et rien ne s'est effondré. Il s'agit d'un sujet sur lequel il est possible d'agir plutôt que de se contenter de l'étudier ou d'en parler.

Merci, messieurs les députés.

● (0940)

Le président: Merci.

Je puis vous assurer qu'il n'y a rien de facile ici. Les questions sont toujours difficiles et posées rapidement.

Pour lancer la période de questions, je donne la parole à M. Steckle, qui dispose de sept minutes.

M. Paul Steckle (Huron—Bruce, Lib.): Merci beaucoup messieurs — je crois qu'il n'y a que des hommes ici à la table ce matin — de votre présence ici.

Tout vient à point. Il me semble que chaque fois que nous abordons la saison des semences, au printemps, nous devons reprendre toute la question des prix des intrants. J'aimerais vous poser plusieurs questions, à vous Glen, parce qu'il s'agit d'un sujet qui me tient à coeur. J'aimerais cependant commencer par un autre sujet parce que mes questions se rapprochent plutôt de ce sujet.

Quand on considère les prix des engrais au cours de quatre dernières années, c'est-à-dire de 2002 à 2006, on note qu'il y a eu une augmentation d'environ 7,6 p. 100 par année. En 2007-2008, l'augmentation sera beaucoup plus forte, ce qui aura pour effet de fausser les chiffres. L'explication est que la demande d'engrais est très forte partout dans le monde: potasse, nitrate d'ammonium, et autre produits. Les prix ont explosé en raison de la demande.

Selon moi, cela pose un autre problème. S'il y a une demande en Inde, en Chine et dans plusieurs autres pays, et au Brésil, des pays qui produisent davantage à l'heure actuelle, quel sera l'effet sur les prix de demain, sur ce que nous produisons? Nous savons que nous avons besoin d'aliments, mais que nous ne voudrions pas les payer, ce qui crée un autre problème.

Nous savons qu'il y a de la potasse en Saskatchewan, que la moitié de la Saskatchewan est située sur un gisement de potasse et qu'il y en a pour l'éternité. Pourquoi n'avons-nous pas mis davantage de mines en exploitation? Certains vous diront que ce n'était pas rentable. Pourtant, en 2006 le PDG de Potash Corporation of Saskatchewan a encaissé une prime de 11,5 millions de dollars parce qu'il est un excellent gestionnaire. Vous me direz que 11,5 millions de dollars ne constituent pas une somme très importante dans l'ensemble, mais cela demeure tout de même beaucoup d'argent. Il s'agit d'un montant considérable qui pourrait aider beaucoup d'agriculteurs, qui permettrait de réduire leurs prix. Que gagnera cet homme cette année et l'an prochain pour son travail?

Voilà le genre de questions que se posent les agriculteurs, parce qu'il n'y a pas de concurrence. Il y a Cargill, qui est un partenaire de Mosaic, et qui a des activités au nord et au sud de la frontière. Peu importe où vous achetez, peu importe que vous vendiez vos bouvillons ou que vous achetiez de la potasse, peu importe ce que vous vendez ou faites, vous traitez avec Cargill. C'est le problème aujourd'hui. Nous achetons au prix du marché, mais nous en payons le prix quand vient le temps de vendre nos produits. La seule place où vous ne pouvez ajouter au prix, c'est à la ferme. Tout le monde a la possibilité de le faire dans la chaîne, jusqu'à votre assiette.

Je ne sais comment nous pouvons justifier la vente de potasse aux États-Unis d'Amérique pour beaucoup moins que ce que nous vendons ici au Canada, alors que notre dollar a atteint la parité avec la devise des États-Unis. Selon moi, il y a quelque chose qui cloche. Si nous, en tant que gouvernement, nous n'y pouvons rien... Glen nous a offert la possibilité d'apporter certains changements. Nous devons examiner sérieusement ce qu'il nous propose ce matin. En tant que politiciens, avons-nous peur d'agir? Est-ce que le ministère mène le jeu? Le Bureau de la concurrence ne nous aide guère. Nous le savons. Il n'a pas de pouvoir et il ne pourra jamais nous aider tant que nous n'apporterons pas des changements importants. Est-ce que les leaders des organisations agricoles aident les fermiers? Pour qui travaillons-nous aujourd'hui?

Je suis confus, je parle de construction et de destruction. À l'heure actuelle, j'estime que nous sommes en mode de destruction et non de construction.

C'est à vous d'agir, messieurs. J'ai plusieurs autres questions pointues à vous poser, mais je déposerai tout sur la table.

● (0945)

Le président: Commençons par M. Friesen.

M. Bob Friesen: Merci.

Vous avez de bons arguments. Prenons l'indice des prix, qui était à 100 en 2002. Vous savez aussi que les prix des céréales et des oléagineux ont augmenté en 2007. L'indice était de 100 en 2002 et dans le cas des oléagineux, il était à un peu plus de 120 pour 2007. Dans le cas des engrais, l'indice était à 100 et il est maintenant à 160. Je le répète, c'est exactement ce qu'il s'est produit.

Il ne faut jamais accepter l'argument selon lequel les prix des engrais augmentent pour telle ou telle raison. Il est question de centaines de dollars la tonne entre l'automne dernier et le printemps. Pendant ce temps, les prix du gaz naturel ont diminué. Nous avons rencontré des représentants de l'Institut canadien des engrais qui nous ont démontré que les prix du gaz naturel avaient diminué. Ainsi donc, ce n'est que la demande qui pousse les prix à la hausse et tout ce qui pourrait être fait pour corriger la situation serait fort apprécié.

Les pays en développement, principalement la Chine, l'Inde et le Brésil, achètent 90 p. 100 des engrais. Manifestement, il s'agit d'un

marché vendeur. Au cours des cinq à dix dernières années, 40 p. 100 des compagnies d'engrais des États-Unis ont fermé leurs portes sous prétexte qu'elles ne faisaient pas suffisamment d'argent. Encore une fois, nous sommes aux prises avec un marché vendeur.

Si je puis ajouter autre chose...

Le président: Rapidement.

M. Bob Friesen: Pour ajouter à l'insulte, si les écarts de prix que nous avons observés dans l'analyse commandée par KAP sont exacts, cela signifie que nos ressources naturelles servent à subventionner les agriculteurs américains.

Le président: Monsieur Caleval.

M. Glenn Caleval: Étant donné que l'expression a été utilisée à plusieurs reprises à des fins contradictoires, c'est-à-dire que le prix des engrais est fonction de la demande, permettez-moi de ne pas être d'accord. Par exemple, du moins en ce qui a trait à la situation canadienne, la demande n'est ni plus forte, ni plus faible au Canada qu'aux États-Unis ou qu'ailleurs dans le monde.

Deuxièmement, les agriculteurs d'Amérique du Nord peuvent se prononcer directement sur ce qui cloche parce que nous avons, en tant que membres, fait venir de Russie un plein navire d'engrais, nous nous sommes occupés de toutes les négociations internationales et de l'approvisionnement, nous avons fait traverser l'océan à ce navire, nous l'avons fait accoster dans le port de Churchill, nous l'avons déchargé et nous avons livré la cargaison sur les voies d'évitement des agriculteurs pour moins cher qu'il n'en coûte de l'acheter ici, au Canada.

De toute évidence, si nous sommes en mesure d'absorber tous ces coûts et de pouvoir livrer aux agriculteurs pour moins cher que ce qui est disponible au pays, il y a certainement autre chose que la demande qui entre en ligne de compte.

M. Paul Steckle: J'ai une question pour Richard avant de changer de sujet. Vous avez parlé d'incitatifs pour les producteurs. Après avoir entendu ce débat et les arguments invoqués, je suis convaincu que vous auriez modifié votre approche concernant la nécessité de donner des incitatifs aux producteurs de l'industrie de la potasse en vue de l'exploitation d'un plus grand nombre de mines. Je crois que ces gens ont suffisamment d'argent pour le faire. Je ne crois pas qu'ils aient besoin d'incitatifs.

Nous avons fait la même chose pour les abattoirs, alors même que ces gens faisaient des profits de 400 p. 100.

Le président: Monsieur Steckle, votre temps est écoulé, de sorte que nous apprécierions une réponse très rapide.

M. Richard Phillips: Nous ne savons toujours pas s'il y a d'autres obstacles. Pourquoi n'y a-t-il pas de nouvelles entreprises dans le secteur minier? Existe-t-il des obstacles que nous pouvons corriger pour qu'il y ait davantage de concurrence? C'est la concurrence qui fait baisser les prix. Et je crois que FNA serait entièrement d'accord avec nous à ce sujet, n'est-ce pas Paul?

● (0950)

Le président: M. Storseth invoque le Règlement.

M. Brian Storseth (Westlock—St. Paul, PCC): Merci.

Je m'adresse à mon honorable collègue, et je l'assure que je ne voulais pas interrompre le fil de ses questions. Vous avez mentionné la Potash Corporation of Saskatchewan, n'est-ce pas? Est-ce une entreprise du gouvernement de la Saskatchewan? Est-elle contrôlée par le gouvernement de la Saskatchewan?

L'hon. Wayne Easter (Malpeque, Lib.): Il s'agit d'une société d'État provinciale.

M. Brian Storseth: Il s'agit d'une société d'État, et il est question de 11,5 millions de dollars?

M. Paul Steckle: Le PDG a obtenu une prime.

Une voix: Il ne s'agit plus d'une société d'État, elle a été privatisée.

M. Brian Storseth: Elle a été privatisée.

Le président: D'accord. Il s'agissait d'une question à laquelle on a répondu.

C'est maintenant au tour du Bloc.

Monsieur Vincent, sept minutes, s'il vous plaît.

[Français]

M. Robert Vincent (Shefford, BQ): Je vous souhaite la bienvenue et je vous remercie de nous faire part de vos préoccupations. Au Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie, on traite des mêmes choses, et votre industrie vit les mêmes problèmes.

La hausse du dollar et du prix du pétrole touche tous les secteurs. De plus, dans le vôtre, le prix du grain et des choses de ce genre ont une influence certaine. J'ai entendu dire que le gouvernement devrait peut-être faire ceci ou trouver des solutions à cela, mais selon vous, qui êtes dans le milieu, quelles seraient les solutions que le gouvernement pourrait trouver pour vous aider?

En ce qui a trait à la hausse du dollar, bien sûr, la Banque du Canada pourrait baisser le taux d'intérêt d'un point, d'un quart de point ou d'un demi-point, mais elle ne bouge pas trop à ce chapitre et laisse le dollar à parité avec le dollar américain, ce qui n'aide aucune de nos industries. Quelle serait la façon la plus concrète que le gouvernement pourrait trouver pour vous aider?

Un peu plus tôt, vous avez parlé du prix du grain, qui va être vendu pour produire de l'énergie. Ça va faire monter le prix du maïs. Malheureusement, les consommateurs vont, par conséquent, devoir faire face à une hausse des prix. En effet, le grain pour se nourrir va coûter plus cher. Donnez-nous des idées. Comment peut-on vous aider concrètement? L'appel s'adresse à tous.

Le président: Monsieur Lavoie.

M. Gilbert Lavoie: Je vous remercie.

Au fond, nous voyons deux aspects à la solution. Il y a l'adaptation. Si on parle plus spécifiquement de la situation du Québec, on l'a vécue, entre autres, avec le secteur du porc et Olymel. Ça a été plus médiatisé. Honnêtement, on aurait besoin d'un programme agressif qui aiderait nos filières à s'adapter à cette nouvelle réalité du dollar canadien.

M. Robert Vincent: Vous parlez de programme agressif, mais quel est, pour vous, ce programme agressif qui devrait être mis en place?

M. Gilbert Lavoie: Je vais répondre en deux temps.

D'abord, compte tenu de la situation financière des entreprises agricoles, les producteurs porcins et bovins ont besoin d'un appui rapide sur le plan du revenu. Différentes offensives ont été lancées par l'entremise de la Fédération canadienne de l'agriculture grâce à son programme AgriFlex, ainsi qu'à d'autres programmes.

J'ai rencontré récemment la Fédération ontarienne de l'agriculture, qui a également fait des revendications pour obtenir un ajustement de la marge du PCSRA. Bien sûr, il faut être stratège par rapport aux mesures compensatoires, mais ces mesures vont donner un signal pour aider à traverser la tempête. Je pense même que les ministres de l'Agriculture l'ont reconnu au mois d'octobre. Alors, on attend un signal.

Ensuite, je peux vous parler de la façon dont on travaille chez nous par rapport aux programmes d'adaptation. Je peux vous parler de notre réalité. On a besoin d'un appui dans cette démarche. On a nommé M. Coulombe pour faire l'analyse complète de toute la filière. On s'attend à ce qu'il fasse des recommandations précises sur les étapes à mettre en place pour que notre secteur soit plus compétitif et qu'il soit prêt à faire face à ces nouvelles réalités.

Lorsque ces mesures seront connues, on s'attend à ce que le gouvernement du Canada pousse à la roue avec le gouvernement du Québec pour mettre en branle les réformes nécessaires. C'est ce genre d'actions plus concrètes qu'on attend du gouvernement.

[Traduction]

Le président: Monsieur Caleval, vous vouliez aborder cette question, tout comme l'a fait M. Phillips.

Nous entendrons d'abord M. Mann, puis M. Phillips.

M. James Mann (président, Farmers of North America Inc.): Si vous me le permettez, monsieur le président, je commenterai la situation des engrais puisque nous sommes activement engagés, au moment où je vous parle, dans des négociations pour faire venir davantage d'engrais.

Le plus surprenant est que ces engrais viennent des États-Unis, après avoir été exportés du Canada vers les États-Unis, et qu'ils nous reviennent. Il y a un manifestement quelque chose qui cloche face à une telle situation, mais tout tourne autour de la concurrence au sein de l'industrie et des obstacles à l'entrée sur le marché, particulièrement à l'approche de la saison d'utilisation des engrais. Tout devient une question de logistique. Comment se fait-il que le produit arrive au Canada en provenance de marchés étrangers?

Toutes les compagnies au Canada se servent de l'avantage du transport et il est facile d'imaginer comment cela se produit. Toutes les entreprises se comportent de la même manière et il n'y a pas de concurrence véritable. Quand vous cherchez à les mettre en concurrence les unes avec les autres, certaines choses ne se produisent tout simplement pas.

M. Meyer a fait référence à une situation qui se produit neuf années sur dix, c'est-à-dire que les prix des intrants sont plus faibles, particulièrement dans le cas des engrais, et cela tout au long de l'été. Malheureusement, nous suggérons aux agriculteurs de commencer à engager des dépenses en prévision de la récolte de l'année suivante alors qu'ils sont encore à financer les dépenses de l'année en cours. Si nous voulons prendre avantage des prix plus faibles qui ont cours, il faut connaître la façon dont fonctionnent les compagnies d'engrais — elles manquent d'espace d'entreposage au cours de l'été et elles ont donc besoin de vendre leurs produits, ce qui fait que la concurrence est plus vive en été. Si les agriculteurs avaient accès à des capitaux ou un programme qui leur donnerait accès à des capitaux d'exploitation un an d'avance, ils pourraient profiter d'une telle situation. Voilà une chose importante qui pourrait être accomplie, mais comment, je n'en sais trop rien.

La question principale demeure la concurrence. Comment cela se produit-il, je n'en suis pas sûr, mais je dirais que les agriculteurs ont peut-être besoin d'être propriétaires de leur propre usine d'engrais. Peut-être y a-t-il des mesures qui pourraient être prises pour alléger le fardeau fiscal concernant le gaz naturel afin que les prix payés au Canada soient plus faibles et que nous ne soyons pas obligés d'acheter du gaz naturel qui vient du Moyen-Orient ou de la Russie, et qui coûte moins cher.

Pour rester dans le contexte de l'étude d'aujourd'hui, le gros problème est que nous achetons un produit et que nous le faisons venir au Canada pour environ 80 \$ la tonne de moins que ce que le marché du Canada peut offrir. Il s'agit maintenant de savoir si le système de transport peut nous avantager.

Un des problèmes auxquels nous avons fait face est qu'il existe une barrière non seulement pour l'accès aux capitaux pour construire des mines, mais également un obstacle pour accéder à l'infrastructure requise pour déplacer le produit. Des compagnies de camionnage et de chemin de fer sont situées très près de ces usines à gros volume. Le défi est constant pour accéder aux services, pour accéder aux ressources, pour que le produit puisse être envoyé là où nous en avons besoin. Peut-être y a-t-il quelque chose que nous pourrions faire? Peut-être que le Bureau de la concurrence devrait rendre des comptes concernant les refus d'approvisionnement, les questions de maintien des prix, pour faire en sorte qu'il n'y ait pas collusion lorsque nous demandons des prix, mais que les compagnies agissent selon les règles de la concurrence. En l'occurrence, nous serions beaucoup plus près d'une solution.

● (0955)

Le président: Monsieur Phillips.

M. Richard Phillips: Nous voulons également commenter sur le transport, en ce qui a trait à ce que vous pouvez faire de manière précise.

Selon moi, il faut procéder à un examen du niveau de service, tant pour les expéditeurs industriels que pour les expéditeurs de céréales. Pour les agriculteurs de l'ouest du Canada, cela se répercute sur les revenus. Il y a des ventes à rabais partout dans le monde, mais il est impossible de s'en prévaloir parce que nous ne sommes pas sûrs d'obtenir les wagons, les locomotives et les équipages nécessaires pour que les produits soient livrés au port à temps pour ces ventes. Le niveau de service pose problème.

En ce qui a trait à l'examen de l'établissement des prix, les estimations sont dépassées année après année. Quels sont les coûts réels d'exploitation de ces chemins de fer?

En dernier lieu, il y a la concurrence. Peut-être qu'il n'y aura pas de droit de libre circulation parce que le lobbying est très intense, mais il y a certainement moyen de faire davantage à court terme. Par exemple, les chemins de fer qui abandonnent certains embranchements pourraient offrir de les utiliser comme embranchements secondaires. Elles choisissent plutôt de ne pas les utiliser, point à la ligne. Ces voies sont abandonnées, ne sont plus entretenues et ne seront jamais mises en vente dans un contexte où la concurrence risque de se manifester.

Ce sont des exemples particuliers de ce que pourrait faire le gouvernement s'il intervenait.

Le président: Malheureusement, votre temps est écoulé.

Nous passons au prochain intervenant. Monsieur Lauzon, vous avez la parole.

M. Guy Lauzon (Stormont—Dundas—South Glengarry, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci beaucoup de nous éclairer, messieurs. Je pense que vous avez jeté beaucoup de lumière sur le problème auquel nous sommes confrontés.

Si je comprends bien, un accroissement de la concurrence dans le secteur du transport et dans la production d'engrais nous serait très utile.

Monsieur Phillips, vous avez dit que le pays devrait peut-être produire davantage d'engrais, puis vous avez parlé d'incitatifs. Comment pourrions-nous favoriser davantage de concurrence? À quoi pensez-vous?

M. Richard Phillips: Je ne suis pas sûr d'avoir toute la sagesse des gens qui sont autour de cette table pour répondre à votre question. Selon moi, il faudrait étudier le dossier et déterminer quels sont les obstacles. Existe-t-il des propriétés qui pourraient faire l'objet d'une exploitation minière et qui ne sont pas exploitées, et pourquoi en est-il ainsi? Est-ce que les gens qui possèdent des propriétés se contentent de payer des frais uniquement pour en garder le contrôle, afin que ces propriétés ne puissent être disponibles pour d'autres personnes? Je n'ai pas de réponse malheureusement.

M. Guy Lauzon: Par conséquent, vous ne croyez pas qu'il y a eu beaucoup de recherche sur cette question.

● (1000)

M. Richard Phillips: Non.

M. Guy Lauzon: J'aperçois M. Meyer, J'espérais lui poser une question également.

M. Richard Phillips: Allez-y, posez-lui d'abord votre question.

M. Guy Lauzon: Monsieur Meyer, avez-vous quelque chose à ajouter à cela?

M. Leo Meyer: Oui.

J'aimerais d'abord vous dire que plusieurs des éléments apportés par M. Mann correspondent à notre point de vue, parce que nous fonctionnons sur une base similaire. Il importe de savoir que lorsque nous discutons de cette question, il ne s'agit pas d'un engagement artificiel ni d'un sujet impossible à aborder. J'espère donc que nous sommes tous ici pour participer à l'examen de la réalité d'aujourd'hui.

La réalité d'aujourd'hui, ce n'est pas que les petits exploitants ne peuvent se lancer dans le domaine. Ces dernières années, nous avons laissé les choses aller, et il y a eu un processus de concentration très important. Si les gens n'ont pas eu connaissance du processus, je leur dis d'ouvrir grand les yeux. Le processus de concentration qui nous amène ici aujourd'hui fait en sorte que les gouvernements régionaux ne sont plus capables d'exercer autant d'influence sur certaines situations.

Nous traitons d'entités mondiales qui pratiquent la mondialisation et qui se servent de capitaux mondiaux. JPMorgan a fait une offre il y a quelques semaines et a fait une recommandation aux actionnaires concernant la potasse de la Saskatchewan. Si vous avez remarqué, les parts de la potasse de la Saskatchewan ont atteint les 200 \$ immédiatement après cette recommandation. Il faut reconnaître que quelqu'un doit payer pour l'appréciation de l'avoir propre. En l'occurrence, ce sont ceux qui achètent la potasse.

La potasse est peut-être un des pires exemples. À la base, certains d'entre nous faisons des observations, nous travaillons avec ces entités de sorte que si nous utilisons des noms et ainsi de suite, nous cherchons à rendre la situation meilleure. Il ne s'agit pas d'une chasse aux sorcières ni de quoi que ce soit d'autre.

En ce qui a trait à la potasse, la situation est sans doute plutôt triste. Pendant 10 à 20 ans, la potasse s'est vendue entre 150 \$ et 180 \$ la tonne. Puis, soudainement il y a eu concentration. Une des principales multinationales a acheté IMC. Aujourd'hui, c'est Mosaic, et tout à coup le prix de la potasse bondit à 400 \$. Les dépenses d'exploitation de la mine de potasse n'ont pas augmenté tellement, mais le cas de la potasse représente un des exemples les plus odieux qui soient.

Dans le cas de l'azote, le scénario est différent parce qu'il y a abondance de gaz naturel, à moins de parler d'usines étrangères. La question en est une de livraison et de contrôle de la qualité dans le processus d'expédition. Par conséquent, il faut probablement établir une distinction entre l'accroissement de la production d'un type de nutriments différent par rapport à la potasse, au phosphore et à l'azote. C'est une question de transport et aussi une question de qualité du transport de ces produits.

Le président: Monsieur Friesen.

M. Bob Friesen: Merci.

Monsieur Lauzon, vous avez mentionné plusieurs choses. D'abord il y a eu le transport et bien sûr nous avons appuyé le projet de loi C-8. Nous vous remercions de l'avoir fait adopter aussi rapidement lorsque vous êtes revenu à la Chambre. Nous demandons également qu'un examen complet soit effectué sur l'établissement des coûts-plafond et nous en avons déjà parlé au ministre, en plus de ce qui est déjà fait pour le projet de loi C-8.

Pour ce qui est des prix des engrais, soyons clairs au moins sur un point. Les prix ne sont pas élevés uniquement parce que les usines d'engrais fonctionnent 24 heures sur 24 et sept jours par semaine et que la demande est forte. Selon moi, ils seraient élevés même s'il y avait abondance d'engrais parce que ces entreprises ont pris note de l'augmentation des prix des céréales et des oléagineux. Elles savent que les agriculteurs paieront le prix demandé. Par conséquent, il faut faire quelque chose à ce sujet.

Il y a un autre problème en ce qui concerne les prix des engrais. Selon moi, tout le monde sait que la récolte de 2007 a procuré des revenus un peu plus élevés aux producteurs de céréales et d'oléagineux, mais peu de gens savent que leur endettement est également très lourd et qu'ils ont dû payer de nombreuses factures à l'automne de 2007. Ainsi, si un agriculteur ne pouvait se permettre d'acheter son engrais à l'automne parce qu'il avait d'autres factures à payer, il devra attendre jusqu'au dernier moment au printemps avant d'acheter. En plus, il aura à faire face à une augmentation de plusieurs centaines de dollars la tonne alors que les prix du gaz naturel ont baissé. Voilà un autre problème auquel nous devons faire face.

M. Guy Lauzon: Je reviendrai à vous avec une autre question.

Le président: Il vous reste une minute.

M. Guy Lauzon: J'aimerais reprendre le fil avec M. Meyer.

Vous avez parlé d'acheter les engrais au bon moment de l'année. Quel genre d'économies serait-il possible de faire en procédant ainsi?

M. Leo Meyer: Je vous remercie beaucoup de poser cette question.

Comme l'a dit M. Bob Friesen et M. Mann un peu plus tôt, il est très important de comprendre que la majorité des agriculteurs ne peuvent se permettre d'acheter des engrais. Cela est un problème.

• (1005)

M. Guy Lauzon: J'en suis conscient.

M. Leo Meyer: Pour répondre à votre question, je vous dirais que les économies sont substantielles. Elles peuvent être de 30, 35 et même parfois de 40 p. 100.

M. Guy Lauzon: Cela est même plus élevé que l'augmentation du CSRN.

M. Leo Meyer: Vous avez tout à fait raison.

Le président: M. Lemieux voudrait participer à l'échange.

[Français]

M. Pierre Lemieux (premier vice-président, Union des producteurs agricoles): D'abord, je pense qu'il faudrait renforcer le Bureau de la concurrence, faire une bonne analyse de la Loi sur la concurrence et voir s'il y a moyen de lui donner un peu plus de mordant, de façon à ce que le bureau puisse prendre des mesures pour que la concurrence redevienne adéquate dans le marché.

Ensuite, il faudrait rendre disponible de l'information sur les volumes et sur ce qui est disponible, en d'autres mots, en savoir un peu plus. Ça permettrait aux producteurs d'adopter des stratégies d'achat. Si nous commençons à tout acheter pendant l'automne, les fournisseurs vont s'ajuster. Nous l'avons déjà fait chez nous, au Québec. Nous nous sommes donné des stratégies d'achat relativement aux grains et aux intrants, et nos fournisseurs se sont ajustés. Tout ce qu'on peut faire, c'est économiser sur les intérêts: on paie plus rapidement avec un peu plus. Les fournisseurs ont la capacité de s'adapter rapidement aux stratégies qu'on adopte en matière d'achats. Il faut prendre de bonnes mesures au chapitre de l'information pour se mettre au fait des situations qui prévalent sur le marché.

Il faudrait aussi prendre des mesures en matière de recherche en vue de développer de nouvelles variétés qui pourraient avoir un bon rendement et être moins énergivores que certains de nos intrants actuels. Il faudrait également se pencher très sérieusement sur le service-conseil pouvant être offert aux producteurs. Il faudrait élaborer de bonnes stratégies de service-conseil pour que les producteurs en arrivent à utiliser les intrants le plus efficacement possible. Dans certains cas, on peut faire des économies en en réduisant un peu la quantité, et ce, sans qu'il y ait nécessairement de baisse énorme en termes de rendement.

[Traduction]

Le président: Merci.

Monsieur Atamanenki, la parole est à vous.

M. Alex Atamanenko (Colombie-Britannique-Southern Interior, NPD): Je vous remercie d'être venus.

Nous avons devant nous un tableau qui compare les prix moyens des engrais et du carburant en Ontario et au Michigan, en Ohio et en Indiana pour le mois de juin 2007. Dans le cas de la potasse, nous constatons que les fermiers de l'Ontario ont payé 384,48 \$, tandis que dans les trois États américains au cours de la même période, le prix payé a été de 318,59 \$. En d'autres termes, nous avons payé, 20,7 p. 100 de plus.

Le Canada n'a pas de véritable politique énergétique nationale. Nous exportons du gaz naturel et du pétrole vers les États-Unis, surtout, mais du même souffle nous payons davantage l'essence à la pompe. Nos prix pour le gaz naturel ne sont probablement pas aussi faibles que ce que paient nos voisins du Sud. Tout cela découle d'une absence de politique énergétique... Selon notre politique, nous devons fournir notre énergie à nos voisins du Sud et cela est scellé dans l'ALENA. Voilà pour l'argumentation.

Comme nous produisons de la potasse, nous nous en servons comme exemple. Nos fermiers paient davantage pour la potasse achetée au Canada. Nous exportons de la potasse vers les États-Unis et ailleurs dans le monde et nous avons pu constater à la lumière de divers témoignages que la demande mondiale est une des raisons qui expliquent l'augmentation des prix. Le marché règle les augmentations de prix.

Nous sommes un comité du gouvernement. Vous êtes ici parce que vous espérez que nous agirons. Le gouvernement devrait-il faire en sorte qu'il y ait une politique nationale concernant l'agriculture, une politique qui fasse en sorte, dans la mesure du possible, et je sais qu'il est très difficile pour certains d'utiliser l'expression — qui réglemente le coût des intrants pour nos producteurs primaires — afin que nous n'ayons pas à faire face à cette situation bigarre, où nous produisons quelque chose et où nos agriculteurs doivent payer davantage que leurs concurrents pour l'obtenir, des concurrents qui paient moins et qui profitent probablement de subventions plus importantes que les nôtres?

Voilà ma question et j'aimerais obtenir des réponses. N'importe qui d'entre vous peut répondre.

• (1010)

Le président: Qui veut s'y attaquer en premier lieu?

M. Glenn Caleval: L'idée de réglementer les coûts des intrants semble intéressante, mais le problème, selon moi — et je ne parle pas nécessairement au nom de FNA, de sorte que mon président pourrait me contredire — est que cela n'est guère pratique d'après mes propres études sur la question. Vous n'y arriverez jamais par voie de réglementation.

Par contre, il y a une certaine forme d'encadrement pour divers aspects. Il y a des règles dont il faut se débarrasser et d'autres qui doivent cibler très précisément des obstacles ou des barrières pour les agriculteurs, afin qu'ils puissent profiter de la concurrence.

J'en reviens à cette notion. Si les agriculteurs avaient tout simplement accès aux avantages de la concurrence, une bonne partie du problème serait réglée. Je ne sais pas si cela a été exprimé avec assez de clarté en ce qui a trait aux engrais. Pour nous, il s'agit de l'azote et de l'anhydride. Dans notre cas, le principal obstacle est de convaincre les expéditeurs de livrer nos produits. Nous ne voulons pas avoir une production à grande échelle ni être en mesure d'offrir une concurrence sérieuse; nous voulons plutôt fournir de 50 000 à 60 000 tonnes au marché, ce qui n'est pas suffisant pour les convaincre. Mais il y a trafic d'influence, et je m'empresse de dire qu'il n'est pas illégal, et il est réel, mais sans aller jusqu'à dire de ne pas fournir de wagons à FNA. Vous leur laissez savoir qu'ils pourront les obtenir dans un mois. En vertu de la loi actuelle, des règlements actuels, cela est tout à fait légal. Ce type de comportement ne serait guère toléré aux États-Unis. Le régime de concurrence y est beaucoup plus rigoureux.

Je suis donc entièrement d'accord avec l'UAP selon laquelle il faut être beaucoup plus sérieux en ce qui a trait au sens de la libre concurrence. Si nous sommes convaincus que la concurrence peut être avantageuse et qu'elle peut mener à l'innovation et ainsi de suite, les agriculteurs devraient en profiter. Il faut aussi penser au programme d'importation pour approvisionnement personnel, aux questions concernant la santé animale... Que pouvez-vous faire pour les producteurs de porc à l'heure actuelle? Si vous leur donniez accès aux mêmes vaccins que ceux que l'on utilise aux États-Unis, le problème serait grandement allégé. Vous pourriez leur faire épargner jusqu'à 100 000 \$ par année dans certains cas. Ce n'est pas rien. Il y a donc des mesures que vous pouvez prendre au plan de la

réglementation, mais la notion même de réglementer les coûts des intrants est trop complexe. Je crois que c'est un terrain miné et que nous risquons de rendre la situation pire qu'elle ne l'est actuellement.

Le président: Je demande aux témoins de limiter leurs observations le plus possible parce qu'il y a d'autres témoins qui voudraient participer à la discussion.

M. Phillips, puis M. Friesen.

M. Richard Phillips: Je serais d'accord, je pense. Je ne suis pas sûr qu'il soit possible de réglementer. Pour tout règlement que le gouvernement adopte, les agriculteurs trouveront une façon de le contourner — c'est la nature même de la bête — ou d'autres hommes d'affaires trouveront une façon de le contourner.

Nous avons fait un peu de travail en ce qui a trait à l'harmonisation et à l'ouverture des frontières afin qu'il y ait davantage de transparence en matière de prix. Si votre comité, par l'entremise du Bureau de la concurrence ou d'Agriculture Canada ou de tout autre organisme, faisait preuve d'une plus grande ouverture, et affichait les prix de détail en vigueur outre-frontière, je crois que les agriculteurs appliqueraient la pression là où elle doit être appliquée. C'est donc une chose que votre comité pourrait tenter de faire.

Le président: Monsieur Friesen, allez-y.

M. Bob Friesen: Je pense que vous avez parlé d'une politique énergétique. N'oublions pas que les prix du gaz naturel ont baissé et que les prix des engrais ont grimpé en flèche et que les compagnies d'engrais le savent. Quand le prix des céréales et des oléagineux est faible, l'agriculteur fait une analyse du sol, calcule la quantité d'engrais à appliquer et il sait que la loi du rendement dégressif intervient rapidement. Lorsque le prix est plus élevé, il peut appliquer davantage d'engrais et obtenir un rendement supérieur et il sait qu'il pourra toujours avoir un rendement de son investissement en engrais. Mais j'estime que c'est la demande et les prix qui ont propulsé à la hausse les prix des engrais.

En ce qui a trait aux pesticides, les frontières sont ouvertes avec les États-Unis lorsqu'il s'agit de céréales et d'oléagineux. Nous avons toujours insisté pour l'ouverture des frontières en matière de pesticides.

Le président: Alex, il vous reste 30 secondes.

M. Alex Atamanenko: En ce qui a trait au transport, est-ce que les gens qui sont ici aujourd'hui estiment que nous n'avons pas été suffisamment exigeants face à nos deux compagnies de transport ferroviaire? C'est ce que nous entendons dire constamment. Le gouvernement devrait-il jouer un rôle plus important pour s'assurer qu'il y a concurrence, particulièrement sur les lignes secondaires et les lignes tertiaires, afin que les céréales et d'autres produits puissent être transportés?

Le président: Monsieur Phillips, avez-vous une réponse brève à fournir?

M. Richard Phillips: Oui, nous pourrions être beaucoup plus rigoureux. Nous serions heureux de présenter un mémoire à une date ultérieure concernant certaines des mesures à prendre. Je crois que vous verriez plusieurs groupes apposer leur signature au bas d'une telle proposition.

Le président: Merci.

Votre temps est écoulé, Alex.

Alex a cité des chiffres et des prix concernant les écarts entre l'Ontario et le Michigan, l'Iowa et l'Indiana. J'ajoute que j'ai sous les yeux le livre de données d'Agriculture et Agroalimentaire Canada pour 2007, et j'y lis ce qui suit concernant les prix au Manitoba, au Minnesota et au Dakota du Nord. Dans le cas de l'ammoniac, le prix est de 38,5 p. 100 plus élevé au Manitoba, l'urée est de 12,2 p. 100 plus élevée, le phosphate, 22,1 p. 100 plus élevé au Manitoba, et la potasse est le seul produit dont le prix se rapproche le plus, avec un supplément de 3,8 p. 100 au Manitoba. C'est là une comparaison pour les engrais utilisés dans l'ouest du Canada.

Nous entreprenons un deuxième tour de table. Vous n'avez plus que cinq minutes chacun.

Monsieur Easter, allez-y.

• (1015)

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

Je poserai une série de questions et je vous laisserai y répondre.

Bob, il y a eu beaucoup de discussions à ce sujet mais vous avez dit que nos ressources naturelles servent à subventionner les agriculteurs des États-Unis. En d'autres mots, vous semblez dire que le Canada vend sur le marché américain à des prix plus faibles que sur notre propre marché intérieur. Est-ce exact?

M. Bob Friesen: Oui.

L'hon. Wayne Easter: Les choses ne vont pas ainsi lorsque nous vendons du boeuf, du porc ou de l'orge de brasserie, autrement il y aurait un différend commercial en moins de temps qu'il faut pour le dire.

Je sais que tout le monde dit que la situation est attribuable à l'offre et à la demande et à la concurrence. Le mot qui me vient à l'esprit est — foutaise. Le fait est que la demande est plus forte aux États-Unis qui cherchent à produire davantage d'éthanol. Le véritable problème tient à la façon de fonctionner des compagnies. Et je suppose que cela n'a rien à voir avec la concurrence mais plutôt avec ce que les marchés sont capables de supporter.

En toute franchise, je vous dis que nous avons une loi sur la concurrence qui ne fonctionne pas. Les États-Unis ont une loi sur la concurrence qui donne des résultats. Par conséquent, j'aimerais connaître votre position sur la Loi sur la concurrence. Nous avons déjà fait des recommandations à ce sujet, mais le gouvernement, peu importe son allégeance politique, continue d'ignorer la Loi sur la concurrence du Canada. C'est là ma question numéro un.

Deuxièmement, quelqu'un a-t-il des études sur l'établissement des prix de l'énergie à la ferme aux États-Unis par rapport au Canada? Le président a évoqué quelques formes d'énergie: diesel, diesel-essence ou gaz naturel.

Pouvez-vous imaginer que les États-Unis, que le gouvernement américain autorise une compagnie à vendre une ressource naturelle, qu'il s'agisse de diesel-essence ou de gaz naturel produit aux États-Unis, moins cher que leurs concurrents ne vendraient aux États-Unis? Pourquoi en est-il ainsi? Quelqu'un a-t-il une réponse à cette question? Et pourquoi notre gouvernement ne pourrait-il pas faire la même chose? Tout ce que nous faisons, c'est de subventionner les installations industrielles.

Troisièmement, le gouvernement devrait-il se servir de la politique monétaire pour abaisser la valeur de notre devise? Nous l'avons déjà fait. Peut-être vous souvenez-vous de la journée qui a suivi la baisse dramatique du marché boursier. Les titulaires d'actions à New York ont été affectés et la Banque du Canada est intervenue, de même que le réseau bancaire des États-Unis pour faire baisser la valeur du

dollar, et le marché s'est corrigé par lui-même. Devrions-nous agir de la sorte, oui ou non? Je ne sais guère.

Je trouve étonnant que personne n'ait mentionné de déséquilibre entre les prix au Canada et aux États-Unis. Nous avons le recouvrement des coûts en vertu de l'ACIA, mais cette mesure n'existe pas aux États-Unis. Les subventions viennent du gouvernement. Devrions-nous aborder ces questions? Ce sont des coûts de réglementation du gouvernement au Canada que les producteurs américains n'ont pas à assumer. Devrions-nous exiger que les gens outre-frontière et leur ministre abordent ces coûts?

La dernière chose vous concerne, Glenn. Vous avez cité des chiffres assez étonnants. Pouvez-vous déposer ces chiffres, un document contenant ces chiffres pour nous? Selon vous, comment pourrions-nous en revenir à l'intention de départ du PIAPDA, qui était de faciliter l'accès à des produits chimiques à prix concurrentiels?

Ce sont mes cinq questions.

Le président: Il y a cinq questions et vous avez une minute et demie pour y répondre.

M. Bob Friesen: Je répondrai à quatre de ces questions. J'aimerais parler du PIUP et du PIAPDA un peu plus tard.

J'ai parlé de coûts de réglementation, monsieur Easter. Je précise pour mémoire que j'ai parlé de coûts de réglementation. De fait, l'industrie porcine vous dira que les producteurs au Canada paient très cher pour la réglementation alors que les producteurs porcins des États-Unis ne le font pas. Peut-être est-ce là une des raisons pour lesquelles les producteurs de porc ont eu une année record aux États-Unis, en 2006. Comme je l'ai mentionné plus tôt, nous livrons concurrence à un système d'interfinancement.

En ce qui a trait à la politique monétaire — je crois que M. Lavoie y a fait référence — nous avons calculé au moment où le dollar prenait de la vigueur que pour chaque cent d'augmentation de la devise canadienne par rapport à la devise américaine nous perdions l'équivalent de 230 millions de dollars en valeur d'exportation vers les États-Unis. Il faut comparer cela aux avantages d'une devise plus forte pour les achats, et selon moi, nos exportations nous coûtent tout de même très cher.

Les écarts de prix pour le carburant entre le Canada et les États-Unis, conformément à l'étude KAP, étaient de 12 p. 100 en 2004, de 19 p. 100 en 2005 et de 14 p. 100 en 2006.

• (1020)

L'hon. Wayne Easter: À ce sujet, comment le gouvernement compose-t-il avec la disparité des prix du carburant? Le gouvernement des États-Unis ne permettrait pas que cela se produise. Pourquoi ne pouvons-nous faire de même? Qu'avons-nous fait de travers?

M. Bob Friesen: Nous avons déjà demandé une réduction générale de la taxe d'accise.

En ce qui a trait à votre première question concernant l'azote, vous avez raison. Je l'ai dit et j'ai insisté là-dessus. Selon moi, peu importe qu'il y ait beaucoup d'engrais, si les compagnies qui fabriquent les engrais savent que j'obtiendrai cinq, six ou huit dollars de plus pour chaque boisseau de céréales que je produis, elles savent aussi que je pourrai utiliser davantage d'engrais et payer davantage. Ces entreprises sont peu sensibles aux factures de l'année écoulée que je dois régler, ni du gros déficit que j'ai dû combler.

En ce qui a trait à la production de maïs, les vendeurs d'engrais nous disent que cette culture exige de l'azote dans une proportion de deux pour un par rapport au blé — et vous savez tous à quel point le prix du maïs s'est accru aux États-Unis comparativement au blé et au soya, dont le prix a baissé.

Le président: Votre temps est écoulé, malheureusement, et nous ne pourrions entendre la réponse de M. Caleval.

Monsieur Storseth, vous avez la parole.

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

Je tiens à vous remercier tous d'être venus ici aujourd'hui. Il importe de prendre conscience que nous sommes ici à titre non partisan pour trouver des solutions réalistes à la façon de réduire les prix des intrants.

Pour ce qui est des commentaires partisans de M. Easter, il est intéressant de constater qu'il a retrouvé la parole maintenant qu'il est assis de ce côté de la table.

Je crois aussi que nous réglementons trop...

L'hon. Wayne Easter: Vous avez avantage à lire le rapport, Brian. Nous avons mis le gouvernement au défi.

Le président: Silence, s'il vous plaît.

M. Brian Storseth: Notre industrie est trop réglementée et nos agriculteurs ne sont pas sur un pied d'égalité avec les agriculteurs des États-Unis ou d'autres pays qui nous livrent concurrence.

C'est là un élément essentiel de ce que nous avons à faire. M. Easter a raison. Nous devons composer avec certains des coûts de l'ACIA. Nous avons déjà abordé cette question. C'est mon collègue, M. Miller, qui a déposé la motion devant notre comité.

Monsieur Atamanenko, je ne suis pas d'accord que nous ajoutions à la réglementation et j'estime qu'il est important que quelqu'un rétablisse les faits. Le gouvernement du Canada, grâce au projet de loi C-8 a pris des mesures très importantes pour répondre aux exigences de notre industrie du transport et de nos producteurs.

L'arbitrage de groupe est très important pour que les chemins de fer soient obligés de rendre des comptes, de même que l'examen du niveau de service qui, si je comprends bien, est déjà en cours.

Ce ne sont que quelques-unes des premières mesures à prendre. Ce sont des mesures très importantes.

J'ai lu le rapport Keystone sur les engrais et j'ai quelques questions à ce sujet. Je ne suis pas un interventionniste, mais le marché est censé corriger les choses. Quand la valeur du dollar augmente, le prix de nos intrants devrait baisser et nos exportations devraient devenir plus coûteuses. J'ai constaté que nos exportations sont devenues plus coûteuses de manière générale mais que du côté des importations, le même dollar ne permet plus d'obtenir autant qu'auparavant. De fait, le rapport Keystone montre que notre dollar ne permet pas d'acheter autant qu'auparavant.

J'aimerais que vous nous fournissiez, messieurs, des recommandations franches sur la façon d'aborder ce problème, l'anhydride et les engrais n'étant que deux éléments. Nous devons être proactifs, sinon nous nous retrouverons dans une situation où l'industrie nous dira qu'elle a besoin d'argent, qu'elle en a besoin maintenant, comme c'est le cas de l'industrie du porc et du bétail.

Je crois que nous devrions commencer par M. Meyer.

Le président: Monsieur Meyer.

M. Leo Meyer: Merci beaucoup pour tous cela.

Permettez-moi de dire brièvement que nous avons ici une franche discussion. J'aimerais faire des observations concernant notre dollar.

La rapidité avec laquelle notre devise elle a atteint son niveau actuel a pris beaucoup de gens du métier par surprise. Il ne faudrait pas oublier non plus qu'une bonne partie du travail que nous faisons présentement a déjà été fait il y a un certain temps. Un des éléments du prix est la valeur de la devise, et quand les partenaires contractuels concluent une entente, ils tiennent compte de ces différents facteurs pour l'établissement du prix. Je ne serais pas surpris que les arrangements concernant une partie des prix des engrais aient été pris il y a un an ou un an et demi.

Avec le temps, et surtout puisque le dollar demeure vigoureux, je pense que certains des points que vous avez soulevés prennent de plus en plus d'importance et commenceront à avoir un certain effet. Je fais allusion au fait que c'est votre ministre des Finances, M. Flaherty, qui a dû réunir des intervenants d'autres secteurs de notre économie pour leur signaler que les prix ne baissaient pas.

Nous voyons ici une extrémité du secteur commercial et nous voyons aussi une industrie qui doit s'adapter à diverses situations relativement à la devise, car dans la plupart des cas, les prix des intrants sont établis en dollars US.

• (1025)

M. Brian Storseth: Vous soulevez un point très valable. Quand vous avez parlé de l'automobile, par exemple, c'est l'indignation du public canadien qui a provoqué des choses; les Canadiens se rendaient aux États-Unis pour obtenir le produit qu'ils voulaient. Je soutiens que cela a entraîné les changements auxquels nous assistons aujourd'hui dans le secteur des ventes d'automobile au Canada, qui soit dit en passant, ont augmenté en janvier. Comme l'a dit M. Caleval, cela n'est pas permis. Nous l'interdisons au Canada. N'êtes-vous pas d'accord que nous devons accroître cette capacité et insister le plus que nous pouvons pour qu'un juste système commercial puisse fonctionner comme dans le cas de l'automobile?

M. Leo Meyer: Oui, cela ne fait aucun doute. Donnez-moi un peu de temps.

La plupart de ces entités sont conscientes, et je pense que les acheteurs et les consommateurs et aussi les agriculteurs, que nous devons en être sensibilisés. Ils doivent s'exprimer sur cette question de manière plus vigoureuse qu'ils ne l'ont fait par le passé.

Il a fallu un certain temps pour que cela se produise, mais je crois que cela arrivera. C'est pourquoi je suis un peu plus confiant que la vigueur de notre dollar aura des répercussions beaucoup plus importantes sur toute cette question, avec le temps.

M. Brian Storseth: Merci.

Le président: Votre temps est écoulé, monsieur Storseth.

Vous pouvez faire une très brève intervention, monsieur Lemieux.

[Français]

M. Pierre Lemieux: La force de notre dollar, qui vaut maintenant autant que le dollar américain, a des conséquences. Il faut considérer l'aspect réglementaire. Le plus bel exemple est la situation de l'industrie bovine actuelle. Notre réglementation sur les matières à risque est beaucoup plus exigeante que celle des États-Unis, ce qui a des conséquences économiques importantes sur nos producteurs.

Il y a des conséquences sur la production, mais il y a aussi des conséquences qui peuvent nous « revenir par la bande » si notre réglementation, du moins en matière d'exportation, n'est pas ajustée ou si elle n'équivaut pas à la réglementation américaine.

Le président: Merci beaucoup.

Madame Thaï Thi Lac, vous avez la parole.

Mme Ève-Mary Thaï Thi Lac (Saint-Hyacinthe—Bagot, BQ): Bonjour, je vous remercie tous d'être ici aujourd'hui. Je suis certaine que toutes les recommandations et les témoignages que nous avons entendus ce matin seront d'une grande utilité pour le comité.

Je suis très sensible à ce que vivent les gens du secteur agricole, puisque je représente moi-même une circonscription à caractère agricole. J'ai moi-même vécu sur une ferme porcine pendant plus de sept ans. Je suis donc très touchée par ce que vivent les agriculteurs et les agricultrices.

On dit que le secteur est en crise à plusieurs égards. On a parlé effectivement de la concurrence en matière d'approvisionnement. Vous avez indiqué qu'il fallait renforcer la Loi sur la concurrence.

Ma première question s'adresse à tous les intervenants. Une de vos organisations a-t-elle déposé une plainte auprès du Bureau de la concurrence?

[Traduction]

Le président: Qui veut prendre le relais?

M. Glenn Caleval: Le bureau examine actuellement une plainte que nous avons formulée. Elle fait l'objet d'un examen depuis trois semaines et elle concerne un cas de refus d'approvisionnement. Afin de trouver une façon de traiter avec les responsables actuels de la mise en marché de produits chimiques, FNA a fait l'acquisition d'un courtier en produits chimiques. Dès que les fabricants de produits chimiques ont découvert que nous en étions propriétaires, c'est-à-dire le jour même, nous avons reçu des lettres disant que nous devrions disparaître et qu'ils n'allaient jamais nous fournir des produits. C'est la raison pour laquelle nous avons porté plainte.

Le président: Monsieur Friesen.

M. Bob Friesen: Un de nos membres, Keystone Agricultural Producers, a également demandé au Bureau de la concurrence d'analyser l'étude faite par KAP. Le Bureau nous a répondu en soutenant qu'il n'avait pas suffisamment d'information pour aller de l'avant.

[Français]

Le président: Monsieur Lemieux.

M. Pierre Lemieux: Nous avons tenté de déposer des plaintes, mais nous n'avons jamais déposé de plainte officielle. On a examiné la Loi sur la concurrence telle qu'elle est libellée actuellement. Si on ne donne pas à cette loi plus de mordant, il sera très difficile de déposer une plainte et d'avoir gain de cause. Il faut absolument renforcer cette loi.

Mme Ève-Mary Thaï Thi Lac: C'est donc là une de vos premières recommandations au comité.

M. Pierre Lemieux: Oui.

Mme Ève-Mary Thaï Thi Lac: Effectivement, c'est un des aspects qui pourrait avoir du mordant.

Vous avez parlé de la concurrence de nos voisins du Sud, mais je voudrais que vous parliez de la concurrence mondiale. Je ne vous ai pas beaucoup entendu parler ce matin de la concurrence d'autres pays que nos voisins du Sud.

• (1030)

[Traduction]

Le président: Monsieur Friesen.

M. Bob Friesen: Quatre-vingt-dix pour cent de la demande d'engrais vient des pays en développement. Les trois pays qui dominent sont l'Inde, la Chine et le Brésil. Pour répondre à votre question, je soutiens que le ministre devrait peut-être aborder la question des engrais et attirer l'attention du public sur le fait que nous envoyons des ressources naturelles aux États-Unis et que nous subventionnons les agriculteurs américains.

En ce qui a trait aux pesticides, nous avons besoin d'ouvrir la frontière au lieu d'entendre dire constamment que l'ALENA donne de très bons résultats pour les agriculteurs. Toutefois, en ce qui a trait aux pesticides, nous sommes un pays souverain et nous ne pouvons nous harmoniser avec la situation des États-Unis. Nous devrions pourtant le faire.

En ce qui a trait au carburant, nous devrions bénéficier d'une remise complète de toute la taxe d'accise.

Le président: Monsieur Meyer.

M. Leo Meyer: Merci.

J'abonde dans le même sens. Qu'est-il arrivé parce que nous n'avons pas pris gare au processus de concentration? Selon moi, plusieurs des questions dont nous discutons actuellement peuvent se résumer par le simple fait qu'une concentration marquée s'est produite dans le secteur de l'agrinégoce à l'échelle mondiale. De plus, il est tout à fait inexcusable que nos gouvernements et, à plusieurs égards, la plupart des juridictions n'aient pas réagi pendant ce processus.

M. James Mann: Si je puis me le permettre, monsieur le président, j'ai une idée de ce qui a pu se produire en matière de concentration. Les industries du secteur des engrais, que ce soit Canpotex ou Mosaic, fonctionnent comme des vendeurs à guichet unique à l'autre partie pour maintenir les prix ou pour se garder une prépondérance en matière de prix.

C'est une des raisons pour lesquelles nous avons constitué une organisation au début des années 1990. Le Bureau de la concurrence nous a approchés lorsque Agrium a fait l'acquisition de Viridian ou Sherritt Gordon.

À cette époque, des compagnies avaient soutenu qu'elles prendraient de l'expansion et qu'il y aurait de la concurrence. Nous avons combattu cette demande, mais sans succès et aujourd'hui, voyez dans quelle situation nous nous retrouvons. Par contre, cette situation a servi de catalyseur pour la création d'un organisme comme le nôtre. Nous comptons 8 000 agriculteurs qui travaillent ensemble pour lutter contre ce degré de concentration.

S'il y a une chose que nous devons faire en matière de réglementation, c'est bien de renforcer le pouvoir du Bureau de la concurrence. Leurs politiques peuvent être bonnes, mais il faut y donner suite. Il faut que des résultats fonctionnels ressortent de ce qui est en place, comme c'est le cas dans d'autres juridictions avec lesquelles nous sommes en concurrence, par exemple les États-Unis.

Le président: Merci, votre temps est écoulé.

Monsieur Miller, vous avez la parole.

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

Merci à tous les témoins d'être venus aujourd'hui.

Le thème de la journée semble être la concurrence dans un certain nombre de secteurs. Selon moi, nous pourrions y consacrer le reste de la journée.

Je me dois de revenir un peu en arrière. M. Storseth a abordé la question, mais M. Easter a soulevé certains éléments concernant l'ACIA, et certains des problèmes qui la concernent. Nous avons déposé une motion concernant le recouvrement des coûts au Canada, mais non aux États-Unis. Je suis sûr que M. Easter est trop jeune pour avoir oublié qu'il avait appuyé la motion, et je pense que le comité l'avait appuyée de manière unanime. Le gouvernement agit donc. Je ne sais pas combien de motions semblables ont été déposées au cours des 13 premières années, mais je chercherai la réponse.

Il y a un certain nombre de questions concernant l'examen de la concurrence et certaines personnes ont suggéré que le gouvernement agisse. Je suis d'accord. Nous devrions toujours chercher des façons d'améliorer les choses.

Pourrions-nous fournir quelques exemples? Je me servirai de celui du Bureau de la concurrence. Quel changement pourriez-vous suggérer pour resserrer la les règles de concurrence? Plus particulièrement, les engrais sont un produit très en demande à l'heure actuelle, mais ils se transigent à une valeur beaucoup plus élevée que n'importe quel autre produit agricole. Je lance la question à quiconque voudrait y répondre dans un premier temps.

Monsieur Caleval.

M. Glenn Caleval: Du point de vue d'une politique de concurrence générale, il y a une notion que l'on appelle « collusion innocente ». En d'autres termes, personne ne prétend que ces gens commettent des actions illégales ou se livrent à des actes de collusion. Personne n'est assis dans une salle de conférence. Tout cela nous montre que la concurrence est insuffisante, simplement du fait de la situation, du fait de la structure d'une industrie ou en raison de la concertation, ou peu importe la raison.

Les États-Unis sont intervenus en brisant le moule. Il n'est pas question d'accuser qui que ce soit de collusion. On dit tout simplement qu'il y a trop de concentration et qu'il faut briser les monopoles. Au Canada, si vous adoptez le principe de la collusion innocente avec le but avoué d'accroître la concurrence, vous irez loin.

•(1035)

M. Larry Miller: Quelqu'un d'autre?

Bob.

M. Bob Friesen: Nous avons rencontré le Bureau de la concurrence il y a plusieurs années. Les dirigeants soutenaient qu'ils faisaient les bonnes choses et que tout était parfait. Il était difficile de pénétrer cette défense.

Les responsables ont mentionné une chose qui n'est pas nécessairement propre aux engrais mais qui peut s'appliquer aux engrais. Peut-être que l'un d'entre vous pourrait donner plus de précisions. Nous savons qu'il y a des cas de vente liée au Canada. Si vous voulez qu'une entreprise achète votre produit, vous devez d'abord acheter vos intrants de cette entreprise et vous ne pouvez vous en dégager. J'aimerais que le Bureau de la concurrence examine cette question également.

M. Larry Miller: Tout cela ressemble à du meilleur boeuf et au secteur des abattoirs.

Quelqu'un d'autre parmi vous a-t-il des suggestions distinctes à faire pour améliorer la compétitivité?

Monsieur Lemieux.

[Français]

M. Pierre Lemieux: Le fil conducteur d'aujourd'hui est le revenu net des producteurs; c'est ce qu'on essaie d'améliorer. Ce qu'on trouve injuste actuellement, ce sont les intrants, mais il y a aussi d'autres éléments. L'objectif est d'améliorer le revenu net des producteurs et de sauver le secteur agricole du Canada.

Il faut absolument développer le volet information sur la concurrence. Quelle information peut-on demander aux entreprises afin de leur permettre de juger les règles actuelles du commerce? On pourrait prendre plusieurs mesures à cet égard.

Dans une société démocratique, il faut disposer d'informations exactes avant de prendre des décisions. La Loi sur la concurrence a un grand bout de chemin à faire au chapitre de la concurrence.

[Traduction]

M. Larry Miller: D'accord.

Monsieur Meyer, les producteurs de l'ouest du Canada semblent toujours prendre les devants pour la création de coopératives — notre ancien syndicat du blé, la coalition des wagons à céréales et différents autres projets à l'échelle du pays. À votre avis, pourquoi cela ne s'est-il pas produit dans l'industrie des engrais où une coopérative aurait pu être créée pour intervenir? Avez-vous une opinion à ce sujet?

M. Leo Meyer: Il y a quelques endroits où cela existe. Il y a des coopératives qui achètent de grandes quantités d'intrants qui sont ensuite revendus aux membres. Toutefois, compte tenu de la concentration qui existe, nous avons pu observer qu'un grand nombre d'agriculteurs se sont dirigés vers des entités nouvellement créées.

Il faut ajouter que dans certains cas, pour certains types d'engagement de chaîne de valeur et d'approvisionnement, les agriculteurs font l'acquisition d'un tout. Ils ne se contentent pas de signer les contrats pour la production, ils sont également propriétaires du contrat en achetant les intrants d'une même entité. C'est là une réalité qui fait surface: ceux qui achètent certains types de produits veulent s'assurer qu'ils pourront participer au processus le plus longtemps possible.

Cela exclut certains des engagements auxquels vous faites probablement allusion. Toutefois, nous croyons que cette approche offre de nombreux avantages. Je n'ai pas à dire ce qui devrait se produire. Mais quand je vois ce que certains de mes collègues font dans ce secteur, ils cherchent des entités comme FNA, qui existent déjà. Plusieurs agriculteurs de l'ouest du Canada sont membres de FNA. Je ne suis pas ici pour faire la promotion des engagements de quelqu'un d'autre, mais dans l'ensemble, j'estime que la question est valide. C'est également une question difficile parce qu'il n'est pas aisé de comprendre comment nous les agriculteurs avons laissé filer ce que nous contrôlions déjà.

Le président: Monsieur Valley, la parole est à vous.

M. Roger Valley (Kenora, Lib.): Merci, monsieur le président, et merci aux témoins. Aujourd'hui, j'agis à titre de remplaçant mais j'ai appris beaucoup de choses.

Vous voyez là un des problèmes avec le gouvernement, avec le Parlement. Deux des trois derniers orateurs, qui font partie du gouvernement, voulaient se contenter de regarder en arrière. Je suis presque sûr que vous tous aujourd'hui voulez regarder vers l'avenir et aller de l'avant. Vous cherchez une réponse. Il faut prendre des mesures énergiques pour intervenir si nous voulons être utiles.

Un des problèmes de l'augmentation des coûts — et M. Easter l'a mentionné — est que vous découvrirez que le marché peut les supporter. Nous savons maintenant jusqu'où peuvent aller les coûts des engrais, et ces entreprises n'y changeront rien. C'est la même chose pour le prix de l'essence pour les automobiles. L'industrie sait que quelqu'un paiera aujourd'hui et elle vend à ce prix. Le problème est continu et il ne fera qu'empirer.

L'un d'entre vous a mentionné — et je crois que la question a été soulevée par M. Lauzon — la possibilité d'acheter les engrais à un moment différent de l'année. Je pense que c'est M. Meyer qui a dit, à juste titre, qu'il y a plusieurs agriculteurs qui ne peuvent se permettre d'acheter les engrais à l'automne. Y a-t-il des chiffres sur le nombre d'agriculteurs qui le font? Y a-t-il un pourcentage, mettons 25 p. 100 d'agriculteurs qui sont capables d'acheter des engrais à prix plus faibles à l'automne? Y a-t-il un suivi de choses semblables?

• (1040)

M. Leo Meyer: Je ne crois pas qu'il y ait de suivi. L'information nous vient de discussions que nous avons avec des collègues. Bien entendu, c'est bien souvent par fierté qu'un agriculteur dira à un autre qu'il a acheté ses intrants à meilleur prix parce qu'il a acheté au bon moment, ce qui signifie qu'il a été suffisamment chanceux pour disposer de l'argent nécessaire.

Je dois signaler à votre comité qu'il est difficile à ce moment-à de l'année d'acheter les intrants pour l'année suivante, parce que vous n'avez pas encore fini de payer les intrants de l'année en cours. Comment donc souhaitez-vous avoir l'argent nécessaire pour être capable d'acheter les intrants pour deux années en même temps?

Au fur et à mesure que nous obtenons de meilleurs prix pour une période plus longue, cela nous permet d'avoir une meilleure situation de caisse, mais je ne crois pas que c'est ce qui se produit dans la réalité. Ce n'est pas pour l'année prochaine non plus. Avant que cela se produise, les agriculteurs devront avoir des revenus plus élevés.

Je ne sais donc pas s'il est vraiment nécessaire d'intervenir sur la question des avances de caisse, ce qui pose un autre problème. Mais les mouvements de trésorerie sont une chose importante. Mais je ne crois pas que cela dépasse 10 à 15 p. 100.

M. Richard Phillips: Nous avons discuté de cette question mais nous n'avons pas formulé de proposition officielle concernant les avances de fonds qui peuvent être faites plus tôt afin que les agriculteurs puissent en profiter, parce que même si les prix des engrais augmentent, il y a ici et là des surcapacités locales qui représentent des occasions d'achat pour les producteurs, qui peuvent ainsi économiser beaucoup plus que le coût d'un emprunt et le prix du capital pour le faire.

Il y a également des cellules de stockage, mais cela pose un autre problème.

M. Roger Valley: Oui. Je m'apprêtais à poser une question à ce sujet parce que je ne perçois pas une grande sympathie l'égard de ces grandes compagnies. Si chaque agriculteur avait la possibilité d'acheter ses engrais à l'automne, croyez-vous que les compagnies lui proposeraient un prix plus faible en automne ou ne chercheraient-elles pas à en profiter comme c'est le cas maintenant?

La question s'adresse à vous ou à quiconque veut y répondre. Je n'ai pas beaucoup de sympathie à l'égard de ces compagnies. Si nous apportions des changements, les compagnies ne profiteraient-elles pas de la situation en automne.

M. Glenn Caleval: Premièrement, pour répondre à la question de l'encaisse, disons qu'il s'agit d'un problème de transition que nous commençons à reconnaître. C'est essentiellement un problème de

première année, parce qu'une fois que vous avez fait l'exercice, vous changez simplement le moment où vous achèterez. Vous devrez acheter ces produits l'année suivante de toute façon.

La première année, ces achats posent un problème réel mais nous avons trouvé moyen d'aller de l'avant. Nous avons commencé avec 20 p. 100 de nos membres qui achètent des engrais. Aujourd'hui, près de la moitié d'entre-eux achètent hors saison et c'est une des stratégies clés que nous appliquons pour abaisser les prix.

Pour ce qui est des compagnies, elles abaissent les prix au cours de l'automne parce qu'il s'agit de la saison morte. Cela se poursuivra simplement pour des questions pratiques. La plus grande partie des producteurs ne passeront jamais à l'achat hors saison, de sorte que nous pourrions probablement continuer de profiter d'économies réelles.

Mais il ne s'agit pas d'un problème constant. C'est plutôt un problème de transition pour lequel le gouvernement pourrait, en offrant des avances de fonds ou en offrant un programme de prêt au cours de la première année, aider les agriculteurs à faire leurs achats hors saison.

M. Bob Friesen: M. Miller a soulevé ce point. Pour permettre aux agriculteurs d'acheter une partie de ces intrants, nous avons proposé ce que nous appelons un plan d'investissement coopératif. Il offre aux coopératives la possibilité de générer davantage d'investissement en capital afin que les agriculteurs puissent agir d'eux-mêmes, soit sur le marché de la vente, soit sur le marché de l'achat. Nous aimerions aborder la question avec vous quand le temps le permettra.

Il a beaucoup été question des coûts de la réglementation. J'ai utilisé les pesticides comme exemple à plusieurs reprises. Il en coûte tout aussi cher sinon plus d'homologuer un produit chimique au Canada qu'aux États-Unis, mais aux États-Unis le marché est beaucoup plus important et, par conséquent, nous ne faisons pas le poids. Nous ne sommes pas capables d'avoir la même marge de manoeuvre que les agriculteurs américains concernant les produits chimiques.

• (1045)

Le président: Merci. Votre temps est écoulé.

Mme Skelton.

L'hon. Carol Skelton (Saskatoon—Rosetown—Biggar, PCC): Merci à vous tous d'être venus aujourd'hui.

Je vous ai écouté avec grand intérêt. Merci monsieur Meyer de dire ce qu'il fallait dire depuis longtemps: que l'agriculture est devenue une affaire très importante et que la concentration nous a fait perdre plusieurs petits agriculteurs, le genre d'agriculteurs qui pouvaient acheter deux pleins camions d'engrais au printemps, mettre ces engrais dans leur semoir et les épandre.

J'ai deux questions à poser.

L'une concerne l'entreposage et s'adresse à M. Meyer. La question est importante pour qui veut acheter des engrais à l'automne. S'il y a une chose qui a toujours embarrassé mon mari lorsqu'il envisageait d'acheter des engrais à l'automne, c'est la question de l'entreposage, les préoccupations environnementales qui ont cours aujourd'hui. Nous savons tous qu'il y a de nouvelles dispositions entourant l'environnement agricole. La question pose toujours problème et elle est intéressante. J'aimerais demander à Farmers of North America comment vous surmontez ce problème.

J'aimerais aussi savoir si vous demandez au gouvernement de fournir des avances de fonds ou de mettre sur pied un programme de prêts afin que les agriculteurs puissent acheter leurs engrais avant la saison des semences ou à l'automne, ou qu'ils puissent sortir du cycle. Je connais plusieurs agriculteurs qui ont pris des ententes avec des compagnies céréalières, et tout passe par une seule compagnie. Ce n'est pas quelque chose qui me plaît beaucoup, mais telle est la réalité; c'est la façon dont les choses se déroulent maintenant.

Le président: Qui veut répondre à cela?

M. Meyer, puis M. Friesen.

M. Leo Meyer: Merci beaucoup de vos questions.

Je passe assez souvent en camion devant votre ferme, bien que je sois de l'Alberta, étant donné que nous allons chercher nos engrais en Saskatchewan. De toute manière, je suis content de vous voir.

La question de l'entreposage est très importante, et je suis très heureux que vous l'ayez soulevée. Vous avez raison, l'entreposage pose problème mais il y a aussi une question de sécurité que vous avez également fait ressortir. Par la suite, il y a d'autres questions, par exemple est-ce que le produit est bien entreposé? Est-ce que nous nettoions les cellules de manière appropriée?

Vous vous souviendrez du cas où des animaux familiers sont devenus malades à cause de la mélamine. La mélamine est un composant des engrais. Il faut être conscient de cette réalité. Le problème ne se pose probablement pas pour tout le monde, mais si vous avez des cellules... Je ne sais pas à quel point vous voulez que je parle de détail technique. Bref, il faut des cellules ayant un revêtement intérieur. Il faut une cellule d'un type particulier et vous ne pouvez vous contenter d'une cellule à céréales. Il est impossible de dire tout simplement que j'achète des engrais pour la ferme et que je les déverse dans une cellule. Ça ne fonctionne pas comme cela. Il faut des cellules spéciales, des cellules ayant un revêtement intérieur. Peut-être que ceux qui en utilisent davantage devaient avoir un hangar pour l'entreposage et utilisent-ils un petit tracteur de type BobCat muni d'une benne pour déverser les engrais dans un camion au moment des semences.

Voilà donc un problème et je suis heureux que vous ayez posé la question. Je laisserai aux autres le soin de commenter plus avant.

En ce qui a trait aux avances pour certaines achats, les organisations devraient consulter leurs membres à ce sujet. Peut-être à ce moment-là pourrions nous formuler des recommandations.

À titre d'agriculteur, je puis vous dire que les changements courants en ce qui a trait aux avances de fonds et à la façon dont elles aident les agriculteurs sont très importants. Je remercie les membres de votre comité qui ont eu leur mot à dire pour que ces changements importants soient adoptés. Ils ont été adaptés aux nouveaux besoins du secteur et je vous en remercie.

Le président: M. Friesen, puis M. Mann.

M. Bob Friesen: Nous avons tout avantage, je crois, à nous demander si nous pouvons adapter l'avance de fonds au printemps pour fournir des fonds aux agriculteurs. Il y a un autre enjeu, qui nous vient du secteur du bétail, plus particulièrement du secteur porcin. Nous insistons depuis un certain temps pour une avance de fonds et nous aimerions que les agriculteurs disposent d'une période plus longue pour rembourser cette avance plutôt que d'être obligés de renoncer à d'autres programmes de paiement auxquels ils seraient admissibles.

Le problème actuel est que la ligne de crédit des agriculteurs est utilisée au maximum et que les banques, ou quiconque détient la marge de crédit, prennent généralement tout l'inventaire en guise de

sécurité et ne veulent absolument pas abandonner les stocks pour les utiliser en guise de garantie pour les avances de fonds.

C'est là un autre défi auquel nous devons faire face, et peut-être qu'il s'appliquerait à l'industrie céréalière également.

Le président: Monsieur Mann.

M. James Mann: J'aimerais faire des observations concernant l'achat hâtif et les préoccupations concernant l'entreposage et les questions environnementales.

Dans notre programme, vous pouvez acheter les produits sans vous préoccuper de l'entreposage parce que vous les achetez et que avant que tout ait transité dans le système — nos achats d'automne arriveront à la fin février ou au début mars — ces problèmes ne se poseront pas. L'acheminement d'une partie des céréales a permis d'abaisser le niveau dans les cellules de sorte que l'entreposage des céréales se fera dans les cellules à engrais.

En ce qui a trait au nitrate d'ammonium, nous l'avons fait venir plus tôt, pour une application en automne. Cela est beaucoup plus sain au plan environnemental. Le nitrate d'ammonium ne se volatilise pas et ne se dénitrifie pas contrairement à l'urée qui est le seul produit disponible au Canada à cette fin. Il y a aussi un avantage au plan environnemental à utiliser ce produit et à le faire venir à cette période. C'est là une question majeure.

Je suis d'accord avec Bob concernant les avances de fonds. Si nous pouvions modifier les choses et trouver une façon d'obtenir des avances de fonds, il faut penser à des avances de fonds à faible coût parce qu'un des éléments du coût des intrants que nous n'avons pas abordé ici, ce sont les intérêts. Compte tenu de notre endettement — nous nous sommes placés dans une drôle de situation — une simple variation des taux d'intérêt peut avoir des conséquences importantes sur nos coûts de production. Il s'agit d'un de nos coûts les plus importants pour les intrants.

Je ne sais pas exactement ce que le gouvernement peut faire à ce sujet, mais je sais que la question est importante.

• (1050)

Le président: Merci.

Monsieur Boshcoff.

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

Vous avez examiné les questions macros, mais si vous ramenez tout cela au niveau de l'agriculteur, au niveau de l'agriculteur qui cherche à développer de nouveaux produits ou à mettre ces produits sur le marché de diverses façons, le coût de l'inspection et la diligence avec laquelle l'inspection est faite chez les plus petits opérateurs sont devenus une préoccupation pour certaines personnes de ma circonscription. Par exemple, l'ACIA a menacé un boulanger en lui disant qu'il ne pouvait mettre sur l'étiquette d'un produit l'expression « *dinner rolls* » mais qu'il devait plutôt inscrire « *dinner buns* ».

Comment peut-on vraiment savoir comment traiter de choses complexes qui risquent de vous attirer des ennuis? Nous en revenons à quelqu'un qui veut simplement développer des produits locaux. Il y a toute cette insistance pour l'achat intérieur, pour aider les gens à faire des choses dans les marchés locaux, dans les marchés fermiers et pourtant, avec le coût des vérifications en laboratoire, l'étiquetage dans les deux langues officielles, ce qui est très normal dans notre pays, l'identification des pourcentage et certaines autres choses, certains y arrivent et d'autres pas.

S la loi était appliquée, serions-nous tout de même capable de livrer le contenu local auquel nous aspirons?

Richard, allez-y.

Le président: Monsieur Phillips.

M. Richard Phillips: Vous soulevez un problème. Je vous en remercie. Et il fait suite à la question de Mme Skelton.

Récemment, nous avons rencontré les représentants de la Canadian Association of Agri-Retailers. Ils nous ont parlé de nouveaux règlements et de dispositions en matière de sécurité qui surgissent sur les sites consacrés aux engrais et des coûts qui s'y rapportent. Les services frontaliers s'intéressent à la chose en raison de la possibilité d'actes terroristes.

Vous dites « Que peut faire le gouvernement »? Peut importe les coûts pour le secteur, ils seront refilés directement aux agriculteurs. Et pourtant, quand on examine la question du port d'entrée, le gouvernement canadien a beaucoup investi pour améliorer ses bureaux pour les mêmes raisons. Quant au secteur de l'agriculture, il doit prendre les mêmes mesures de sécurité, c'est-à-dire clôturer, installer des lumières et ainsi de suite et tous les frais sont refilés aux agriculteurs. Voilà donc une question que vous pourriez examiner si vous voulez vraiment vous rendre utile.

M. Ken Boshcoff: Est-ce que quelqu'un peut parler des tableaux d'information nutritionnelle et des labels?

M. Bob Friesen: Nous n'avons pas examiné les aspects nutritionnels, mais comme vous le savez, nous travaillons à l'élaboration d'une étiquette indiquant produit au Canada pour identifier les produits canadiens, pour clairement identifier les produits au Canada outre tout ce que nous faisons partout dans le monde.

Je suis aussi d'accord avec Richard concernant la sécurité. Nous avons envoyé au ministre une lettre lui demandant d'appuyer une requête des détaillants agricoles. Ces gens sont assez disposés à investir — quelque chose comme 17 millions de dollars — mais ils demandent une somme supplémentaire, de l'ordre de 50 millions de dollars, au gouvernement parce qu'ils reconnaissent que, comme c'est le cas pour les agriculteurs, ils font de nombreuses choses qui constituent un bien public. Ils disent donc « que la sécurité constitue une contribution au bien public. Nous paierons une partie de ces frais, mais nous avons besoin de l'aide des gouvernements parce que nous savons que le montant au complet aboutira éventuellement à la ferme ».

M. Ken Boshcoff: Merci.

Le président: Avant de mettre fin à notre séance, j'ai deux questions auxquelles j'aimerais obtenir des réponses.

Nous parlons du coût des produits aujourd'hui et de la disparité qui existe sur le marché. Je sais que FNA a parlé de prix, non seulement pour les engrais et les herbicides, mais aussi pour les produits de santé animale.

Je suis éleveur de bétail et cette question me préoccupe. En parlant avec mes fournisseurs agricoles locaux, je constate qu'ils sont dans la même situation désavantageuse que moi parce qu'ils doivent accepter le produit comme s'il était offert au Canada par un manufacturier et qu'ils n'ont pas la possibilité de se procurer le produit aux États-Unis et de le ramener ici à prix concurrentiel. Qu'il s'agisse d'ivermectin, de produits de vaccination, de glysothates, peu importe, ils se trouvent dans la même situation désavantageuse et se sentent menacés de perdre une part de marché parce qu'ils n'ont pas le même degré de souplesse. Je sais que cette situation existe.

Vous parliez de la possibilité d'acheter à l'avance l'engrais puis de l'entreposer. Je sais que des producteurs de ma région n'ont pu le faire à l'automne. Ils n'ont pu obtenir un prix d'avance. Les agrocommerçants n'étaient pas en mesure de leur fournir un prix pour leurs produits d'engrais, ils ne pouvaient obtenir d'engagement du fabricant. Jusqu'à tout récemment, il n'était pas possible de faire de tels achats même si vous aviez la capacité de le faire. Je veux tout simplement savoir s'il s'agit d'un problème courant au Canada ou s'il est limité à Interlake, au Manitoba, et savoir quelles sont les solutions que vous proposez pour le corriger.

Deuxièmement, vous avez fait allusion au fait que FNA avait acheté de l'azote anhydre, du nitrate ammoniacque par l'entremise de Churchill. Quels sont les plans cette année pour faire venir le produit afin d'aider vos membres?

• (1055)

M. Brian Storseth: Monsieur le président, permettez-moi d'ajouter un détail à vos observations pertinentes. M. Friesen a parlé d'un problème très grave, la vente liée. Pouvons-nous lui demander de nous fournir plus de précisions? De même, si M. Caleval pouvait nous fournir les quatre exemples de produits pour lesquels ils son organisation a présenté une demande. Il n'est pas nécessaire qu'il soit ici, mais...

Le président: Je crois que cela fera partie du rapport, mais vous pouvez toujours commenter.

M. Glenn Caleval: Je répondrai aux deux premiers éléments.

Pour ce qui est de l'accès des détaillants, il y a deux choses.

Premièrement, nous serions très heureux si vous pouviez produire un règlement qui leur fournirait un accès. Nous savons par expérience qu'ils n'exerceront pas ce droit. Il faut bien comprendre tout cela. Je ne dis pas que ce sont de mauvaises gens, je dis qu'ils font leur travail, qui est de chercher à maximiser les profits, et que c'est là une fonction nécessaire dans notre société. Ils ne veulent pas que les prix baissent. Ce n'est pas dans leur intérêt de faire baisser les prix de sorte que même si vous leur donnez ce droit, ils ne s'en prévaudront pas. Mais nous vous incitons à leur offrir ce droit. Si tout le monde voit la possibilité d'aller en ce sens, la situation serait merveilleuse.

L'accès aux approvisionnements hors saison pose problème. Les détaillants en souffrent. Les manufacturiers pourraient leur offrir cet accès mais ils ne le font pas. Je le sais parce que nous avons eu un certain nombre de détaillants qui nous ont appelés et qui aimeraient collaborer avec nous pour obtenir l'accès à certains des approvisionnements. Encore une fois, il faut renforcer la Loi sur la concurrence. Il existe déjà des dispositions similaires pour différents secteurs où les entreprises sont tenues de ne pas faire de vente liée, de ne pas avoir d'exclusivité. Ce sont des aspects qui donneraient de bons résultats dans notre cas ici.

Monsieur Mann.

M. James Mann: J'aimerais aborder deux questions concernant l'avenir. Bien sûr, il y a les engrais. Nous examinons toutes les possibilités logistiques parce que nous transportons les engrais par train. Churchill constituait une excellente option — réduction des frais de transport ferroviaire, utilisation d'un port à proximité du marché — et cela a donné d'excellents résultats. Nous continuerons de chercher à utiliser cette installation de même que d'autres installations pour faire entrer le produit.

Nous faisons venir des produits par le Mississippi à l'heure actuelle, pour une utilisation au printemps, parce que, encore une fois, il y a un grand écart de prix. Nous utiliserons tous les ports que nous pourrons et nous continuerons d'examiner notre programme d'engrais. Il y a des aspects dont je ne puis parler aujourd'hui pour des raisons de concurrence, mais il y a dans d'autres secteurs des aspects importants sur lesquels nous nous penchons pour stimuler la concurrence, de même que d'autres choix pour les agriculteurs afin que nous puissions susciter la concurrence.

La chose a été mentionnée à quelques reprises autour de la table d'aujourd'hui — et je dois vous féliciter d'avoir examiné la question des intrants en raison de ce qui s'est produit. J'espère bien que ce qui s'est produit dans le cas du prix des céréales demeurera parce que cela représente un changement véritable. Je sais que le meilleur moyen de contrer les prix élevés est de maintenir les prix élevés. Nous assistons à une production mondiale massive — une augmentation de l'utilisation des engrais, une augmentation de la production de semences. Encore une fois, nous pourrions déboucher sur une situation de surplus. Nous l'avons vu, les prix des intrants augmentent tant que le marché peut les soutenir, mais ils ne diminuent pas. Par conséquent, les agriculteurs s'endettent, étendent leur exploitation agricole pour utiliser leur marge bénéficiaire plus faible et rester en affaires. Nous avons passé bien près de perdre un groupe important d'agriculteurs. Tout se passe autour de la table de la cuisine, dans les exploitations agricoles et tout tourne autour de ce

que leurs enfants et leurs familles feront. Je ne crois pas que le Canada ait parfaitement conscience des répercussions que cela pourrait avoir sur les fermes familiales et sur l'agriculture canadienne si nous n'étions pas confrontés à cette forte augmentation de prix.

Je crois donc qu'il est très important d'examiner ce que nous réserve l'avenir.

Le président: Le temps est écoulé et il y a un autre comité qui a besoin de la salle.

J'apprécie votre présence ici aujourd'hui. Nous continuerons cette étude. Entre-temps, nous ferons une brève pause parce que nous devons traiter du projet de loi C-33. Nous lancerons ce projet jeudi. Le ministre doit comparaître jeudi. De même, nous recevrons un mémoire de l'OMC jeudi, à l'intention des membres du comité. Je compte bien que nous pourrions examiner le projet de loi C-33 relativement rapidement, en trois ou quatre rencontres afin que nous puissions reprendre notre étude sur les prix élevés des intrants.

Monsieur Easter.

• (1100)

L'hon. Wayne Easter: Monsieur le président, la motion tient-elle pour la prochaine réunion?

Le président: Oui. Elle est inscrite à l'ordre du jour.

Sur ce, la séance est levée.

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

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

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

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address:

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

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.