



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

AGRI • NUMÉRO 012 • 2^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 31 mars 2009

—
Président

M. Larry Miller

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

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

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

Le mardi 31 mars 2009

•(1110)

[Traduction]

Le président (M. Larry Miller (Bruce—Grey—Owen Sound, PCC)): Je déclare la séance ouverte et j'en profite pour remercier nos invités d'avoir accepté de comparaître aujourd'hui.

Nous poursuivons notre étude sur la compétitivité de l'agriculture canadienne, et nous accueillons des représentants du Conseil canadien du canola, de la Western Canadian Wheat Growers, de Pulse Canada et de l'Association canadienne du commerce des semences.

Nous allons d'abord entendre Mme Johanne Buth, du Conseil canadien du canola.

Mme JoAnne Buth (présidente, Conseil canadien du canola): Merci, monsieur le président. Avant de commencer, je tiens à remercier le comité d'avoir invité le Conseil canadien du canola à venir s'exprimer sur la question de la compétitivité de l'agriculture canadienne.

Le Conseil canadien du canola est la seule association commerciale qui regroupe tous les volets de l'industrie, soit les fournisseurs d'intrants, les semenciers, les producteurs, les exportateurs et les triturateurs, à la même table afin d'élaborer une plateforme commune de croissance. Bien que je ne sois pas accompagnée aujourd'hui d'un producteur, les producteurs occupent quatre sièges à la table et jouent un rôle important dans nos discussions et nos démarches. La croissance est essentielle pour notre industrie. Même si l'industrie canadienne du canola a généré 14 milliards de dollars en activité économique en 2008, notre stratégie consiste à augmenter les récoltes et à stimuler l'industrie. Nous visons à porter notre production à 15 millions de tonnes d'ici 2015. Lorsque nous aurons atteint cet objectif, le secteur du canola rapportera 12,5 milliards de dollars de plus aux Canadiens.

Nous nous sommes donné pour mission d'améliorer la capacité du secteur à produire et à offrir de manière rentable des graines, de l'huile et des tourteaux de canola qui offrent une valeur supérieure aux consommateurs du monde entier. Notre succès repose sur la rentabilité de toute la chaîne de valeur, en particulier les producteurs. Sans eux, nous n'avons rien à offrir aux Canadiens, ni rien à transformer ou à exporter.

Nous félicitons le comité de s'intéresser à ce dossier. Nous sommes un pays tributaire du commerce, et notre secteur n'y échappe pas. Un emploi sur trois au Canada est lié au commerce, et le Canada arrive au quatrième rang des exportateurs de produits agricoles et alimentaires. Le fait que vous vous penchiez sur la question de la compétitivité de notre économie et que vous veilliez à ce que des mesures soient prises pour nous permettre de devancer la concurrence donnera certes un bon coup de main à nos producteurs ainsi qu'à toute l'industrie agricole.

Chose certaine, cela revêt une grande importance pour l'industrie du canola. Ces trois dernières années, le canola était la denrée la plus rentable qui soit pour les producteurs. En 2008, il a généré des recettes de 4,9 milliards de dollars, dont la plupart provenaient des ventes à l'exportation. Le Canada contribue à seulement 20 p. 100 de la production mondiale de canola et de colza, mais assure, à lui seul, 80 p. 100 des échanges mondiaux de canola.

Au cours des dernières années, les ventes à l'exportation représentaient 85 p. 100 du chiffre d'affaires des producteurs canadiens de canola, notamment pour les graines, l'huile et le tourteau de canola. L'an dernier, la production de canola a atteint un record de 12,6 millions de tonnes. Nous prévoyons que les exportations totales frôleront les 90 p. 100 cette année. Cela correspond à près de 5 milliards de dollars de ventes sur les marchés étrangers. Par conséquent, pour les 50 000 producteurs de canola au Canada, la compétitivité de nos exportations est cruciale.

Notre avantage concurrentiel repose sur la qualité de notre produit. L'huile de canola est la plus saine qui existe sur le marché. Elle ne contient pas d'acide gras trans ni de cholestérol, et très peu de gras saturé. L'huile de canola est la plus recommandée par les professionnels de la santé en raison de sa haute teneur en oméga-3 et en oméga-6, deux acides gras essentiels à une bonne alimentation.

En outre, le développement d'autres variétés d'huile de canola riche en acide oléique a permis d'accroître la capacité de l'industrie à fournir du canola thermostable, ce qui est avantageux pour l'industrie de l'huile à friture. Le canola a été inventé au Canada et maintient son avantage concurrentiel grâce aux investissements continus dans l'innovation. L'accès à des technologies liées à la tolérance aux herbicides, aux hybrides et aux profils d'huile modifiée permet à nos producteurs de demeurer en tête de la concurrence. Reconnaisant ses bienfaits pour la santé, la Food and Drug Administration des États-Unis a approuvé une allégation relative à la santé quant à la capacité de l'huile de canola de réduire le risque de maladie coronarienne.

Le tourteau de canola présente des qualités uniques. Il permet d'augmenter la production de lait chez la vache d'un litre par jour. On l'inclut de plus en plus dans les moulées laitières au Canada et aux États-Unis. Par ailleurs, le canola est une matière première d'excellente qualité pour la production de biodiesel, en raison de ses propriétés de fluage, qui sont particulièrement importantes pour les utilisations par temps froid et qui augmentent le pouvoir lubrifiant du moteur.

Toutefois, cet avantage stratégique ne date pas d'hier. Ce sont les investissements ciblés, la recherche stratégique et l'innovation, les accords commerciaux ainsi que la promotion des marchés qui ont permis d'établir un net avantage concurrentiel pour le Canada sur les marchés internationaux. Nous devons intervenir si nous ne voulons pas nous faire devancer par nos concurrents. Nos compétiteurs ne sont pas nécessairement d'autres pays, mais plutôt d'autres huiles végétales. Les industries de l'huile de soja aux États-Unis et de l'huile de palme en Asie travaillent à améliorer le profil nutritionnel de leurs produits, de même que leurs propriétés pour la cuisson et la friture. Bien que l'huile de canola soit très présente sur les marchés internationaux, nos ressources sont modestes par rapport à celles des deux autres industries. Les producteurs de palme et de soja apportent également des améliorations au chapitre de la productivité de leurs récoltes. Le Canada ne sera pas un producteur à faible coût, mais nous devons continuer d'améliorer le rendement et la qualité du canola si nous voulons protéger notre accès aux marchés internationaux.

• (1115)

Nos recommandations se divisent en quatre catégories. La première porte sur la recherche et l'innovation, et je vais commencer par aborder l'aspect de la santé.

Pour préserver notre compétitivité, il faut absolument continuer de promouvoir l'huile de canola comme étant le choix le plus sain. Grâce à notre Fonds de recherche sur les produits du canola, nous menons des projets de recherche qui répondent aux besoins de la population. Nous accordons de plus en plus la priorité à la recherche nutritionnelle sur le rôle de l'huile de canola dans la réduction des risques de problèmes de santé majeurs tels que le diabète et les maladies cardiovasculaires.

À cet égard, il est essentiel d'établir des partenariats avec le gouvernement, et particulièrement avec la division de la recherche d'Agriculture et Agroalimentaire Canada. Le Canada doit cibler ses ressources, des secteurs privé et public, de manière à obtenir des résultats à l'échelle internationale.

Ensuite, il est important d'avoir accès à l'innovation pour accroître la rentabilité de nos producteurs, non seulement aujourd'hui, mais aussi dans le futur. Un système de réglementation permettant aux nouveaux produits d'être rapidement commercialisés est nécessaire pour soutenir la capacité concurrentielle de nos producteurs de canola. Les réformes du système d'enregistrement des variétés, le renouvellement et la mise au point de la réglementation sur les végétaux, les produits et les aliments du bétail à caractères nouveaux aideront les producteurs à accéder aux nouvelles technologies. Il faut également revoir les règles sur la propriété intellectuelle afin que les producteurs de canola puissent se procurer les nouveaux produits.

De nouveaux outils nécessitent de nouvelles techniques de gestion. Même si le canola n'est plus une nouvelle denrée, compte tenu de sa meilleure génétique, de sa résistance aux herbicides et des hybrides qui en sont dérivés, les pratiques de gestion des producteurs ont changé de façon considérable. Pour accroître la compétitivité et la rentabilité des producteurs, il est crucial d'investir de façon continue dans le développement de processus agricoles en vue d'utiliser ces outils et d'en tirer la meilleure production possible. Il est également important de mener des recherches sur les techniques de gestion afin qu'on reconnaisse que le canola canadien est cultivé dans des systèmes de cultures durables sur plan environnemental.

La deuxième catégorie est le commerce. La semaine dernière, le comité a fait comparaître l'ACCAA, dont le conseil fait partie, alors je ne m'attarderai pas là-dessus. Cependant, nous tenons tout de

même à souligner l'importance d'un accord commercial exhaustif et multilatéral. Les négociations actuelles du cycle de Doha pourraient permettre de réduire considérablement les droits tarifaires, d'éliminer les subventions à l'exportation et d'imposer des sanctions à l'égard des subventions faussant les échanges. Nous invitons le comité à appuyer les négociations de l'OMC et nous exhortons le gouvernement à entreprendre des démarches pour conclure un accord.

Sur le plan bilatéral, nous recommandons au gouvernement d'accorder la priorité aux relations commerciales avec la Chine. Celle-ci est un débouché substantiel et grandissant pour le canola, mais nous sommes désavantagés par rapport à l'industrie américaine du soja en raison des droits tarifaires. La Chine, étant donné sa vaste population et sa richesse croissante, constitue un important marché pour l'agriculture canadienne en général. Nous demandons donc au comité de proposer des mesures pour améliorer nos relations commerciales.

Nous appuyons des discussions sur l'établissement d'une nouvelle relation économique avec l'Union européenne. Le Canada s'est vu interdire l'accès à l'Europe à cause de la réglementation sur la biotechnologie. Il a fallu 12 ans pour qu'on y approuve le canola résistant aux herbicides. Pourtant, cela a pris deux ans dans tous nos autres marchés d'exportation. Une nouvelle relation ouvrirait donc la voie à de nouvelles solutions.

Nous sommes favorables au dépôt d'une mesure législative visant à mettre en œuvre des accords de libre-échange avec le Pérou et la Colombie. Ceux-ci sont des marchés très modestes pour le canola, mais un environnement exempt de droits représente une possibilité de croissance.

Enfin, nous appuyons la création du secrétariat à l'accès aux marchés annoncée par le ministre Ritz. Nous sommes d'ailleurs disposés à travailler avec lui. Les barrières techniques au commerce deviennent d'importants obstacles sur le marché international. Nous convenons que les gouvernements et l'industrie au Canada doivent renforcer leur capacité à ce chapitre.

Notre troisième catégorie de recommandations porte sur la réglementation. Un sous-comité de ce comité se penche actuellement sur les questions de sécurité alimentaire, tout comme les ministres fédéral et provinciaux de l'agriculture, qui se sont engagés à présenter un Plan d'action pour assurer la sécurité des produits alimentaires. Cette question attire également beaucoup l'attention au sud de la frontière.

Étant donné notre niveau d'échanges avec les États-Unis et la qualité de nos systèmes d'innocuité des aliments et de protection des consommateurs des deux côtés de la frontière, nous sommes d'avis que le Canada devrait collaborer étroitement avec les organes de réglementation américains en ce qui a trait à l'élaboration d'un plan d'action sur la sécurité alimentaire. Lorsqu'il s'agit du commerce, l'adoption d'approches communes et la mise en commun de l'information scientifique est plus profitable aux consommateurs et aux entreprises que des stratégies distinctes et un renforcement de la frontière canado-américaine.

Notre dernière recommandation vise le biodiesel — la dernière fois que j'ai comparu devant le comité, c'était sur ce sujet — et le développement de l'industrie des biocarburants au Canada. C'est un dossier auquel le Parlement du Canada avait accordé son appui il y a presque un an avec le projet de loi C-33, mais la situation stagne à cause de l'élaboration de la réglementation. Cela aura une incidence sur notre compétitivité.

•(1120)

Il faut qu'Environnement Canada adopte un règlement afin que la norme sur les carburants renouvelables soit mise en place d'ici 2010 et que l'éthanol et le biodiesel soient ajoutés à l'essence et au diesel. Nous sommes bien conscients des retombées économiques et des avantages sur les plans de l'environnement et du développement rural qu'un tel marché nous procurerait. En outre, des travaux techniques et des essais ont été menés avec succès. Nous avons simplement besoin qu'un règlement soit pris en temps voulu. Nous incitons le comité à proposer des mesures immédiates à ce chapitre, avant le dépôt de son rapport final sur l'étude actuelle.

En résumé, le Canada doit absolument accroître la capacité concurrentielle des producteurs de canola, car c'est la clé du succès de cette importante industrie canadienne.

Je vous remercie beaucoup de votre attention. C'est avec plaisir que je répondrai à vos questions.

Le président: Merci beaucoup, madame Buth.

Nous allons maintenant entendre MM. Bast et Vandervalk, de la Western Canadian Wheat Growers Association. Vous disposez de 10 minutes.

M. Mike Bast (président, Western Canadian Wheat Growers Association): Merci, monsieur le président et chers membres du comité.

Je suis accompagné de Steve Vandervalk, un autre directeur, avec qui je partagerai mon temps.

Nos observations porteront principalement sur trois domaines: l'innovation, le commerce et les libres marchés.

Tout d'abord, nous tenons à souligner l'importance de l'innovation. Notre volonté de souscrire à des nouvelles idées en matière de technologie permet aux cultivateurs canadiens d'être parmi les plus productifs au monde. C'est l'élément clé de la croissance et de la rentabilité de notre industrie.

Pour ce qui est des semences, l'introduction de la biotechnologie dans la culture du canola nous a permis d'accroître considérablement notre rendement et de réduire notre recours aux pesticides. C'est d'ailleurs l'une des raisons pour lesquelles la superficie ensemencée de canola ainsi que sa production se sont accrues dans l'Ouest du Canada ces 15 dernières années. La création de diverses variétés de canola a également contribué à la santé des humains en réduisant les gras trans de l'huile de cuisson. Les prix exceptionnels obtenus pour ces variétés nous ont donné la possibilité d'accroître nos marges de profit.

Ce ne sont là que deux exemples qui illustrent à quel point l'innovation et notre volonté d'adhérer à la nouvelle technologie ont permis aux producteurs canadiens d'être bien en avance sur les pays concurrents.

Cependant, nous ne pouvons nous permettre d'être complaisants. Compte tenu de l'émergence des producteurs à faible coût dans des pays comme l'Ukraine, la Russie, le Kazakhstan, l'Argentine et l'Australie, nous devons toujours être à l'affût de nouvelles façons de relever notre rendement, d'améliorer la qualité ou de réduire nos coûts.

Ces nouveaux concurrents internationaux se sont approprié une part importante du marché mondial du blé. Notre part est passée de 23 p. 100, il y a 15 ans, à moins de 15 p. 100 aujourd'hui. Ces 20 dernières années, en raison de l'affaiblissement de la compétitivité du blé canadien, la superficie destinée à la culture du blé des Prairies a diminué de 12 millions d'acres.

L'an dernier, l'élimination du critère de distinction visuelle des grains dans notre système d'enregistrement des variétés de blé nous a aidés à redevenir plus compétitifs. Des phytogénéticiens de l'Ouest du Canada nous ont indiqué que l'abolition de cette contrainte avait déjà permis d'accélérer la mise au point de cultivars présentant un potentiel de rendement plus élevé et de meilleures propriétés agronomiques. L'Association tient donc à remercier le comité pour son travail à ce chapitre.

Nous devons intensifier nos travaux de recherche. Nous sommes d'avis que nous pouvons grandement améliorer la culture du blé et d'autres céréales, que ce soit au moyen de techniques conventionnelles de sélection ou de biotechnologies modernes. Au Canada, la biotechnologie a permis d'accroître de façon considérable le rendement pour ce qui est du soja, du maïs et du canola. Nous estimons que cette technologie peut en faire autant en ce qui a trait au rendement et à la qualité du blé. Nous devons créer des variétés plus résistantes aux parasites agricoles, tels que le moucheron et la tenthrède.

Nous sommes également aux prises avec un certain nombre de maladies végétales, notamment la brûlure de l'épi causée par le fusarium, la rouille et les maladies foliaires. Même si nous arrivons à pallier ces problèmes grâce aux méthodes de sélection conventionnelles, nous croyons que la biotechnologie moderne nous permettrait d'y remédier complètement.

Nous menons actuellement des recherches pour savoir comment les végétaux pourraient absorber davantage de nitrogène et d'autres nutriments. Cette technologie, si elle est adoptée, ferait en sorte de réduire notre utilisation d'engrais sans toutefois nuire à notre rendement.

Une autre possibilité prometteuse est le développement du blé résistant à la sécheresse. Les chercheurs australiens font figure de chefs de file dans ce domaine; cependant, nous estimons que ces variétés pourraient être adaptées à la sécheresse des Prairies. L'Association travaille également au développement de propriétés pouvant améliorer la qualité nutritionnelle du blé ou répondre aux besoins des consommateurs souffrant d'allergies ou d'autres problèmes de santé.

La solution repose en partie sur l'augmentation du financement accordé à la recherche publique. Nous avons également besoin d'un cadre réglementaire qui favorise les investissements privés. Notre système d'approbation doit être fondé sur la science et ne pas faire obstruction à l'introduction commerciale de nouvelles variétés.

À cet égard, notre organe de réglementation devrait travailler étroitement avec ceux des autres pays concurrents pour s'assurer que les approbations canadiennes relatives aux nouvelles semences et technologies chimiques soient obtenues partout en même temps. Nous ne pouvons pas nous permettre de ne pas avoir accès à une nouvelle technologie qui profite à tous les producteurs des autres pays.

Nous demandons au comité de s'assurer que la recherche demeure une priorité dans le domaine de l'agriculture, particulièrement en ce qui a trait aux céréales et aux récoltes d'avoine, de pois, de lentilles, de lin, de moutarde, de pois chiches et de graines de canaris, dont les emblavures sont insuffisantes pour attirer des investissements significatifs du secteur privé. Il faut veiller à ce que notre système de réglementation adhère à une culture d'innovation pour que les producteurs canadiens puissent maintenir leur avantage concurrentiel.

•(1125)

M. Stephen Vandervalk (vice-président, Alberta, Western Canadian Wheat Growers Association): Par ailleurs, il faut faciliter l'accès aux marchés. Une autre mesure importante destinée à améliorer notre compétitivité serait de favoriser un commerce libre et ouvert, autant pour les facteurs de production que pour les récoltes. Pour ce qui est des intrants agricoles, nous sommes encore très préoccupés par notre incapacité à accéder aux produits de protection des cultures homologués dans d'autres pays qui sont chimiquement équivalents à ceux homologués au Canada. Le PIAPDA était censé avantager les agriculteurs canadiens en leur donnant accès aux produits chimiques importés; cependant, le processus d'approbation à l'ARLA est lent, ce qui fait en sorte que de nombreux produits équivalents n'ont pas encore été autorisés pour l'importation.

L'Association respecte les droits de propriété intellectuelle, alors nous n'insinuons pas que nous devons avoir accès à des produits qui ne correspondent pas aux produits homologués ici. Ce que nous disons, c'est que les écarts mineurs relativement à la formulation et à l'étiquetage retardent les approbations. Nous avons besoin d'un système de réglementation qui permet la libre importation des produits chimiques et qui n'impose pas de barrières artificielles. Nous demandons au comité de veiller à ce que les processus d'approbation transfrontaliers soient harmonisés le plus possible afin que les agriculteurs des deux côtés de la frontière puissent jouir d'un accès égal aux produits de protection des cultures.

En ce qui a trait au commerce international, l'Association est profondément déçue de l'issue des discussions visant à conclure un accord qui permettrait d'améliorer l'accès aux marchés pour les agriculteurs qui dépendent en grande partie des marchés d'exportation. Le manque d'accès aux marchés, particulièrement pour les produits céréaliers transformés, diminue nos recettes à la ferme. Comme on prévoit reprendre les discussions plus tard cette année, nous demandons au gouvernement canadien de promouvoir le libre-échange comme étant un moyen d'accroître la prospérité, non seulement à l'échelle nationale, mais aussi internationale. Le fait que l'étiquetage indiquant le pays d'origine soit désormais obligatoire aux États-Unis vient renforcer la nécessité pour le Canada d'adopter une position ferme face au protectionnisme sous toutes ces formes.

Nous appuyons les efforts du gouvernement fédéral destinés à conclure des accords commerciaux bilatéraux. Plus précisément, nous remarquons que le comité accorde son appui à l'entente proposée Canada-États-Unis. À l'heure actuelle, nous sommes confrontés à d'importantes barrières tarifaires et non tarifaires pour nos céréales et produits céréaliers transformés en Europe. C'est particulièrement le cas pour le blé. Si nous voulons améliorer la position concurrentielle de notre industrie, nous devons nous assurer que nos négociateurs obtiennent un meilleur accès à cet important marché.

Le président: Monsieur Bast.

M. Mike Bast: Le comité se penche actuellement sur les mesures qui limitent la concurrence de l'industrie canadienne et, par le fait même, notre compétitivité. L'obstacle le plus nuisible à la concurrence est, de toute évidence, le monopole de la Commission canadienne du blé que le Parlement du Canada a imposé aux agriculteurs de l'Ouest canadien. Comme nous l'avons déjà dit, la superficie des cultures de blé dans l'Ouest du Canada a diminué de 12 millions d'acres, soit plus de 30 p. 100, ces 20 dernières années. À l'opposé, les producteurs de l'Ontario ont vu leurs emblavures augmenter de 60 p. 100 depuis que le monopole de la Commission

canadienne du blé a été aboli il y a six ans. Il n'y a aucune comparaison possible. Maintenez un marché fermé et la culture diminuera; introduisez un marché libre et la culture s'en trouvera accrue.

Le fait que les agriculteurs de l'Ouest canadien doivent subir le monopole de la CCB signifie que nous n'avons aucune porte de sortie. Pour les autres cultures, la capacité d'expédier des céréales directement aux transformateurs et aux marchés d'exportation permet de contrôler les frais de manutention. Ce n'est pas le cas pour le blé ni pour l'orge.

Le monopole de la CCB nuit considérablement à la transformation à valeur ajoutée dans les Prairies. Moins de 5 p. 100 du blé produit dans les Prairies est transformé pour les marchés de l'alimentation. En comparaison, près de 40 p. 100 de notre canola est transformé, et compte tenu des nouvelles installations et de l'expansion du secteur, on s'attend à ce que cette proportion atteigne 50 p. 100.

La culture de l'avoine est un autre exemple qui illustre bien à quel point les producteurs peuvent être prospères et concurrentiels dans un marché ouvert. Depuis que les producteurs d'avoine sont libérés du monopole de la CCB, c'est-à-dire depuis 1989, la superficie destinée à la culture de l'avoine a augmenté d'environ 25 p. 100 dans les Prairies. Nous avons également assisté à une importante hausse de la transformation de l'avoine dans cette région. La société Can-Oat Milling, qui possède des installations à Saskatoon, Portage la Prairie et Barrhead, est maintenant le plus important fournisseur industriel de produits à base d'avoine au monde.

Le Canada est un net importateur de pâtes alimentaires même si nous sommes de loin le plus grand producteur mondial de blé dur. L'explication est simple: les entreprises hésitent à investir dans les secteurs où ils sont restreints à un seul fournisseur. Aussi longtemps que le monopole de la CCB demeurera en place, il y aura très peu d'investissements dans la capacité de mouture ou de maltage. En 2005, une des entreprises de maltage a acheté une malterie d'une valeur de 75 millions de dollars dans le Montana, sans tenir compte des principales régions productrices d'orge de brasserie au Canada. Les 75 millions de dollars auraient dû être investis dans l'Ouest du Canada. Il s'agit d'une malterie à laquelle les agriculteurs des Prairies sont incapables d'accéder directement.

Nous sommes également d'avis que l'élimination des barrières réglementaires, y compris du monopole de la Commission canadienne du blé, permettrait d'accroître les investissements du secteur privé dans la recherche sur le blé. À l'heure actuelle, les fournisseurs privés de semences sont réticents à investir dans la recherche menée sur le blé au Canada, étant donné le degré élevé d'incertitude qui plane sur l'acceptation d'une nouvelle variété par la CCB. Un sondage mené en 2007 par l'Association canadienne du commerce des semences a révélé que 74 p. 100 des travaux de recherche et développement dans le secteur privé étaient consacrés au canola, suivi du maïs et du soja. Moins de 5 p. 100 portaient sur le blé, même si celui-ci représente la plus importante culture au Canada en fonction de la superficie destinée à sa récolte. L'instant où la CCB deviendrait facultative, le secteur privé investirait beaucoup plus dans la recherche sur la sélection et le développement du blé.

•(1130)

M. Stephen Vandervalk: En résumé, les producteurs de l'Ouest canadien sont parmi les plus concurrentiels au monde. Notre volonté d'innover fait en sorte que notre industrie demeure rentable et en avance sur les compétiteurs émergents. En général, nous faisons face à une bonne concurrence sur les marchés des intrants agricoles. Cependant, nous sommes préoccupés par notre incapacité à avoir accès aux produits de protection des cultures importés qui sont équivalents à ceux homologués au Canada. Par ailleurs, nous exhortons le gouvernement canadien à obtenir un meilleur accès aux différents marchés pour tous nos produits, que ce soit dans le cadre de négociations commerciales multilatérales ou bilatérales.

En outre, l'une des mesures les plus importantes pour accroître notre compétitivité serait de rendre la Commission canadienne du blé facultative. La création d'un libre marché pour le blé et l'orge ferait en sorte d'éliminer nos restrictions et de favoriser la concurrence dans les secteurs de la manutention et du transport du grain. Nous pourrions ainsi transformer une plus grande proportion de nos céréales ici. Un plus grand nombre d'installations de transformation offrirait aux agriculteurs plus de choix et susciterait une plus grande concurrence.

Si les agriculteurs pouvaient commercialiser librement leur blé et leur orge, cela aurait pour effet d'encourager les investissements du secteur privé dans la recherche et le développement de nouvelles variétés. Grâce à de nouvelles variétés de blé ayant des propriétés résistantes aux maladies ou aux parasites ou des caractéristiques nutritionnelles, nous pourrions renverser la tendance à la baisse relativement à notre part du marché mondial. Si nous sommes les premiers à adopter une nouvelle technologie, nous serons ainsi mieux en mesure de soutenir la concurrence émergente mondiale.

Enfin, le fait d'ouvrir les marchés du blé et de l'orge permettrait aux agriculteurs des Prairies d'augmenter leurs marges de profit et de libérer leur énergie entrepreneuriale. Nous avons d'ailleurs vu le marché du blé de l'Ontario prospérer à la suite de l'abolition du monopole de la CCB. Nous espérons tous qu'un jour la même situation se reproduira dans l'Ouest du Canada.

Le président: Merci.

Nous allons maintenant céder la parole à MM. Bacon et Grabo, de Pulse Canada. Vous disposez de 10 minutes.

M. Barry Grabo (président, Pulse Canada): Merci, monsieur le président.

Bonjour à tous les députés.

Je m'appelle Barry Grabo, et je suis président de Pulse Canada. J'exploite une ferme à Strathmore, en Alberta, qui se trouve à environ 35 minutes au nord-est de Calgary. Nous y produisons du blé, de l'orge, du canola et des légumineuses. Je fais aussi partie du conseil des producteurs de légumineuses de l'Alberta. Il s'agit de ma première comparution devant le Comité permanent de l'agriculture et, en tant que président de Pulse Canada, c'est tout un honneur pour moi que de représenter cette importante industrie au Canada.

Le secteur des légumineuses est fier du succès qu'il a obtenu ces 30 dernières années. La production de légumineuses au Canada s'est accrue au point où le Canada représente maintenant 40 p. 100 du marché mondial des légumineuses. Les exportations de pois du Canada correspondent à 58 p. 100 des échanges mondiaux, est les lentilles, à 40 p. 100. Le haricot destiné à la consommation humaine représente un secteur important d'activité dans les régions irriguées du sud de l'Alberta, au Manitoba, dans le sud de l'Ontario et certaines régions du Québec. Le Canada se classe parmi les cinq plus grands

exportateurs mondiaux de haricots. La superficie destinée à la culture du pois chiche est relativement en baisse, mais depuis quelques années, le Canada arrive au deuxième rang des exportateurs dans le monde. Cette croissance du secteur prouve que nous étions une industrie concurrentielle et que nous continuons de l'être.

La question qui se pose néanmoins à nous aujourd'hui est la suivante: que devons-nous faire pour demeurer concurrentiels et améliorer notre compétitivité? La conjoncture économique mondiale a enseigné à de nombreuses industries qu'il fallait adapter leur modèle de gestion aux conditions changeantes du marché, sans quoi la chute peut être rapide et brutale. Le secteur agricole n'est pas à l'abri des risques de l'évolution des marchés.

Le secteur des légumineuses vient de rédiger un énoncé de sa vision. Ce document énonce notre stratégie pour demeurer vigoureux et continuer d'être un chef de file mondial. Ce document est complet, dans la mesure où vous pourrez vous enquérir auprès de chaque représentation provinciale des producteurs et organismes associés des priorités par région et par secteur d'activité; en l'occurrence, je souhaite aujourd'hui vous en présenter l'essentiel en cinq points.

Premièrement, l'agriculture devra toujours se réinventer sur la base de deux atouts fondamentaux: la sélection et l'agronomie.

Deuxièmement, nous devons réduire nos coûts en remédiant aux problèmes de transport et d'accès au marché.

Troisièmement, nous devons veiller à conserver nos marchés. Le Canada vend des légumineuses à plus de 150 pays.

Quatrièmement, nous devons également adopter une vision pour la croissance du secteur, y compris une stratégie de diversification. Le secteur des légumineuses considère qu'il est désormais en mesure de jouer un rôle nettement plus important dans le secteur des aliments transformés et que la demande de ses produits repose sur l'énorme potentiel des légumineuses en matière de santé et de nutrition.

Cinquièmement, nous prévoyons une augmentation d'autant plus forte de notre production, en partie grâce à la contribution positive des légumineuses à l'environnement. La culture des légumineuses, aussi bien que sa consommation, contribue à maintenir la population et, par le fait même, la planète, en bonne santé.

Permettez-moi maintenant de résumer trois domaines dans lesquels nous serions bel et bien en mesure d'accroître notre compétitivité.

Le transport: voilà un secteur sur lequel producteurs et négoce sont d'accord. Lorsque M. Bezan, l'ancien président de ce comité, a annoncé une contribution du fédéral à la stratégie du transport de Pulse Canada, en février 2008, nous nous sommes engagés à adopter une approche où les solutions seraient à la hauteur des difficultés que nous rencontrons dans ce secteur du transport. C'est exactement ce que nous avons fait dans le cadre d'un travail fort innovateur.

En un an seulement, Pulse Canada a conçu un logiciel qui mesure le rendement du système de transport et aide à cerner les lacunes qui nécessitent des solutions commerciales ou réglementaires. Nous avons relevé des secteurs où des investissements dans les infrastructures permettraient d'accroître l'efficacité. Nous avons formé un groupe de travail sur le transport, composé de représentants d'entreprises de chemins de fer, de navigation, d'expédition de fret et de transbordement partout au pays. Ce groupe travaille à améliorer le processus au moyen d'une approche multi-organisationnelle visant à régler les problèmes et demande à tous les maillons de la chaîne de travailler ensemble à l'élaboration d'une solution qui conviendrait à tous.

Depuis le début, les intervenants du secteur des légumineuses insistent pour que l'approche soit axée sur la définition des problèmes et la recherche de solutions. Il convient d'ailleurs de féliciter Agriculture et Agroalimentaire Canada pour son appui à ces initiatives. Nous espérons que le gouvernement continuera d'établir des partenariats avec l'industrie pour régler les questions liées au transport dans le cadre du programme « Cultivons l'avenir ». Le gouvernement peut continuer d'appuyer les efforts qui renforcent le développement de solutions commerciales aux problèmes de transport.

Ces solutions devront favoriser la transformation à valeur ajoutée. Elles devront appuyer l'expédition de produits à identité préservée et favoriser la diversification des produits afin d'améliorer notre compétitivité. C'est ce qui permettra en grande partie à l'industrie de l'agriculture de demeurer concurrentielle. Nous devons nous engager à tous les niveaux pour nous assurer qu'on cherche des solutions commerciales et qu'un cadre réglementaire adéquat est en place au cas où le système commercial ferait défaut.

Permettez-moi maintenant d'aborder le volet du négoce. Une entente mondiale à l'échelle de l'OMC reste, tout compte fait, la seule solution capable de venir à bout des problèmes sous-jacents liés à la production et aux subventions à l'exportation qui faussent les échanges. Bien que le processus soit actuellement en cours, nous ne pouvons pas ignorer l'importance de signer et de ratifier des accords commerciaux bilatéraux harmonisés à ceux de nos concurrents.

• (1135)

C'est bien simple. Pour être concurrentiels, nous devons pouvoir exporter nos légumineuses et disposer des mêmes droits tarifaires que ceux dont bénéficient les autres pays exportateurs. Même si nous nous réjouissons du fait que le Canada ait signé des accords commerciaux avec le Pérou et la Colombie, qui offrent le même accès que celui négocié par les États-Unis, ces accords canadiens n'ont pas encore été ratifiés.

L'accord commercial des États-Unis avec le Pérou est entré en vigueur le 1^{er} février dernier; par conséquent, les légumineuses du Canada destinées au Pérou sont frappées d'un handicap douanier de 25 p. 100. C'est la même chose en ce qui concerne nos exportations en Colombie. En 2008, nos exportations à destination du Pérou et de la Colombie se chiffraient à près de 80 millions de dollars. La Colombie est le deuxième plus gros marché d'exportation pour ce qui est des lentilles vertes, et le Pérou représente un important débouché, autant pour les pois que pour les lentilles.

La République dominicaine fait partie des cinq principaux acheteurs de haricots secs du Canada, mais comme au Pérou, un accord américain nous désavantage déjà. Malheureusement, les négociations sont loin d'avoir atteint le seuil d'efficacité souhaitable. Le Canada doit donc achever les négociations en cours et s'assurer de récupérer la parité douanière nécessaire pour demeurer concurrentiel sur ce marché. En raison d'un accord des États-Unis avec le Maroc, nous sommes également confrontés à un important désavantage douanier de 50 p. 100 relativement à nos exportations de lentilles au Maroc. Nous recommandons donc fortement au gouvernement canadien de poursuivre des négociations avec le Maroc qui seront bénéfiques pour les producteurs de lentilles et de blé dur.

Tous ces pays commerçants se sont dits favorables à la conclusion de ces accords. Les légumineuses sont censées être des aliments bon marché, et des droits tarifaires élevés ne font que les rendre plus dispendieuses.

Maintenant, monsieur le président, je vais aborder brièvement la question des produits de protection des cultures au Canada.

Pulse Canada travaille étroitement avec les organismes de réglementation dans l'industrie de la protection des cultures pour s'assurer que nous ayons accès à tous les nouveaux produits de protection des cultures, en partie parce qu'ils sont bénéfiques sur les plans de la santé et de la protection de l'environnement. Nous veillons également à ce que les producteurs canadiens puissent se procurer les produits existants à des prix compétitifs.

Le remplacement du programme d'importation pour approvisionnement personnel renfermait quatre volets, et je vais vous dresser le bilan du rendement de trois de ces volets qui revêtent une grande importance pour le secteur des légumineuses.

En ce qui a trait à l'étiquette et à l'homologation de l'ALENA, six produits au total ont été homologués, mais ce petit nombre ne fait que masquer l'important potentiel de l'étiquette de l'ALENA d'établir des règles équitables en matière de prix et d'accessibilité et d'accélérer le processus nécessaire pour que les organes de réglementation entreprennent des examens conjoints. L'ARLA mérite notamment nos félicitations puisqu'elle travaille au-delà du mandat de l'ALENA et collabore avec l'Union européenne, l'Australie et les États-Unis à l'examen des nouveaux produits.

Nous considérons que les changements apportés au processus d'homologation des produits génériques sont positifs, mais il n'en demeure pas moins qu'il y a un arriéré de quelques 60 produits génériques dans le système à l'heure actuelle. Parmi ces produits, on retrouve de nombreux glyphosates génériques — le produit à l'origine de tout ce débat — ainsi que des produits essentiels contre les mauvaises herbes graminées.

Que peut-on faire? Le fait d'augmenter et de cibler les ressources et d'apporter des changements au processus devrait permettre de réduire ces retards. Pulse Canada a toujours réclamé des changements à l'ARLA afin que celle-ci puisse simplifier son travail, se concentrer sur les questions de santé et sécurité et modifier son contrôle de l'efficacité des produits en vue de libérer des ressources lui permettant de respecter les échéanciers et les objectifs qu'elle s'est fixée. Si nous voulons accroître la compétitivité du secteur agricole, nous devons absolument veiller à ce que l'ARLA dispose des ressources adéquates et d'un processus simplifié qui feront en sorte que ces produits génériques seront commercialisés le plus rapidement possible. Nous sommes d'avis que les retards dans l'homologation des produits génériques pourraient devenir problématiques à mesure que nous amorçons la période d'ensemencement et constatons des disparités au niveau des prix entre le Canada et les États-Unis pour des produits indispensables comme les glyphosates.

Troisièmement, dans le cadre du PIAPDA, on a approuvé 15 produits admissibles à l'importation des États-Unis. D'ailleurs, l'importation des produits figurant sur cette liste ne s'est pas fait sans problème. Je sais que de nombreux agriculteurs s'attendent à ce qu'il y ait davantage de produits qui apparaissent sur cette liste. Nous sommes déçus, mais nous devons reconnaître que le PIAPDA repose sur la participation et la collaboration des entreprises ainsi que sur la rapidité et l'efficacité avec laquelle l'ARLA traite ces ressources.

Mon temps est écoulé, mais permettez-moi de conclure en vous racontant une anecdote qui illustre le célèbre conseil de Wayne Gretzky selon lequel il faut toujours devancer la rondelle. En avril, un essai clinique humain, financé par le gouvernement fédéral dans le cadre du Projet d'innovation en légumineuses, sera présenté à l'occasion de la prestigieuse conférence sur la biologie expérimentale tenue en Nouvelle-Orléans. Notre conseil a eu accès aux résultats des recherches, et nous espérons que les travaux du Dr Zahradka sur les légumineuses suscitera beaucoup d'intérêt.

Laissez-moi vous donner un aperçu de ce qui se profile à l'horizon. Le producteur de légumineuses pourrait bel et bien, dans les années à venir, supplanter le pharmacien et ses pilules dans le traitement et la prévention de problèmes de santé courants comme le diabète et les maladies cardiovasculaires.

● (1140)

Mais surtout, nos solutions promettent de faire beaucoup plus que simplement régler le problème. Cela montre à quel point le secteur des légumineuses mise sur son succès. Je veux toutefois être prudent en disant cela, mais avançons la rondelle. Mettons-nous au travail. Les parlementaires peuvent faire leur part, et lorsque le financement sera accordé au programme Cultivons l'avenir, l'industrie des légumineuses à grain prendra la relève et ne visera pas moins que l'excellence.

Merci.

Le président: Merci beaucoup. J'aime bien votre analogie de Wayne Gretzky. Nous pouvons l'appliquer à n'importe quoi.

Monsieur Reid, de l'Association canadienne du commerce des semences, vous disposez de 10 minutes.

M. Jeff Reid (président, Association canadienne du commerce des semences): Merci beaucoup, et merci de me donner encore une fois cette occasion de témoigner devant votre comité.

Je tiens à signaler que nous avons présenté un mémoire dans les deux langues officielles.

Permettez-moi d'abord de vous dire quelques mots au sujet de l'Association canadienne du commerce des semences. L'association réunit quelque 130 compagnies membres de partout au Canada, allant de petites exploitations agricoles à d'immenses multinationales. Ces entreprises sont actives dans tous les domaines de la sélection végétale, de la commercialisation, de la distribution, de la production et de la vente de plus de 50 différentes espèces végétales et de centaines de variétés, y compris des céréales, des oléagineux, des fourrages, du gazon, des légumes et des fleurs. L'ACCS a pour mission de favoriser un environnement qui contribue au succès de ses membres et ses clients.

J'aimerais avant tout remercier le comité. Par le passé, j'ai pu m'adresser à quelques reprises au comité, particulièrement sur la question de la DVG, et je tiens à dire qu'après six ans au cours desquels aucune nouvelle variété de blé d'hiver n'a été présentée, trois nouvelles variétés ont été homologuées cette année, et ce, en grande partie grâce à l'abolition de l'exigence de la DVG. Cela prouve que le comité prend des mesures concrètes qui ont de réelles conséquences pour l'industrie.

Nous croyons qu'il y a un lien très étroit entre l'innovation et la capacité concurrentielle. Cela a d'ailleurs été reconnu par Agriculture et Agroalimentaire Canada dans le cadre de l'élaboration de sa politique en matière d'agriculture et d'agroalimentaire. Le document portant sur l'innovation et la compétitivité l'énonce clairement. À elle seule, la productivité ne peut plus soutenir l'avantage comparatif du Canada. L'innovation est la clé d'une capacité concurrentielle accrue. De plus, elle peut améliorer l'avenir du secteur tout en profitant aux producteurs.

L'innovation en agriculture commence au niveau de la semence. C'est ce que nous ont dit également les producteurs de canola et de blé qui ont comparu plus tôt. Nous sommes d'avis que la sélection des végétaux et la recherche ont été très bénéfiques pour les agriculteurs, les transformateurs et les consommateurs de partout dans le monde, et continuent de l'être aujourd'hui. Selon L'ACCS,

pour accroître la capacité concurrentielle de l'industrie agricole, il est essentiel de créer un environnement propice à l'innovation.

Avant d'aborder la question de la compétitivité, j'aimerais prendre une minute pour parler de la concurrence, car cela faisait partie des points à traiter lors de notre comparaison. Notre secteur est certes hautement concurrentiel. Il y a près de 1 000 établissements semenciers agréés partout au Canada impliqués dans la manutention, la distribution, la transformation et la vente des semences. Nous pourrions même aller jusqu'à dire que notre industrie livre une concurrence parfaite étant donné que le prix des semences se rapproche du coût de production minimal.

Les producteurs ont accès à des milliers de variétés de plus de 50 différentes espèces végétales à partir desquelles choisir, et il y a pratiquement des centaines de nouveaux produits présentés chaque année. Cependant, nous croyons qu'il pourrait y en avoir beaucoup plus dans le cadre d'un système de réglementation amélioré.

De plus, nous divulguons toute l'information concernant le rendement du produit, ce qui améliore la compétitivité de l'industrie, par le biais d'essais officiels menés partout au pays. L'information est également publiée à l'intention des producteurs. Si nous avions des systèmes de réglementation et de propriété intellectuelle plus souples, selon nous, notre industrie pourrait être encore plus concurrentielle au Canada.

Le secteur canadien des semences est également concurrentiel à l'échelle internationale. Nous pouvons le constater par l'importance des exportations pour notre secteur du marché. Quinze pour cent des semences vendues au Canada sont exportées. Le Canada exporte beaucoup plus de semences qu'il en importe. En fait, au cours des dernières années, l'excédent commercial du Canada dans le secteur des semences est passé de 4 p. 100, en 2002, à plus de 40 p. 100, en 2007.

L'industrie des semences au Canada contribue de façon importante à l'économie globale. En 2007, elle a rapporté un total de 3,95 milliards de dollars et a fourni un emploi à plus de 14 000 Canadiens.

Le secteur privé, qui fait partie de l'Association canadienne du commerce des semences, joue pour beaucoup dans le succès des producteurs. En fait, le secteur privé effectue 39 p. 100 de l'investissement total dans la recherche et le développement des végétaux, ce qui en fait le plus grand investisseur dans ce domaine. Il est suivi d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, qui représente 21 p. 100 de la sélection végétale et la recherche, des provinces, avec 6 p. 100, et des contributions, qui correspondent environ à 4 p. 100.

Les compagnies membres de l'ACCS ont investi plus de 56 millions dans la sélection végétale en 2007, ce qui équivaut à 26 p. 100 de leur budget d'exploitation combiné, et prévoient presque doubler cet investissement à 106 millions de dollars d'ici 2012.

● (1145)

Il y a toutefois une situation sous-jacente à tout cela. En 2012, 96 p. 100 des investissements du secteur privé iront à trois types de culture à savoir le canola, le maïs et le soya. Les investissements au titre des céréales, des plantes fourragères et des autres cultures vont diminuer d'ici 2012.

Il y a un lien direct à établir entre le niveau d'investissement du secteur privé et les cadres en place en matière de réglementation et de propriété intellectuelle, lesquels influent bien sûr directement sur l'utilisation de semences homologuées.

Premièrement, le secteur des semences est l'un des plus réglementés au Canada. Avant de pouvoir mettre de nouveaux produits à la disposition des agriculteurs, notre industrie doit composer avec trois ministères administrant cinq lois différentes, sans compter leurs règlements d'application. Mais considérons l'un des problèmes les plus importants que nous devons actuellement traiter, celui de l'homologation des variétés.

Depuis plus de 20 ans, notre industrie multiplie les efforts pour moderniser le système canadien d'homologation des variétés de semences. La plus récente série de consultations est en cours depuis maintenant dix ans. On cherche à assouplir le système de manière à permettre une homologation plus rapide et plus efficace des différentes variétés au bénéfice des agriculteurs. En juin 2008, nous pensions avoir finalement réalisé certains progrès lorsque des modifications réglementaires visant la mise en place d'un système d'homologation en trois parties ont été publiées dans la partie I de la *Gazette du Canada*. Le délai octroyé pour commenter les changements proposés a pris fin en août 2008, mais nous n'avons rien entendu depuis.

Même si nous arrivons à mettre en place ce cadre d'homologation, le processus ne sera pas nécessairement plus rapide ou plus efficace. Exception faite de quelques variétés mineures, aucune culture n'a été classée dans l'un des groupes et il faudra encore apporter des changements à la réglementation pour ce faire.

Pour les trois cultures bénéficiant d'investissements élevés du secteur privé, on a été en mesure de composer avec cet aspect, que ce soit dans le cadre du système ou ailleurs. Les structures établies pour le canola et le soya sont étroitement reliées à la chaîne de valeur et se prêtent donc davantage à une adaptation visant la rationalisation du processus d'homologation. Le maïs n'est pas assujéti à l'homologation des variétés et c'est la même chose pour d'autres cultures comme le soya non oléagineux. C'est ce qui a permis une bonne croissance dans ces secteurs où les agriculteurs ont bénéficié de primes considérables.

Pour leur part, les cultures fourragères demeurent assujétiées à toutes les exigences strictes de l'homologation des variétés. Ainsi, il n'est pas rare qu'on exige une recommandation pour l'homologation, alors qu'il n'existe même pas de comité à cette fin. Les investissements privés dans la recherche et la sélection des céréales fourragères comptent maintenant pour moins de 1 p. 100 du total des investissements dans le secteur.

Il y a d'autres cas où nous pourrions vous montrer de façon très claire que le système réglementaire en place est un fardeau pour notre secteur et ne permet pas une adaptation rapide. Bon nombre de nos membres continuent d'éprouver des difficultés avec le processus d'approbation des nouveaux aliments et aliments pour animaux. Les systèmes d'approbation pour le traitement des semences doivent être harmonisés davantage, surtout avec ceux des États-Unis, de telle sorte que nos agriculteurs ne soient pas défavorisés face à la concurrence.

Les cultures bénéficiant de la plus grande part des investissements du secteur privé en recherche et développement (canola, maïs et soya) partagent notamment un système amélioré de protection de la propriété intellectuelle. Pour la plupart de nos autres cultures, le Canada est fortement défavorisé à ce chapitre. En ma qualité de directeur général de SeCan, ici même à Ottawa, je peux vous en parler d'expérience. Nous distribuons la majorité des semences à pollinisation libre aux producteurs céréaliers de l'Ouest canadien. Je peux vous dire que, pour quatre des cinq plus importantes cultures au

Canada, nous n'obtenons à peu près aucun investissement du secteur privé.

Les représentants du secteur nous ont dit que le blé connaissait également un déclin en raison de ce manque d'investissement, alors que le canola est en croissance.

Par ailleurs, nous estimons que l'instauration d'un incitatif fiscal pourrait permettre d'accroître le recours à des semences homologuées. Grâce à cet incitatif, un agriculteur pourrait augmenter de 155 p. 100 le coût des semences porté en déduction sur sa déclaration de revenus, ce qui lui permettrait d'utiliser sans distinction les semences homologuées ou ses propres semences. Nous sommes d'avis que l'on pourrait ainsi bonifier grandement la capacité concurrentielle en accroissant les investissements du secteur privé.

Merci beaucoup.

• (1150)

Le président: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à la période de questions.

J'aimerais tout d'abord rappeler aux membres du comité que nous avons quelques questions de régie interne à régler à la fin de la réunion. Je vais donc gérer le temps en conséquence.

Monsieur Eyking.

L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.): Monsieur le président, j'invoque le Règlement. Si nous avons des questions administratives à examiner et si nous voulons terminer avant 13 heures, peut-être devrions-nous nous en tenir à des tours de cinq minutes.

Le président: Il est proposé que nous limitions les interventions à cinq minutes. Est-ce que cela convient à tout le monde?

Des voix: D'accord.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Valeriotte, vous avez cinq minutes.

M. Francis Valeriotte (Guelph, Lib.): Monsieur Bast, je vous remercie pour votre exposé. Je remercie d'ailleurs tous nos témoins pour leurs déclarations et leur présence ici aujourd'hui.

Il n'y a pas si longtemps, j'ai eu l'occasion de visiter l'une des plus grandes usines de fabrication de pâtes alimentaires au monde, si ce n'est la plus grande, celle de Delverde et De Checco, dans les monts Maiella sur la côte ouest de l'Italie. J'y ai appris que l'accès à l'eau douce est l'élément le plus important pour la production de pâtes. Ils bénéficient là-bas d'un approvisionnement infini d'eau douce provenant de la fonte des neiges dans les montagnes. D'après ce que j'ai pu comprendre, l'eau douce était aussi importante à leurs yeux que le coût du blé.

Par ailleurs, il n'existe pas aux États-Unis d'organisme semblable à la Commission canadienne du blé et on n'y fabrique pas de pâtes. Je ne veux pas vous mettre sur la sellette, mais pourriez-vous nous dire sur quoi vous vous basez pour affirmer que c'est en raison de l'existence de la Commission canadienne du blé qu'on ne fabrique pas de pâtes dans l'Ouest canadien, alors qu'il semblerait que ce soit davantage une question d'approvisionnement en eau que d'accès au blé?

M. Mike Bast: Merci pour la question.

Dans le cas des États-Unis, il faut dire qu'on n'y cultive pas de blé dur. C'est ce qui explique l'absence d'usines de transformation.

Pour ce qui est de l'eau douce, l'Ouest canadien peut compter sur d'importantes sources d'approvisionnement, que ce soit les montagnes Rocheuses ou les aquifères. Je suis persuadé que nous pouvons trouver toute l'eau nécessaire pour produire avec une qualité optimale. Je ne suis pas un expert de l'approvisionnement en eau mais, à la lumière de mon expérience de producteur, je peux vous dire que nous avons accès à toute l'eau dont nous avons besoin, que ce soit pour l'irrigation ou pour la consommation humaine.

Quand il est question de blé, seul l'aspect production est considéré. Pour toutes les autres cultures, on parle de production et de transformation. Ce n'est pas le cas pour le blé. Pourquoi les choses seraient-elles différentes si nous ouvrons ce marché? Du strict point de vue de l'efficacité, pour quelle raison je voudrais expédier un produit à l'autre bout du monde pour qu'il soit transformé là-bas avant qu'on lui fasse faire tout le chemin inverse pour que je puisse enfin le consommer? Ce n'est tout simplement pas logique. À mon sens, c'est la principale raison. Si nous le cultivons ici, pourquoi ne pas le transformer également?

• (1155)

M. Francis Valeriote: D'accord, merci.

Madame Buth, vous nous avez parlé du cycle de Doha et de votre perception de la position prise par le gouvernement dans ce contexte. Pourriez-vous nous expliquer un peu plus clairement les raisons pour lesquelles vous estimez que la position adoptée par ce gouvernement est contraire aux intérêts de l'industrie du canola que vous représentez et comment on pourrait intervenir de façon plus utile pour votre secteur?

Mme JoAnne Buth: Merci beaucoup pour votre question.

Nous sommes favorables à la position prise par le gouvernement en faveur d'une réduction des droits tarifaires et des subventions. Nous comprenons bien que le Canada a adopté une approche en deux volets pour le cycle de Doha, en ce sens qu'il s'efforce de protéger les denrées assujetties au régime de gestion de l'offre au Canada tout en essayant de libéraliser les échanges. Bien évidemment, nous mettons l'accent sur la réduction des tarifs, la diminution des subventions intérieures dans nos marchés d'exportation et la réduction des subsides aux exportations. Nous souhaiterions d'ailleurs que le gouvernement adopte une position plus ferme à cet égard. Nous avons collaboré de très près avec les instances gouvernementales pour nous assurer que nos messages sont pris en compte lors des négociations.

M. Francis Valeriote: Vous avez également parlé de recherche et d'innovation. Je vais commencer avec vous et, s'il reste du temps, les autres témoins pourront répondre sur le même sujet. Je suis d'accord avec vous tous à ce propos; c'est absolument essentiel pour l'avenir de nos industries.

Êtes-vous favorable à une augmentation du financement consacré à la recherche — je sais que c'est toujours le cas pour tout le monde — pour autant que les programmes actuels soient réaménagés? Autrement dit, qu'est-ce que l'on pourrait améliorer dans la gamme de programmes en place dans chacune de vos industries de manière à favoriser la recherche, plutôt que de simplement y injecter davantage de fonds?

Madame Buth, je commence avec vous.

Mme JoAnne Buth: Nous avons une stratégie en matière de recherche pour l'industrie du canola. Il y a un aspect de cette stratégie qui est centré sur la production. Comme je l'ai mentionné précédemment, le canola est une culture qui ne date pas d'hier. Nous concentrons nos efforts de recherche sur l'aspect santé de la

nutrition humaine et sur l'amélioration de la qualité des moulées. Ce sont les deux principaux secteurs ciblés. Pour ce qui est de la recherche aux fins de la production et de la création de nouvelles variétés, je pense avoir répété à maintes reprises que nous bénéficions d'un financement important du secteur privé. Ce soutien nous a vraiment aidé à maintenir notre position concurrentielle face aux autres cultures oléagineuses.

Je recommanderais donc — et je crois qu'Agriculture Canada se penche sur la question dans le cadre de Cultivons l'avenir — que l'on adopte une approche basée sur la collaboration avec l'industrie. Nous devons considérer la chaîne de valeur dans son ensemble et déterminer ce dont cette industrie a besoin pour aller de l'avant avec la recherche. Il se peut qu'il s'agisse de travaux ne pouvant être effectués dans une station de recherche d'Agriculture Canada. Il est possible que nous devions travailler en partenariat avec l'Université de Toronto. Il faut donc qu'il y ait coopération entre les universités publiques et les groupes privés de recherche. Nous recommandons donc une approche de détermination des besoins fondée sur la chaîne de valeur.

Le président: Merci. Vous n'avez plus de temps.

Madame Bonsant.

[Français]

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

Monsieur Reid, j'ai des réserves face aux semences transgéniques. Quand j'étais jeune, il n'y a pas si longtemps, mon voisin agriculteur utilisait sa récolte et la transformait. L'année suivante, il reprenait les mêmes semences pour faire pousser du blé, du maïs ou autre chose.

En quoi pensez-vous que vos semences transgéniques sont meilleures que ces semences biologiques et naturelles?

• (1200)

[Traduction]

M. Jeff Reid: Tout d'abord, j'aimerais seulement préciser que l'Association canadienne du commerce des semences n'a jamais affirmé que les variétés transgéniques sont meilleures que les conventionnelles. Nos membres s'emploient activement à produire, à distribuer et à vendre des variétés autant transgéniques que non transgéniques. En outre, lorsque vous parlez de ces agriculteurs qui pouvaient utiliser leurs propres semences, c'est assurément une option qui s'offre encore à eux, car les variétés conventionnelles sont toujours disponibles, via la pollinisation libre dans les différentes cultures, à l'exception des hybrides de maïs, bien que le problème des variétés transgéniques ne se pose pas vraiment dans ce dernier cas. Les producteurs ont donc encore certes accès à des options fondées sur la pollinisation libre, mais dans la majorité des cas où des produits transgéniques sont disponibles, c'est ce que le producteur va choisir, car ils lui garantissent un meilleur rendement.

[Français]

Mme France Bonsant: Dans la section portant sur l'investissement dans la recherche et le développement des végétaux, vous parlez du *private sector*, qui représente 39 p. 100. Monsanto est-il ce *private sector* ou faites-vous concurrence à Monsanto?

[Traduction]

M. Jeff Reid: Le taux de 39 p. 100 indiqué pour les investissements par le secteur privé est valable pour la totalité de nos entreprises membres. Il s'agit donc en partie de multinationales qui investissent au Canada, mais aussi de petites entreprises indépendantes.

[Français]

Mme France Bonsant: Au Québec, nous recevons toutes les semaines une émission de télévision intitulée *La Semaine verte*. On y parle d'agriculture, de semences et de divers problèmes. Dans le cadre d'une émission, on a parlé de semences fabriquées au Canada, supposément à l'épreuve des parasites et des maladies, qui avaient été vendues en Inde. Les agriculteurs de l'Inde ont planté ces semences pour faire pousser du coton, mais ont perdu toute leur récolte parce qu'elle était infestée. C'était pour ainsi dire de la bouillie pour les chats. J'ai des réserves concernant tout ce qui s'appelle semences modifiées. C'est comme si je vous proposais, monsieur Reid, de changer votre ADN. Je ne sais pas ce qui vous pousserait sur la tête. Peut-être aussi vous pousserait-il un troisième bras.

Vous dites que vos semences ne sont pas trop transgéniques, qu'elles sont sécuritaires pour la consommation animale humaine, mais qu'en est-il exactement?

[Traduction]

M. Jeff Reid: J'aimerais indiquer d'entrer de jeu que nous sommes favorables au système canadien qui est fondé sur les données scientifiques. Ainsi, nous ne préjugeons pas des possibilités de commercialisation d'un produit en fonction d'autres facteurs qui ne seraient pas basés sur les recherches scientifiques.

Je ne peux guère vous en dire davantage au sujet du cas auquel vous faites référence. Je ne sais pas exactement quel était le problème et quelles réclamations ont pu être faites ou non. Quoiqu'il en soit, lorsque nous considérons les produits transgéniques qui sont vendus et utilisés commercialement au Canada, nous estimons qu'il en découle des avantages énormes pour l'environnement grâce à la diminution du recours aux pesticides qui peuvent entrer dans le sol, à la nécessité moindre de labourer, ce qui diminue d'autant l'érosion, entre autres avantages. Si l'on examine la situation dans son ensemble, l'utilisation de produits transgéniques a non seulement mis plus d'argent dans les poches des agriculteurs, mais a aussi bénéficié grandement à l'environnement ici même au Canada comme dans tous les autres pays où s'en est servi de manière appropriée.

[Français]

Mme France Bonsant: J'aimerais savoir si vous avez des usines de transformation du canola au Québec. Je pense qu'on commence à peine à en faire pousser.

[Traduction]

Mme JoAnne Buth: Il n'y en a pas actuellement, mais une usine de l'entreprise Twin Rivers Technologies est en construction. Elle sera de taille comparable à ce qu'on retrouve dans l'Ouest canadien, ce qui lui permettra de traiter le canola et le soya, en plus de procéder à des activités de transformation à valeur ajoutée.

Je sais qu'on songe à augmenter la production de canola au Québec, et qu'on voudrait s'approvisionner principalement en Ontario et au Québec, pour le canola comme pour le soya. Au départ, on devra toutefois utiliser le canola produit par l'Ouest canadien. C'est donc une culture qui connaît une certaine expansion au Québec et nous nous attendons à voir la production y augmenter au cours des prochaines années.

• (1205)

Le président: Merci.

Monsieur Atamanenko, vous avez cinq minutes.

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

Ma première question s'adresse à vous, monsieur Bast. Nous nous retrouvons souvent à débattre de la pertinence de la Commission canadienne du blé et des différentes associations. Combien de membres votre association regroupe-t-elle?

M. Mike Bast: Nous en comptons actuellement moins de 1 000.

M. Alex Atamanenko: Avez-vous des administrateurs représentant chacune des provinces?

M. Mike Bast: Nous avons des membres dans toutes les provinces des Prairies et des administrateurs représentant chacune d'elles.

M. Alex Atamanenko: Merci.

Pour en revenir encore une fois à la question de la Commission canadienne du blé et de sa capacité concurrentielle, M. Hill, le président de la commission, indiquait dans sa lettre adressée à notre président que les recettes avaient totalisé un sommet sans précédent de plus de 7 milliards de dollars, qu'au cours de la campagne agricole 2007-2008, la commission « a eu recours à son approche disciplinée de vente et de fixation des prix pour conclure des ventes alors que les autres vendeurs, notamment aux États-Unis, étaient à court de grain », et que « cela lui a permis d'obtenir pour le compte des producteurs de grain des prix considérablement plus élevés que les prix moyens pondérés obtenus par les producteurs américains ».

On nous dit souvent que s'ils avaient accès à un marché ouvert et à un système de commercialisation mixte, les agriculteurs pourraient obtenir davantage, mais voilà que nous constatons qu'en vertu du régime actuel, selon M. Hill, les rendements des producteurs sont meilleurs que ceux de leurs homologues. Pouvez-vous nous dire ce que vous en pensez?

M. Mike Bast: Merci.

M. Hill ne dit pas tout. Les rendements pour les agriculteurs ont atteint un niveau sans précédent dans l'histoire de la Commission canadienne du blé. Si nous devons considérer les recettes possibles sur un marché ouvert, nous pourrions toutefois obtenir des rendements beaucoup plus élevés. Pour l'année en question, les recettes produites par la Commission canadienne du blé étaient inférieures à la moyenne de ce que pouvait procurer le marché ouvert.

Si je peux vous donner seulement l'exemple de ma propre ferme, j'ai produit 20 000 boisseaux de blé dur. Le mieux que j'ai pu en tirer en janvier 2008 par l'intermédiaire de la Commission canadienne du blé en vertu de la PDR a été 12 \$. Le prix sur le marché ouvert à ce moment-là se situait autour de 21,80 \$. Lorsque j'ai téléphoné aux gens de la commission, on m'a dit qu'on ne pouvait rien y faire.

Ce manque à gagner d'environ 10 \$ le boisseau s'est traduit par une perte de 200 000 \$ pour mon exploitation agricole, et je ne suis qu'un petit producteur. J'ai dû encaisser ce dur coup parce que je suis obligé de passer par le régime monopolistique.

M. Hill a raison d'affirmer qu'il s'agit de profits records pour les agriculteurs dans le contexte de la CCB, mais ce n'est pas le cas en fonction des prix réels du marché dans le monde et des bénéfices qu'on aurait pu en tirer.

M. Alex Atamanenko: Mon autre question concerne le contrôle exercé par les agriculteurs et leur rôle dans le processus décisionnel. Que pensez-vous du processus électoral de la CCB à l'issue duquel on s'est retrouvé avec un plus grand nombre d'administrateurs qui souhaitent maintenir le guichet unique?

M. Mike Bast: À l'heure actuelle, 10 des 15 administrateurs sont élus par les agriculteurs, mais il y a certains problèmes quant aux personnes admissibles pour voter, au nombre de producteurs qui participent effectivement aux élections et à la superficie des terres qu'ils exploitent. Est-ce qu'un petit agriculteur qui a cinq acres de terre peut participer au scrutin au même titre que quelqu'un qui en a 1 000 ou 500? Quels risques encourt ce type qui a seulement cinq acres en production, comparativement à un autre qui tire toute sa subsistance de ses 5 000 ou de ses 1 000 acres?

Même si nous pouvons élire 10 administrateurs, tout le processus est fortement faussé quand il s'agit d'obtenir une juste représentation au sein de la Commission canadienne du blé.

M. Alex Atamanenko: Merci.

J'invite tous nos témoins à répondre à ma prochaine question qui concerne le blé génétiquement modifié et tout le concept des OGM. Il semblerait que Santé Canada et Environnement Canada viennent d'approuver la culture de la luzerne génétiquement modifiée, mais certains se demandent si cela ne va pas dévaster l'industrie de l'agriculture biologique qui se sert de la luzerne pour la rotation des cultures.

Il y a toute cette question du risque que le blé génétiquement modifié, par exemple, puisse contaminer le blé conventionnel dont la culture diminuerait alors. Nous parlons beaucoup d'accès aux marchés, mais nous nous fermerions ainsi la porte de certains marchés, surtout en Europe mais également ailleurs dans le monde, où l'on apprécie la grande qualité de notre blé non génétiquement modifié.

En sachant que certaines études ont été menées sur les aliments génétiquement modifiés, ma question concerne donc les risques de contamination. Est-ce que cela peut avoir des répercussions négatives sur notre industrie agricole et sur sa capacité concurrentielle? Ma question s'adresse à vous tous.

• (1210)

Le président: Vous avez 20 secondes.

Des voix: Oh, oh!

Mme JoAnne Buth: Du point de vue du canola, nous avons un accord avec l'industrie à ce sujet en vertu duquel les représentants de l'industrie s'engagent à obtenir les approbations requises auprès de nos marchés d'exportation. Notre situation est un peu différente en raison du petit nombre de marchés que nous visons: les États-Unis, le Mexique, la Chine, le Japon et maintenant l'Union européenne, après de nombreuses années d'efforts, et certains autres marchés plus petits.

Mais grâce à notre collaboration très étroite avec l'industrie, nous n'avons pas eu ces problèmes associés au risque que le canola génétiquement modifié nous pénalise sur nos marchés d'exportation. Les producteurs ont choisi le canola génétiquement modifié qui occupe maintenant 85 p. 100 de nos terres cultivées.

Le président: Merci.

Monsieur Hoback, vous avez cinq minutes.

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

Merci à tous pour votre présence aujourd'hui. Vos exposés ne manquaient ni de professionnalisme ni d'intérêt. Il est agréable de constater que deux des trois industries se portent bien. C'est donc à cet aspect que je vais m'intéresser.

Monsieur Reid, vous avez parlé des investissements du secteur privé dans les différentes cultures, y compris le canola, le blé et les

légumineuses. Pour laquelle de ces cultures obtient-on actuellement le plus de fonds? Pourriez-vous nous expliquer brièvement pour quelle raison?

M. Jeff Reid: Au Canada, le canola est nettement en avance, surtout en raison de la possibilité de vendre les semences, une situation en partie attribuable à une meilleure protection de la propriété intellectuelle, car il y a notamment des brevets protégés qui entrent en jeu. Les entreprises peuvent donc tirer un rendement de leurs investissements, alors que pour une autre culture, comme le blé, les investissements sont très faibles, car il est difficile de les rentabiliser.

M. Randy Hoback: Madame Buth, dans l'industrie du canola, vous faites des choses fort intéressantes en matière de ségrégation et de préservation de l'identité des produits. Pourriez-vous nous en dire davantage au sujet de certains des programmes utilisés dans votre secteur et de la manière dont ils fonctionnent?

Mme JoAnne Buth: Nous ne faisons pas vraiment de ségrégation pour les produits non modifiés génétiquement. C'est le cas pour une très faible proportion de ces produits. Je dirais que c'est maintenant pratiquement nul, notamment parce qu'ils n'ont pas une valeur plus élevée sur le marché et qu'il est difficile de produire du canola biologique, le créneau pour lequel il y a le plus d'intérêt actuellement.

Quant à la ségrégation des céréales, notre industrie classe le canola dans plusieurs catégories en fonction des besoins de différents marchés. Il y a notamment une variété à haute teneur en acide érucique qui sert à des fins industrielles. La variété qui se détache nettement des autres et occupe environ 18 p. 100 de nos superficies cultivées est le canola à haute teneur en acide oléique, ou canola de spécialité. Il répond à une demande très précise de l'industrie de transformation des aliments qui souhaite abandonner les produits hydrogénés de manière à pouvoir offrir des aliments sans gras trans. C'est le cas notamment des frites de McDonald qui sont désormais exemptes de gras trans grâce à ce canola de spécialité.

Nos efforts d'innovation s'articulent donc notamment autour des possibilités de modification permettant l'accès aux marchés offrant une prime à la valeur ajoutée, comme le canola à haute teneur en acide oléique.

M. Randy Hoback: Pour cette culture, on ne se limite donc plus à produire des denrées de base pouvant se transiger à la bourse des marchandises, mais on cherche plutôt à produire une céréale assurant un prix plus élevé à l'agriculteur en raison de ses caractéristiques uniques. Est-ce que je me trompe?

Mme JoAnne Buth: On pourrait effectivement présenter les choses de cette façon. Nous avons différents marchés qui s'intéressent aux denrées de base, comme celui de la Chine. Mais il y a aussi des marchés où les gens sont prêts à payer davantage pour un produit de plus grande valeur, comme les États-Unis, qui achètent la plus grande partie de notre canola à haute teneur en acide oléique. C'est donc effectivement en fonction du marché et en fonction de la valeur.

M. Randy Hoback: Avons-nous des exemples semblables dans le secteur du blé où un agriculteur pourrait faire valoir qu'il souhaite vendre directement son blé parce que celui-ci possède une caractéristique particulière?

M. Stephen Vandervalk: Il y en a quelques-uns. Il y a le blé produit pour Warburton. Il est plutôt ironique d'entendre la Commission canadienne du blé soutenir que tout est égal pour tout le monde, alors que seuls certains agriculteurs obtiennent ces contrats dans certains secteurs. Il y a une prime associée à ce marché qui est très réduit; je ne me souviens pas du nombre de tonnes. Il y a aussi certains contrats pour le blé de force blanc. Au départ, il y avait une légère prime à la valeur ajoutée pour la première année. L'année suivante, la prime a été supprimée, mais il y avait un paiement pour l'entreposage. Dès la troisième année, il n'y avait plus rien; cela devenait simplement une denrée normale.

Je dirais 5 p. 100. Je ne sais même pas si l'on atteint ce taux. C'est environ cela.

M. Randy Hoback: Je reviens à M. Reid. Pourquoi n'y a-t-il pas d'investissements dans le secteur du blé? Quel est le problème? Est-ce simplement en raison de l'absence de rentabilité, ou est-ce parce que la demande n'existe pas?

•(1215)

M. Jeff Reid: C'est principalement une question de sécurité pour les fermes quant aux semences utilisées. Je me réfère encore une fois à mon expérience avec SeCan. Nous sommes une société privée sans but lucratif, et nous disons souvent à la blague que c'est une bonne chose que nous soyons sans but lucratif, car il n'y a pas grand profit à réaliser avec les céréales de toute manière.

Nous distribuons la plus grande partie de nos semences de céréales dans l'Ouest canadien. Nous avons pu constater lorsque nous lançons une nouvelle variété qu'il est possible d'en vendre beaucoup lors de la première année si la disponibilité est suffisante. La deuxième année, nos ventes sont fractionnées et risquent de l'être encore davantage l'année suivante.

Pour une entreprise privée, lorsqu'on sait qu'il faut de 10 à 12 ans pour concevoir une nouvelle variété, il devient très difficile de penser à aller de l'avant lorsqu'on ne pourra en tirer qu'une ou deux années de ventes.

La véritable préoccupation est liée à l'aspect réglementaire. Presque tous les autres pays développés se conforment maintenant à la norme UPOV 1991 qui accorde une protection additionnelle aux sélectionneurs de plantes. Il y a donc un petit incitatif de plus pour se livrer à la sélection. Nous constatons que le Canada tire vraiment de l'arrière à ce chapitre et que les mesures législatives applicables à nos sélectionneurs n'offrent à peu près aucune protection pour l'utilisation sécuritaire des semences, ce qui ne manque pas de réduire les investissements.

Le président: Merci. Vous n'avez plus de temps, monsieur Hoback.

Monsieur Easter, cinq minutes.

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

Merci à vous tous pour votre présence.

Je ne veux pas m'attarder à la question de la Commission canadienne du blé, car l'endroit n'est pas bien choisi, mais j'aimerais qu'il soit porté au compte rendu que votre observation concernant l'imposition du monopole de la Commission canadienne du blé par le Parlement du Canada est erronée.

Une voix: C'est vrai.

L'hon. Wayne Easter: Non, c'est faux. En 1998, des modifications législatives ont été apportées par le gouvernement du Canada, à l'initiative de Ralph Goodale, afin de changer le processus électoral

de telle sorte que les agriculteurs puissent assumer le contrôle de leur industrie. Ainsi, les producteurs ont fait entendre leur point de vue lors des dernières élections lorsqu'ils ont choisi huit des dix administrateurs qui sont favorables au guichet unique. C'est la décision qu'ils ont prise et notre parti a toujours été d'avis que c'était aux agriculteurs de faire ces choix. Les agriculteurs ont tranché et nous allons faire le nécessaire pour que les lois soient respectées, et non contournées comme souhaiteraient le faire certains de nos amis d'en face.

Pour revenir au sujet d'aujourd'hui, vous avez tous parlé de capacité concurrentielle, mais j'aimerais que vous me disiez par rapport à quoi exactement.

J'entends les libre-échangistes. Ils reviennent sans cesse à la charge. Nous en avons même eu dans l'industrie bovine et porcine. Lorsque les représentants des organisations nationales comparaissent devant notre comité, on croirait que tout va pour le mieux dans le meilleur des mondes. Il y a pourtant chaque jour des agriculteurs qui déclarent faillite dans différents secteurs. C'est comme si certains pensaient que nous vivons dans un monde merveilleux où chacun se livre équitablement au commerce dans un climat de saine concurrence. Ce n'est pas la réalité.

J'aimerais savoir s'il est possible d'obtenir une copie du mémoire de Pulse Canada. Je ne voudrais pas oublier ce qu'ils nous ont dit.

Merci, Gordon.

Voici mes questions. Premièrement, comment notre politique agricole se compare-t-elle du point de vue concurrentiel à celle établie dans la loi américaine sur l'agriculture? Ce sont nos principaux rivaux. Qu'est-ce que notre pays doit faire pour soutenir la comparaison?

Deuxièmement, de quels règlements devons-nous nous débarrasser?

Troisièmement, faut-il intensifier la recherche dans le secteur public — en se rappelant que le canola est le fruit d'une découverte des chercheurs du gouvernement à l'époque?

Ma quatrième question porte sur le transport. Nous sommes dans une certaine mesure à la merci du transport ferroviaire, et même à la merci des wagons porte-conteneurs à l'extérieur de la région de la rivière de la Paix. Que devrions-nous faire dans ce secteur? Faut-il revoir les coûts associés au transport ferroviaire? Quelles autres mesures pouvons-nous prendre dans le domaine du transport pour nous assurer d'être sur le même pied que les États-Unis?

C'était donc mes questions.

Le président: Il vous reste moins de deux minutes pour répondre.

M. Jeff Reid: Je vais commencer. Je sais très bien que nous ne pourrions jamais en faire autant que les États-Unis quant à la quantité de fonds que l'on peut injecter dans l'agriculture, alors nous devons être plus malins dans notre façon d'aider l'industrie. C'est ce qui justifie en partie l'une des mesures que nous avons proposée, l'incitatif fiscal pour l'utilisation de semences homologuées, qui stimulerait vraiment la recherche et l'investissement. Cette mesure aurait un effet multiplicateur sur l'économie agricole et les industries en aval. Il s'agirait d'une façon pour nous d'utiliser nos ressources financières d'une manière plus stratégique et même de les récupérer ultérieurement à même une assiette fiscale mieux garnie.

•(1220)

M. Gordon Bacon (directeur général, Pulse Canada): J'aimerais faire un bref commentaire concernant la recherche.

Voilà bien des années que Pulse Canada préconise une augmentation du financement public pour la recherche. Tous les exposés que vous avez pu entendre ce matin parlaient de l'innovation en tant que moteur de la capacité concurrentielle de l'industrie, et tout part des investissements dans la recherche. Quelqu'un a également posé une question tout à l'heure pour savoir si le gouvernement allait dans la bonne direction avec son approche stratégique. À ce titre, nous nous attendions à voir, dans le cadre de Cultivons l'avenir, davantage d'initiatives de recherche menées par l'industrie en application de programmes comme celui des grappes scientifiques. J'estime que ces programmes correspondent en grande partie aux besoins de l'industrie. Nous ne savons pas exactement quelles sommes seront consacrées à ces programmes.

L'agriculture est une industrie d'envergure et il y aura une très forte concurrence pour obtenir ces ressources que je prévois limitées. Mais je crois que la recherche est essentielle pour nous assurer de ne pas livrer concurrence uniquement sur le marché des denrées de base et mettre l'accent sur certains aspects qui donneront à l'agriculture canadienne un caractère plus unique.

Le président: Il vous reste à peine 10 secondes, Wayne. Alors juste le temps d'une très brève observation.

L'hon. Wayne Easter: En réponse à votre commentaire, monsieur Reid, à l'effet que nous n'avons pas les ressources financières suffisantes pour nous mesurer aux États-Unis, je dois vous demander ce qui justifie une telle affirmation. Le Canada n'est pas... Il est vrai que nous sommes maintenant en déficit depuis que ces gars-là ont pris le pouvoir, mais si nous nous comparons aux États-Unis, nous n'avons rien à leur envier. Pourquoi notre pays ne pourrait-il pas appuyer ces agriculteurs dans la même mesure que les États-Unis le font?

Le président: Pourriez-vous répondre en quelques secondes? Le temps alloué à M. Easter est largement dépassé.

M. Jeff Reid: Compte tenu de la taille de notre assiette fiscale par rapport à celle des Américains, je pense que nous devons investir de manière plus stratégique.

Le président: Merci beaucoup.

Je rappelle à nos témoins que nous devons respecter les limites de temps prévues de telle sorte que chacun puisse poser ses questions. Je suis désolé, parce que je sais que le tout peut parfois vous paraître plutôt rude, mais c'est tout de même justifié.

Monsieur Shipley, vous avez cinq minutes.

M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC): Merci, monsieur le président, et merci à nos témoins.

Monsieur Bast, vous avez indiqué précédemment que si vous aviez le contrôle de la culture du blé, vous pourriez obtenir des investissements aux fins d'une transformation plus poussée de votre produit. On nous a dit à maintes reprises que l'un des problèmes vient de l'impossibilité d'obtenir au Canada les investissements requis pour exploiter les possibilités, notamment en construisant des usines pour la transformation. Est-ce que ces possibilités d'investissement pourraient se concrétiser, si vous étiez libres de simplement... commercialiser votre blé?

M. Mike Bast: Oui, il y a des investissements possibles. Si je vous parle de mon point de vue d'agriculteur, j'investirais dans ma propre usine, seul ou en partenariat avec d'autres producteurs. Mais s'il m'est impossible de m'approvisionner adéquatement ou directement, je me trouve à avoir une marge à payer pour racheter mes propres céréales alors qu'elles n'ont jamais quitté mon silo. Il s'agit donc d'un modèle d'exploitation qui me pénalise dès le départ.

Nous pouvons le constater chez les entreprises qui effectuent la transformation en Ontario notamment; elles se réjouiraient de pouvoir investir chez nous. Uniquement pour ce qui est des gains d'efficacité en matière de transport, sans compter la tangente environnementale que prend notre pays et l'ensemble de la planète, il serait formidable de pouvoir réduire notre bilan carbone en évitant tous ces déplacements aller-retour.

M. Bev Shipley: Monsieur Bacon, vous avez fait quelques commentaires très intéressants... désolé, je crois que c'était plutôt M. Grabo.

Vous avez parlé de quatre ou cinq secteurs stratégiques d'importance. Il y avait notamment la nécessité de diversifier vos cultures pour démontrer la contribution des légumineuses en matière de santé et d'alimentation. Pourriez-vous nous parler des accords commerciaux? Vous avez donné les exemples du Pérou, de la Colombie, de la République dominicaine et de possibilités semblables avec le Maroc. Comme vous le savez, nous avons conclu un certain nombre d'accords de libre-échange. Une fois que ces initiatives sont lancées, on commence à en percevoir la valeur. Il faut parfois plus de temps qu'on le voudrait pour que le tout se concrétise.

Avez-vous des observations concernant les autres aspects stratégiques? Je pense que vous convenez de l'importance de ces ententes de libre-échange — pour l'ensemble de l'industrie en fait. C'est ce que nous ont dit différents témoins. Y a-t-il d'autres secteurs que nous devrions considérer aux fins de la commercialisation?

J'aimerais également savoir ce que vous pensez du Secrétariat à l'accès au marché qui a été mis sur pied pour les produits agricoles. Croyez-vous que nous pourrions en faire davantage à ce chapitre?

M. Gordon Bacon: J'abonderais dans le sens des commentaires de JoAnne en me réjouissant de la création de ce secrétariat. Je pense qu'il s'agit d'une excellente façon de mobiliser les ressources de différents ministères et agences du gouvernement, ainsi que de l'industrie, pour que tous travaillent ensemble à la recherche de solutions.

Notre industrie connaît des problèmes depuis un certain nombre d'années avec les exportations de légumineuses à destination de l'Inde. Cela relève vraiment du domaine phytosanitaire. Pulse Canada a déjà fait valoir dans le passé qu'une grande partie des pourparlers avec l'OMC concernent les droits tarifaires. Bon nombre de nos problèmes commerciaux sont plutôt reliés à des questions phytosanitaires. C'est un dossier difficile à aborder à l'échelle internationale, mais ces aspects semblent à l'origine de la majorité de nos difficultés.

Du point de vue des échanges commerciaux, je crois que le secrétariat nous permettra de régler quelques-unes de ces questions, comme nos problèmes d'ordre phytosanitaire, en misant sur une agence d'inspection des aliments et sur le recours aux spécialistes du commerce international, de l'agriculture et de l'industrie.

• (1225)

M. Bev Shipley: Monsieur Reid, vous avez parlé de la possibilité d'utiliser ses propres semences, une question qui s'est toujours posée pour les agriculteurs. Il y a bien évidemment certaines semences qui sont utilisées davantage — on ne le fait pas pour le maïs; dans certains cas pour le soya, mais pas pour la variété Roundup Ready et certaines variétés ségréguées.

Cela explique en partie le problème concernant la recherche et vous avez exprimé vos préoccupations à cet égard. Peut-être pourriez-vous nous en dire plus long au sujet du point de vue des agriculteurs. Il s'agit toujours de comparer le coût de production par acre lorsqu'on utilise ses propres semences aux coûts à engager pour acheter des semences homologuées. C'est ce qui se produit dans ma région pour la culture du blé et aussi en fait pour le soya.

Croyez-vous que le point de vue des agriculteurs ait changé pour ce qui est de l'aide? Je pense que la plupart d'entre nous nous rendons compte que si on n'investit pas dans la recherche et le développement, rien ne sera fait si les ventes de semences ne sont pas suffisantes pour justifier les sommes engagées.

Constatez-vous un changement dans l'attitude des agriculteurs?

M. Jeff Reid: Je crois que la plupart des agriculteurs comprennent bien la nécessité de la propriété intellectuelle et le fonctionnement du système ainsi que les lacunes qu'il comporte à certains égards. La prise de conscience est sans doute plus marquée en Ontario, car on a déjà pu constater les avantages associés à une utilisation accrue de semences homologuées. Les variétés se multipliaient et des progrès plus importants étaient réalisés. Il y a eu une certaine perte de vitesse à ce chapitre au cours des dernières années et on commence à en ressentir les effets.

Je crois cependant que dans l'ouest canadien, où le taux d'utilisation de semences homologuées se situe peut-être à 15 p. 100 pour le blé, le problème est beaucoup plus systémique. Malheureusement, il s'agit d'une décision à court terme qui a des répercussions à long terme. Je crois qu'il y a un consensus en faveur d'un régime équitable pour tous où l'on saurait que chacun contribue ou, par exemple, d'un incitatif fiscal pour l'utilisation de semences homologuées grâce auquel le fardeau pourrait être partagé, tout au moins au départ, par l'ensemble de la société, avant que le gouvernement récupère une partie des coûts à même l'augmentation de ses recettes fiscales.

Je pense qu'il y a différentes solutions envisageables. On pourrait aussi établir le lien avec l'assurance-récolte.

Le président: Merci, monsieur Reid.

Madame Bonsant, c'est à vous. Vous avez cinq minutes.

[Français]

Mme France Bonsant: M. Easter parlait plus tôt d'essayer de subventionner l'agriculture. Les conservateurs disent que la gestion de l'offre est un système subventionné, ce qui est tout à fait faux, mais quoi qu'il en soit, je pense qu'on ne pourrait jamais faire concurrence aux Américains. Sans subventions et sans une température belle à l'année longue comme en connaissent notamment les États-Unis et le Brésil, comment pourrait-on concurrencer les autres pays à l'échelle mondiale si on ouvrait les frontières? Expliquez-moi ça.

[Traduction]

Mme JoAnne Buth: Nous arrivons déjà à soutenir la concurrence. La culture du canola est tout à fait concurrentielle et procure d'excellents rendements aux agriculteurs canadiens. Nous sommes en compétition avec le soya et la palme, et il est vrai que certains problèmes se posent aux États-Unis pour ce qui est du soya et des subventions qui sont versées à ce chapitre. Mais la situation du canola est différente, car cette céréale est constituée d'huile à 40 p. 100, ce qui nous procure un avantage concurrentiel distinct. Sur les marchés mondiaux, il est essentiel pour nous de ne pas être pénalisés par rapport au soya, pour ce qui est des droits tarifaires. Par exemple, lorsque la Chine achète notre canola, il y a un tarif de

9 p. 100 qui s'applique. Comme le droit tarifaire pour le soya n'est que de 3 p. 100, nous sommes pénalisés à hauteur de 24 \$ la tonne. C'est le genre de situations qu'il faut éviter pour que nous puissions maintenir notre capacité concurrentielle.

• (1230)

[Français]

Mme France Bonsant: J'ai une autre inquiétude. Au Québec comme au Canada, on applique un système pour contrôler la salubrité des aliments. Quand la maladie de la vache folle, en provenance de l'Alberta, s'est déclarée, le Québec et les autres provinces de l'Est n'ont pas été touchés. Par contre, on a découvert l'automne dernier, je crois, que des petites carottes provenant de la Californie contenaient de la salmonelle. Les règlements ne sont pas les mêmes pour la viande et les produits qui sortent du Canada que pour ceux qui y entrent.

Comment pouvez-vous justifier cette différence?

[Traduction]

M. Gordon Bacon: Je ne saurais vraiment parler des cultures légumières, mais peut-être parlez-vous du besoin d'adopter des mesures que nous assimilons à une harmonisation, en tant que pays commerçant. Lorsque nous adoptons différentes politiques de concert avec nos principaux partenaires commerciaux, cela finit par donner une situation où ce sont les politiques qui ont un effet déterminant sur le commerce, davantage que les questions économiques que représentent la qualité et l'offre et la demande.

Je ne vois pas en quoi un membre quelconque du groupe pourrait faire autrement qu'insister sur l'importance capitale des questions relatives à la salubrité des aliments. Je crois qu'il y a bel et bien des questions sur lesquelles nous devons nous pencher, dont les produits de protection des cultures. L'harmonisation des politiques des deux pays, qui insistent toutes deux grandement sur la protection de la santé humaine et de l'environnement, permettrait de garantir qu'il y a un commerce équitable des produits et que la réglementation ne détermine pas ce qui peut être exporté ni ce qui peut être importé.

[Français]

Mme France Bonsant: La salubrité des aliments, c'est important. On n'a qu'à penser au lait maternisé provenant de la Chine qui contenait de la mélamine.

En ouvrant le marché de l'agriculture à l'échelle mondiale, allons-nous exiger des autres pays les mêmes mesures que nous leur offrons ou est-ce qu'un laisser-aller total va prévaloir pour tout le monde? La santé humaine doit prévaloir sur les profits faramineux.

[Traduction]

M. Gordon Bacon: Dans l'industrie des légumineuses alimentaires, la santé et la nutrition figurent parmi nos priorités, et la salubrité des aliments est un élément très important de l'équation à cet égard. Comme je travaille dans le monde agricole, je sais que c'est important dans tous les champs d'action en question. Au Canada, notre industrie veut s'assurer de fournir aux gens des produits sains et sécuritaires, et nous en attendons de même des produits qui font l'objet d'un commerce. Cela nous ramène peut-être à ce que je disais à propos de la normalisation des règles phytosanitaires; c'est pour que nous puissions maintenir un niveau élevé et constant d'un endroit à l'autre.

Le vice-président (L'hon. Mark Eyking): Monsieur Richards.

M. Blake Richards (Wild Rose, PCC): Je remercie tous les témoins du temps qu'ils nous accordent aujourd'hui. J'apprécie ceux parmi vous qui ont soutenu les efforts déployés par le gouvernement pour accroître l'accès aux marchés et pour créer un secrétariat à l'accès aux marchés. J'apprécie que vous ajoutiez votre voix au concert de plus en plus important des témoins manifestant leur appui au travail que fait le gouvernement à cet égard.

J'adresserais ma question à la Western Canadian Wheat Growers. À l'inverse de nos adversaires libéraux de l'autre côté, je reconnais en quoi le monopole de la Commission canadienne du blé nuit à la compétitivité de nos cultivateurs. C'est un obstacle pour vous. Les agriculteurs dans ma circonscription me le disent tout le temps. Le fait d'être à la merci de ce monopole les frustre. Je sais très bien que les agriculteurs canadiens sont parmi les gens les plus travaillants et les plus innovateurs et industriels qui soient dans le monde entier. Néanmoins, dans l'Ouest du Canada, l'impossibilité pour nous de mettre nous-mêmes nos produits sur le marché, résultat du monopole de la Commission canadienne du blé, nuit énormément aux profits et à l'avenir de l'industrie. Voici pour le compte rendu: je vous l'assure — vous et tous les agriculteurs de l'Ouest canadien — je vais continuer à me battre pour vos libertés.

Dans l'intervalle, nous sommes bien conscients du fait que l'argent des cultivateurs — je le répète, c'est l'argent des cultivateurs — perdu en raison des piètres pratiques de gestion des risques de la Commission du blé se chiffre à des millions de dollars. J'aimerais savoir ce que vous pensez de cette situation-là. Croyez-vous que la commission devrait être tenue responsable de la piètre gestion des ressources des agriculteurs de l'Ouest canadien?

• (1235)

M. Stephen Vandervalk: Je vais vous donner l'exemple d'un cas vécu. L'an dernier, j'ai vendu de l'orge brassicole à Anheuser-Busch aux États-Unis. C'était la première année où nous pouvions le faire grâce au nouveau programme CashPlus. Il y avait beaucoup d'embêtements, beaucoup de trucs du genre « Vous devez passer par la Commission canadienne du blé. » Cette année, ils aimeraient traiter directement avec moi, mais ils doivent passer par la commission. Nous y travaillons depuis un mois. J'ai essayé de téléphoner à la commission. Il n'y a personne. Cette semaine, tous les responsables de l'orge à la Commission canadienne du blé sont en Europe pour une raison quelconque. Il n'y a personne à qui parler. Les clients doivent me payer, disons, 5 \$ le boisseau, puis ils doivent verser 1 \$, disons, à la Commission canadienne du blé, de sorte qu'ils doivent payer 6 \$ le boisseau. Ils aimeraient bien me donner 6 \$ le boisseau à moi, mais ils ne peuvent pas le faire. Nous ne pouvons même pas signer une entente, étant donné qu'il y a toutes sortes de formalités bureaucratiques. Voilà un cas vécu.

Ce n'est que le cas de l'orge brassicole. M. Atamanenko a parlé du prix du blé dur, qui est beaucoup plus élevé que ce qu'il était chez nos homologues aux États-Unis. Oui, c'est plus pour certaines personnes et moins pour d'autres, mais le problème, c'est que nous ne pouvons pas signer de contrat à terme. Cette année, ils avaient des contrats à terme à 13 \$ pour le blé dur assortis de dispositions pour les cas de force majeure. Cette année, c'est 8 \$, mais ce sont des contrats à terme. Je peux m'assurer une marge bénéficiaire; c'est rentable. Par contre, nous ne pouvons avoir de marge avec la Commission canadienne du blé, étant donné que nous ne pouvons signer des contrats à terme.

M. Mike Bast: Je dirige ma ferme comme toute autre entreprise — c'est d'abord et avant tout une question de gestion des risques. Je peux gérer le risque relatif à toutes les cultures que j'ai en dehors du monopole. Je peux présenter à ma banque les contrats à

terme de gré à gré que j'ai signés, pour l'examen annuel de mon bilan. Je peux m'en servir pour me couvrir. Dans le cas de la CCB, au moment de l'examen annuel à l'automne, je ne peux pas fixer le prix à terme pour mes contrats sur le blé. Je dois attendre plus ou moins la fin février. La banque ne regardera même pas le prix de PDR pour l'inclure dans mon examen annuel.

En tant qu'agriculteur, je regarde ce sur quoi j'ai une prise dans mes récoltes et les systèmes auxquels j'ai affaire. M. Easter a mentionné que, en 1998, M. Goodale a modifié la loi pour permettre aux agriculteurs d'avoir une prise sur la CCB. D'une certaine façon, ils exercent leur emprise sur la CCB. Mais ils exercent leur emprise sur le monopole de la CCB. Même si nous élisons 10 agriculteurs qui voudraient se défaire du monopole, ce ne serait pas possible sous le régime de la Loi sur la Commission canadienne du blé. Il faudrait encore revenir au Parlement du Canada. Le Parlement du Canada impose donc la Commission canadienne du blé aux agriculteurs.

M. Blake Richards: Me reste-t-il du temps?

Le président: Vous disposez de 30 secondes. C'est tout le temps que vous avez pour poser une question et obtenir une réponse.

M. Blake Richards: Je comprends tout à fait ce que vous dites et je suis tout à fait conscient des nombreux...

Monsieur Vandervalk, je comprends ce que vous avez dit au sujet des cas précis que vous avez évoqués. Les agriculteurs de l'Ouest canadien m'ont donné de nombreux exemples de la façon dont la Commission canadienne du blé les empêche d'obtenir le meilleur prix possible en échange de leurs produits.

Merci.

Le président: Monsieur Eyking, pour cinq minutes.

L'hon. Mark Eyking: Merci, monsieur le président. Merci aux témoins d'être venus.

Cessons donc de nous acharner sur la Commission du blé et essayons de poser d'autres questions.

Vous comptez tous beaucoup sur le transport ferroviaire, et vous connaissez bien, j'en suis sûr, la Loi sur les transports au Canada, qui traite des chemins de fer, et ce qu'il en retourne du point de vue concurrentiel. La loi comporte des objectifs qui font que vos taux demeurent à un certain niveau.

Ma question porte sur cette question-là, celle du transport ferroviaire. Est-ce que ça s'améliore de votre point de vue? La réglementation doit-elle être modifiée? Quelle est l'importance du transport ferroviaire pour vos récoltes, pour les acheminer au marché? Quelles modifications devraient être apportées au réseau ferroviaire?

M. Mike Bast: L'industrie ferroviaire est très importante à mes yeux. Tout cela fait partie d'une chaîne. C'est extrêmement important. Sans transport ferroviaire, ma chaîne tombe en morceaux, mon marché et mon entreprise tombent en morceaux.

Il y a des fois où le transport ferroviaire est efficace et d'autres encore où il s'effondre totalement. Le hic, c'est que les fois où il s'effondre ou ne satisfait pas aux exigences, cela se fait ressentir dans l'ensemble de la chaîne et, habituellement, c'est l'agriculteur qui finit par payer la note au bout du compte. Quand je reçois l'appel d'un acheteur de céréales qui se trouve au milieu de la chaîne, que ce soit une entreprise ou une personne, à propos de l'acheminement de mes céréales et que tout est synchronisé pour que ça arrive au bateau au bon moment... le chemin de fer fait donc partie de cette chaîne-là. Voilà pourquoi c'est si important; il doit atteindre ses objectifs dans l'intervalle, pour que cette livraison-là arrive à temps. Comme je l'ai dit, s'il n'y arrive pas, les coûts imputés au bateau seront retransmis tout le long de la chaîne jusqu'à moi, l'agriculteur, et je n'ai rien pour supporter ce coût-là. C'est une perte nette.

M. Gordon Bacon: Comme Barry l'a fait remarquer pendant son exposé, Pulse Canada tente depuis un certain temps de trouver des solutions commerciales au problème en rassemblant tous les intervenants, pour que les chemins de fer — et je ne veux certainement pas dire qu'il n'y aurait qu'eux — et la compagnie de navigation, les cultivateurs, les entreprises de transformation, ceux qui emplissent les conteneurs... tous reconnaissent l'interrelation étroite qui les caractérise. Si nous éprouvons des problèmes de transport dans le secteur des légumineuses alimentaires et des cultures spéciales, cela s'explique en partie par le fait que nous avons une chaîne de logistique très compliquée où un grand nombre d'intervenants entrent en ligne de compte.

Comme industrie, donc, nous devons nous réunir et voir s'il y a quelque chose à faire pour mieux communiquer un peu, à mon avis. C'est ce à quoi Barry faisait allusion. Bien entendu, l'examen du service de transport ferroviaire des marchandises qui est prévu fera partie de l'exercice. Tout de même, comme Barry l'a mentionné, nous voulons d'abord adopter une optique commerciale et rechercher des solutions fondées sur une bonne réglementation pour les cas où les systèmes commerciaux tombent en panne.

• (1240)

L'hon. Mark Eyking: Si vous connaissez le fonctionnement de la loi, et je suis sûr que c'est le cas, vous savez que cela donne une pénalité ou un excédent; je crois que c'est 15 p. 100 en ce moment. J'ai un montant ici — 60 millions de dollars — qui revient et qui va à la Western Grains Research Foundation.

Pour revenir à la question, est-ce bon de procéder ainsi? Si les sommes exigées sont trop grandes, l'argent est retiré. Est-ce une bonne façon de dépenser cet argent-là, le remettre à la Grains Research Foundation?

M. Stephen Vandervalk: Je crois que les sociétés ferroviaires... ce sont 2 \$ la tonne qui étaient censés revenir, et elles n'en ont pas tenu compte. Voilà pourquoi c'était si élevé, à mon avis. Je crois que

la Western Grains Research Foundation n'a jamais été conçue pour recevoir une telle somme d'argent.

En vérité, les gens de la fondation ne savent pas très bien quoi en faire encore. Non, ce n'est pas une situation idéale. Il pourrait y avoir des sanctions en cas de dépassement. Toute l'affaire est mal structurée. Je sais que vous ne voulez pas parler de la Commission du blé, mais, du point de vue d'un cultivateur de blé, je dois dire que je n'ai d'autre choix que de recourir au chemin de fer. Je ne peux envoyer de cargaison aux États-Unis, je ne peux envoyer de cargaison à un meunier au Canada. D'abord, il n'y en a pas, et même s'il y en avait, je ne pourrais le faire. Je dois recourir au chemin de fer; il n'y a pas d'autre choix.

L'hon. Mark Eyking: Oui, étant donné votre proximité de la frontière américaine, probablement, mais je...

M. Stephen Vandervalk: Mais ça s'applique partout; nous ne pouvons envoyer de wagons vers le sud, même s'il s'agissait d'envoyer des cargaisons vers le sud pour éviter les montagnes et aussi le plafond en question. Tout est donc organisé dès le départ. Il n'y aurait pas ces plafonds-là; il n'y aurait pas tout ce trafic ferroviaire dans cette direction-là si les possibilités au Canada étaient plus nombreuses.

L'hon. Mark Eyking: Que proposez-vous? Si nous éliminions le plafond, voudriez-vous d'un système fondé davantage sur la libre entreprise pour le transport ferroviaire, puis, subitement, une loi sur les chemins de fer d'où se retire le gouvernement?

M. Stephen Vandervalk: Voilà qui est difficile, j'imagine.

De mon point de vue à moi, je dois dire que j'habite près de Shelby, dans le Montana, où il y a un monopole. Il n'y a qu'un chemin de fer, et les prix ne sont pas plus élevés... ils sont très semblables. Je ne crois pas que le service soit pire. Il n'est pas meilleur — détrompez-vous —, mais il n'est pas moins bon. Ça semble très bien fonctionner.

Nous devons trouver une façon d'encourager l'entreprise ferroviaire à transporter 12 millions de tonnes de canola. Notre survie tient à cela. Nous exportons 80 p. 100, sinon plus de nos produits; nous ne devrions donc pas être limités. Il nous faut le transport qui permettra d'acheminer tout cela, essentiellement.

Le président: Merci beaucoup. Votre temps est écoulé.

Je tiens à remercier les témoins d'être venus aujourd'hui. Je crois que vous avez donné beaucoup de bonnes réponses aux questions posées. Encore une fois, merci beaucoup d'être venus comparaître. Je suis sûr que nous reverrons certains d'entre vous, si ce n'est pas chacun, à un moment donné, à l'avenir.

Nous allons maintenant traiter de certaines affaires à huis clos. Merci beaucoup.

[La séance se poursuit à huis clos.]

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.