



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

AGRI • NUMÉRO 024 • 2^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 2 juin 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 2 juin 2009

•(1110)

[Traduction]

Le président (M. Larry Miller (Bruce—Grey—Owen Sound, PCC)): Pouvez-vous prendre vos places, s'il vous plaît?

Étant donné que le temps nous presse, je vais ouvrir la séance.

Nous accueillons M. Peter Clark de Grey, Clark, Shih and Associates Limited et M. Colin Busby de l'Institut C.D. Howe.

Monsieur Clark, nous allons commencer par vous. Vous avez 10 minutes ou moins, s'il vous plaît.

M. Peter Clark (président, Grey, Clark, Shih and Associates Limited): Merci, monsieur président.

Je suis désolé de ne pas avoir eu le temps de terminer mon texte car j'étais en voyage mais je le ferai parvenir au comité dans les deux langues officielles d'ici quelques jours. Je vais tenter de présenter quelques points saillants.

J'ai pris connaissance de vos délibérations des dernières semaines et il me semble que les principales entraves à un secteur agricole plus compétitif au Canada sont: l'absence de débouchés internationaux libres d'accès et ouverts; l'utilisation très répandue de subventions surtout par les États-Unis et l'Union européenne, mais aussi par d'autres pays; l'ingérence excessive dans le marché en raison de préoccupations sanitaires et phytosanitaires qui ne sont pas fondées sur des données scientifiques; la disparité de la taille et de l'influence sur le marché entre les agriculteurs et les éleveurs d'une part et leurs fournisseurs et leurs clients d'autre part; et enfin, la frustration que suscitent les objectifs apparemment contradictoires de la politique sur la concurrence du Canada.

J'ai pris connaissance avec énormément d'intérêt des audiences que vous avez eues avec le Bureau de la concurrence au cours desquelles un certain nombre de députés semblaient ressentir une certaine frustration. Je l'attribuerais aux objectifs doubles de la politique du Canada en matière de concurrence, à savoir, d'une part, favoriser la compétitivité dans nos marchés et, d'autre part, ne pas appliquer les règles de façon rigide pour que les principaux joueurs d'un marché relativement petit puissent soutenir la concurrence d'intervenants beaucoup plus importants sur la scène internationale.

Je m'intéresse normalement aux négociations commerciales et à la politique commerciale, et la concurrence internationale est l'une des clés de voûte de la politique commerciale. Si nous ne sommes pas compétitifs, nous ne serons pas en mesure de profiter de l'accès que nous négocions aux marchés internationaux; la concurrence est donc extrêmement importante. Or, s'agissant des enjeux de la concurrence, l'agriculteur est à toutes fins utiles le jambon dans le sandwich. C'est une question de taille. Il existe des outils pour réprimer l'abus de pouvoir sur le marché mais il semble qu'ils sont neutralisés par la double responsabilité qu'ont les administrateurs du droit de la concurrence.

Sauf quelques rares exceptions, les agriculteurs traitent avec des oligopoles, pour les fournisseurs, et des oligopsones, pour les clients. Les désavantages que comporte la relation avec ces clients peuvent être atténués par des mécanismes de commercialisation groupée, comme ce qui a cours dans les secteurs sous gestion de l'offre et là où il existe des offices de commercialisation habilités par le gouvernement.

Quant aux fournisseurs, il est plus difficile de contrer cette difficulté parce que la rationalisation en Amérique du Nord plus particulièrement a favorisé la consolidation, laquelle a réduit la concurrence à tous les égards. Pour de nombreux agriculteurs, cette absence de concurrence de part et d'autre exerce des pressions à la baisse sur leur marge brute et sur leur chiffre d'affaires.

Dans les quelques minutes qui me sont accordées pour mon exposé, j'aimerais décrire brièvement ce qui se passe sur les marchés internationaux soumis à la concurrence. Les producteurs de céréales et d'oléagineux demeurent fortement subventionnés aux États-Unis et en Europe. Ces subventions favorisent la compétitivité des secteurs de l'élevage, de la volaille et de la production laitière dans ces pays.

Récemment, la USDA s'est vue attribuer 28 milliards de dollars de fonds de relance pour les agriculteurs américains. Près de 20 milliards de cette somme serviront à bonifier le programme de soutien à la nutrition, ce qui représente environ 40 p. 100 du budget normal.

Il existe d'autres programmes de soutien financier. La portée du Farm Bill a été élargie. Les dispositions restent très généreuses et sont à l'origine des problèmes que nous éprouvons à être compétitifs dans le secteur des grains et des oléagineux et tout au long de la chaîne de production.

Pas plus tard que ce matin, l'Union européenne a décidé — elle examine la question depuis fort longtemps et la décision n'a pas été prise du jour au lendemain — que les paiements directs, ces paiements dits découplés qui ne le sont pas, seront moins courants dans la politique agricole commune au-delà de 2013.

•(1115)

Je crois avoir envoyé une copie du communiqué aux membres du comité ce matin, mais vous ne l'avez peut-être pas encore reçue.

C'est plutôt intrigant puisque l'Union européenne compte près de 30 pays et 30 ministres de l'Agriculture, qui ont chacun leur point de vue, sans compter la commissaire Fischer Boel qui a ses propres idées, sans doute tout à fait appropriées. D'une part, les pays nordiques, dont la Suède, préféreraient réduire les dépenses et se préoccupent assez peu de l'agriculture; d'autre part, il y a les pays méridionaux.

Il est généralement admis qu'il est difficile de sevrer les bénéficiaires de ces paiements directs. L'un des principaux problèmes semble tenir au fait qu'un certain nombre d'États membres les assimilent à la modulation, comme ils disent — ils utilisent des mots merveilleux, d'où les modalités et la modulation — des paiements directs qui sont affectés au développement régional, passant du premier pilier au deuxième, ce qui va déjà trop loin.

Ils sont plutôt réticents à l'idée d'une modulation plus poussée. Ils n'aiment guère l'idée de partager aux fins du développement régional. Les nouveaux États membres ont signalé des déséquilibres où le montant d'aide directe à l'hectare, par exemple, est de 20 fois supérieur en Grèce de ce qu'il est en Lettonie. Ils souhaitent donc un système plus uniforme dans l'ensemble de l'UE.

Nous pouvons toutefois conclure de la lecture de ce communiqué que le soutien à l'agriculture dans l'Union européenne continuera d'être très généreux.

Certains parmi vous se souviendront peut-être que, quand j'ai comparé devant le comité il y a quelques années pour vous parler du soutien à l'agriculture dans l'UE, j'ai dit de leur système de paiement unique à l'agriculture que les aides étaient versées en fonction des sommes consenties entre 2000 et 2002, les agriculteurs devant obtenir la différence du marché. Cela fonctionne quand le marché est en hausse, mais quand il est en régression, cela crée des difficultés.

C'est ce qui explique que le Danemark tente de rétablir ses restitutions à l'exportation pour le porc. La même chose s'est produite en France. D'ailleurs, la question fait l'objet de discussions générales au sein de l'Union européenne.

Il y a eu des problèmes dans le secteur laitier dans toute l'Union européenne et ces problèmes, comme ceux avec le porc, sont attribuables à une surproduction importante et à des prix très bas. Les restitutions à l'exportation dans le secteur laitier ont été rétablies dans l'Union européenne, ce qui a amené les États-Unis à rétablir leur programme d'aide à l'exportation dans le secteur laitier.

Monsieur le président, le mouvement à la hausse des aides est enclenché, mais le Canada n'y est pas. Nous n'avons pas les moyens d'y être. Nous n'avons jamais réellement soutenu de cette façon les exportations et nous avons de graves problèmes.

Pendant la période de questions et de réponses, je me ferai un plaisir d'aborder la question de la réglementation et certaines des lacunes que je décèle dans l'Agence canadienne d'inspection des aliments. À mon avis, l'ACIA fait un excellent travail pour ce qui est de l'inspection des aliments au Canada, mais elle n'a tout simplement pas les effectifs ou les ressources financières voulus pour effectuer le contrôle de produits provenant d'autres marchés. C'est grave. Il faut beaucoup trop de temps pour négocier ces ententes vétérinaires. Le problème pourrait être corrigé par une augmentation du financement.

Pourquoi les jeunes agriculteurs veulent-ils se lancer dans ce métier, étant donné toutes les incertitudes qu'ils doivent affronter? Lorsqu'il a comparé devant vous la semaine dernière, le Conseil canadien du porc a, à mon avis, décrit bon nombre des problèmes auxquels se heurtent les producteurs de porc.

Les producteurs de porc et les éleveurs de bovins doivent toujours s'adapter à l'évolution cyclique du marché. Certaines années, on produit trop, et, certaines années, on ne produit pas assez. Le cheptel doit constamment être renouvelé ou réduit. Ce sont des réalités auxquelles ils réussissent à s'adapter mais ils n'ont pas pu s'adapter aux prix élevés des céréales dont la hausse résulte de la politique énergétique américaine. Ils n'ont pas pu s'adapter à l'appréciation rapide du dollar. Ils n'ont pas pu s'adapter à la réglementation relative à l'étiquetage du pays d'origine et à certains autres facteurs.

Pourquoi les jeunes agriculteurs se lanceraient-ils dans ce métier s'ils ne voient pas des lueurs d'espoir au bout du tunnel? Je ne crois pas que nous ayons les politiques de gestion du risque qu'exige la situation.

• (1120)

J'ai trouvé fort intéressante la discussion qu'ont eue avec vous M. Meredith et son personnel sur le projet de loi C-29. C'était très intéressant mais pourquoi laissons-nous les gens s'endetter davantage? Ce n'est pas ce qui se produit dans d'autres pays. Les jeunes agriculteurs et d'autres producteurs obtiennent des subventions en France.

Je me ferai un plaisir de vous donner plus de détails, monsieur le président. Je crois que mes dix minutes sont écoulées.

Le président: Merci.

Nous entendrons maintenant M. Colin Busby de l'Institut C. D. Howe. Vous avez dix minutes ou moins, s'il vous plaît.

• (1125)

M. Colin Busby (analyste des politiques, Institut C.D. Howe): Merci, monsieur le président. J'aimerais aussi remercier les membres du comité de m'avoir invité aujourd'hui.

J'aimerais vous parler des secteurs agricoles sous gestion de l'offre. Il s'agit du lait, de la volaille et des oeufs qui comptent pour environ 20 p. 100 de la production agricole au Canada. Dans un système de gestion de l'offre, les producteurs nationaux sont en mesure de contrôler le prix et l'offre de leurs produits. Les quotas de production limitent la quantité de produits qui quittent la ferme et d'importants droits tarifaires bloquent l'entrée au pays de produits semblables.

Étant donné qu'une intervention de ce genre sur le marché comporte des avantages et des coûts, il ne suffit pas d'une simple analyse économique pour déterminer s'il s'agit d'une bonne politique. Toutefois, cette analyse permet de cerner les enjeux et de dire quels intervenants sont touchés. Une telle analyse mène à certaines conclusions très simples. Bien qu'un système de gestion de l'offre permette aux producteurs locaux d'obtenir des revenus plus importants et plus stables qu'ils ne le seraient autrement, cet avantage s'acquiert au détriment des consommateurs canadiens et de la saine concurrence.

Ce système limite aussi l'arrivée de nouveaux venus sur le marché. Les droits de douane protègent les producteurs contre la concurrence étrangère et les limites de production empêchent les agriculteurs d'accroître ou de réduire l'approvisionnement en fonction de l'évolution de la conjoncture. Les agriculteurs qui bénéficient de ce système le défendent farouchement mais la concurrence et les consommateurs canadiens en pâtissent. À mon avis, nous devrions à l'avenir accepter une réduction graduelle des programmes de gestion de l'offre.

Les coûts de la gestion de l'offre sont plus faciles à comprendre lorsque l'on examine la valeur commerciale des quotas. Les quotas sont précieux pour les agriculteurs parce qu'ils leur garantissent un accès au marché canadien et limitent obligatoirement l'accès des nouveaux venus souhaitant produire des marchandises semblables. La valeur des quotas vendus au Canada, rajustée en fonction de l'inflation, est passée de 10 milliards de dollars en 1982 à 30 milliards de dollars en 2007. Chaque exploitation agricole sous gestion de l'offre possède aujourd'hui en moyenne des quotas dont la valeur avoisine 1,5 million de dollars, mais le quota acheté n'a rien à voir avec le coût de la machinerie, de l'alimentation des animaux, de la terre, de la main-d'oeuvre et du savoir qui entrent dans la fabrication du produit.

De nombreux facteurs ont influencé une hausse spectaculaire du prix des quotas, par exemple, la conviction que le gouvernement maintiendra la politique actuelle, l'espoir de tirer des bénéfices plus élevés de la production, des coûts d'emprunt plus faibles et la possibilité de rachat par le gouvernement. Par ailleurs, l'innovation financière des deux dernières décennies, dont la possibilité de donner les quotas en nantissement, peuvent aussi avoir contribué à leur accroissement de valeur sur le marché.

Puisque la plupart des quotas s'échangent librement, leur prix englobe la valeur de futurs bénéfices associés à la production d'une marchandise dont l'offre est limitée par le système de quotas plutôt que par le prix d'équilibre. Les gens peuvent investir librement et puisque tous les investisseurs cherchent à obtenir le meilleur rendement possible, le taux de rendement sur d'autres investissements tend à s'égaliser avec le temps.

Par exemple, si les investisseurs jugent plus rentable de produire du lait, ils achèteront des quotas jusqu'à ce que le rendement soit égal à l'investissement, les risques étant égaux par ailleurs, de sorte que les bénéfices additionnels résultant de la gestion de l'offre sont intégrés au prix du quota. Voilà pourquoi cela décourage l'arrivée de nouveaux venus sur le marché. Ils estiment pouvoir obtenir des rendements comparables dans d'autres secteurs de production.

Puisque le système des quotas limite l'offre de produits sur le marché, les bénéfices qu'engrangent les producteurs en système de gestion de l'offre font augmenter les coûts pour les consommateurs. L'Organisation de coopération et de développement économiques estime qu'en 2007, la gestion de l'offre a coûté 2,6 milliards de dollars aux consommateurs canadiens. Cela représente un transfert aux agriculteurs d'environ 209 \$ par année pour chaque ménage canadien.

[Français]

En dépit de la hausse de la demande mondiale pour le lait et les produits avicoles, les producteurs canadiens ont opté pour un contrôle du marché intérieur. Est-ce soutenable? Comme on s'attend à une augmentation des prix intérieurs et au vieillissement de la population, il semblerait que la taille du marché intérieur tendra à diminuer naturellement à l'avenir. Les producteurs bloquent les importations étrangères au Canada en imposant un contingent tarifaire autrement connu sous le nom de tarif en deux parties, en vertu duquel des droits de douane élevés sont appliqués sur les importations au-dessus d'un niveau déterminé, généralement une moyenne combinée d'environ 250 p. 100 du prix de vente.

L'appui du gouvernement fédéral à la gestion de l'offre a clairement établi qu'il est difficile de maintenir un argument crédible pour la libéralisation du commerce. En matière de politique commerciale, les producteurs canadiens de lait et d'avoine ont aussi adopté une position ferme. Dans d'autres pays, les subventions

agricoles, en particulier celles des États-Unis, de l'Union européenne, de l'Inde et de la Chine, ont conduit à l'effondrement, en juillet 2008, des négociations de Doha.

À court terme, le système de quota permet de réduire l'incertitude des revenus pour les agriculteurs, ce qui rend les productions agricoles gouvernées par une gestion de l'offre moins risquées que d'autres formes de production agricole. À court et à long terme, l'investissement financier nécessaire à l'achat des quotas constitue un obstacle majeur pour les nouveaux entrants dans le secteur. Les détenteurs de quota actuels qui n'ont pas à assumer le coût élevé de financer l'achat des quotas se trouvent dans une position avantageuse face à la nouvelle concurrence. L'interdiction des transferts interprovinciaux des quotas limite également le mouvement de la production vers les provinces où les coûts de production sont moindres.

[Traduction]

Enfin, les restaurants locaux, qui rivalisent avec les fabricants de produits alimentaires, doivent payer les denrées plus cher parce qu'ils ne bénéficient pas de la même exemption que les fabricants de produits alimentaires, d'où leur désavantage concurrentiel.

Le démantèlement de la gestion de l'offre ailleurs dans le monde ne s'est pas fait sans peine, mais tout de même mieux que nous l'avions prévu. La politique laitière canadienne pourrait s'inspirer de l'exemple australien ou néo-zélandais. L'Australie a aboli son système de gestion de l'offre en 2000. On a laissé les prix fluctuer et mis en place des programmes d'aide de transition. Les producteurs laitiers ont réagi rapidement: certains ont augmenté la taille de leur troupeau, d'autres ont réduit la production ou ont fermé boutique. À noter toutefois que la production laitière s'est vite stabilisée et les prix à la consommation ont chuté.

Les Canadiens peuvent produire des denrées de qualité, diversifiées et bon marché en abandonnant la gestion de l'offre en faveur d'un système où l'offre et la demande déterminent le prix en épicerie. Mais avant d'abaisser les barrières à l'importation, il faut donner à l'industrie le temps de s'ajuster à la concurrence internationale.

Voici, dans ce contexte, les solutions qui s'offrent aux décideurs: augmenter peu à peu l'offre de quotas pour en faire baisser le prix; racheter tous les quotas, une solution dispendieuse, mais sans doute la plus attrayante politiquement; mener une série de ventes aux enchères inversées; offrir une aide de transition fondée non pas sur la valeur marchande, mais sur la valeur comptable des quotas — ce qui empêcherait les producteurs de faire des gains bien supérieurs au prix d'achat de leurs quotas; et enfin, prélever une taxe à la consommation pour financer l'aide de transition.

Comme ce sont les consommateurs qui bénéficieraient le plus de la réforme, la dernière option procure certains avantages en termes d'abaissement des prix pour le coût total d'une réforme éventuelle. L'aide de transition, qui se situe légèrement au-dessous de l'option de la valeur comptable, est une option raisonnable. L'inconvénient évident de l'élimination graduelle de la gestion de l'offre, c'est qu'elle permet aux groupes d'influence de renverser ou de neutraliser la réforme. Une réforme immédiate et décisive comme en Nouvelle-Zélande et en Australie réussirait mieux.

Le Canada et d'autres pays semblent camper solidement sur leurs positions commerciales. Le Canada défend vigoureusement la gestion de l'offre tandis que les pays en développement insistent pour avoir un accès équitable aux marchés étrangers. J'ai conscience du caractère délicat de la question pour des politiciens. Mais on pourrait mieux assurer la durabilité et la compétitivité de notre secteur agricole et agroalimentaire en saisissant les occasions qui se présentent sur les marchés mondiaux et en augmentant le potentiel d'exportation de nos producteurs.

Ce sont les consommateurs qui font les frais de la gestion de l'offre. Tous les Canadiens ont un intérêt dans la réforme du système.

Merci.

• (1130)

Le président: Merci messieurs de nous avoir consacré votre temps.

Hier encore, M. Routledge indiquait son intention d'être des nôtres. Peut-être son vol a-t-il été retardé ou quelque chose de ce genre. Si vous êtes tous d'accord, on pourrait l'entendre quand il arrivera, s'il arrive.

Pour le moment, nous allons entamer nos questions.

Monsieur Valeriote, vous disposez de sept minutes.

M. Francis Valeriote (Guelph, Lib.): Merci d'avoir accepté de comparaître, messieurs Clark et Busby.

Monsieur Clark, je me suis entretenu avec un groupe d'éleveurs d'une province donnée du Canada. Ils ont exprimé leurs préoccupations quant à la façon dont ils sont désavantagés en ce qui concerne le programme AgriFlex, et plus particulièrement le volet de gestion du risque du programme. Ils se sentent désavantagés parce que l'Alberta a fourni des fonds afin de combler la lacune qui existe — selon eux, du moins — dans le programme de gestion du risque d'AgriFlex.

Je me demande seulement si vous estimez qu'il existe effectivement une lacune et si vous avez des suggestions quant à la façon d'affronter une situation où une province accorde des subventions ou de l'argent pour combler cette lacune et place les autres provinces dans une situation de désavantage.

Le président: Un rappel au Règlement, monsieur Storseth?

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

Tous les libéraux nous ont fait des reproches en ce qui concerne cette question lors de notre étude sur la compétitivité, et entendre de telles attaques à l'égard des éleveurs de l'Alberta commence à devenir très fatigant. J'aimerais que l'opposition ait autant à coeur les intérêts des producteurs de l'Alberta que ceux des autres producteurs au pays...

M. Francis Valeriote: Je serais heureux de reformuler la question. Laissons l'Alberta...

L'hon. Wayne Easter (Malpeque, Lib.): Brian l'a souvent répété: Il n'y a personne qui conteste la position de l'Alberta face aux producteurs. Mais la réalité, c'est que lorsque cette province où la libre entreprise règne — c'est ce que les Albertains affirment à tout le moins — subventionne une exploitation agricole de la province, cela aura un impact sur le reste du pays. Telle est la réalité. Nous avons une gamme de programmes conçus à la pièce. Nous n'attaquons pas l'Alberta, mais nous disons qu'il nous faut une vision nationale plutôt qu'une gamme de politiques conçues à la pièce.

Le président: Monsieur Valeriote.

M. Francis Valeriote: J'aimerais obtenir une réponse à ma question et savoir si vous pensez que le gouvernement fédéral, peu importe qui est au pouvoir, devrait assurer une certaine harmonisation et faire en sorte d'éliminer de telles situations et de tels facteurs dissuasifs dans l'avenir.

M. Peter Clark: Je devrais vous dire que de temps à autre, je travaille pour la Canadian Cattlemen's Association, dont le siège social est situé en Alberta, si je ne me trompe pas, ainsi que pour l'association équivalente en Ontario.

J'avais abordé la question du régime de paiements uniques par exploitation de l'Union européenne, où ces paiements varient d'un État à l'autre. Ces paiements sont conçus dans le but d'uniformiser les avantages dans l'ensemble des pays membres de l'Union européenne dans le but d'éviter qu'un secteur soit avantagé aux dépens d'un autre. Il s'agit d'une question d'équité fondamentale. Mais ici au Canada, nous avons des provinces qui peuvent faire ce qu'elles veulent dans un certain nombre de domaines, y compris le soutien agricole, et c'est une réalité. Je ne sais pas si nous voulons aboutir devant la Cour suprême pour contester le droit de l'Alberta d'agir ainsi.

M. Francis Valeriote: Je ne propose pas qu'on conteste le droit de l'Alberta d'agir de la sorte. Je me demandais simplement comment le gouvernement fédéral pourrait s'assurer que tous les producteurs au Canada sont sur un même pied d'égalité.

M. Peter Clark: Le gouvernement fédéral pourrait limiter les avantages partout au pays, soit en réduisant le paiement fédéral, soit en l'augmentant pour atteindre le même niveau, en fonction de la production provinciale.

M. Francis Valeriote: Permettez-moi de vous poser une question au sujet de l'étiquetage indiquant le pays d'origine. Vous en avez parlé.

Le comité part pour Washington mercredi soir afin d'en discuter avec ceux qui connaissent bien le dossier à Washington — de toute évidence, il s'agit d'une démarche de notre part pour influencer les efforts qu'ils déploient dans le cadre de la mesure COOL.

Étant donné que les ministres Ritz et Day, si j'ai bien compris, ont tous les deux soulevé cette question — Dieu merci — mais sans succès, je me demandais si vous aviez des conseils à donner au comité avant son départ pour Washington.

• (1135)

M. Peter Clark: Le secrétaire à l'Agriculture aux États-Unis m'étonne beaucoup. Depuis sa nomination, il a renversé plusieurs décisions prises antérieurement. Je ne peux pas croire que le sénateur Chuck Grassley le soutient. À mon avis, les personnes que vous réussissez à voir comptent autant que ce que vous pourriez bien leur dire. Mais je n'arrive tout simplement pas à comprendre là où le secrétaire à l'Agriculture aux États-Unis veut en venir.

M. Francis Valeriote: Avez-vous des conseils précis à nous donner quant à notre approche...

M. Peter Clark: Eh bien, vous ne pouvez pas vraiment les menacer de quoi que ce soit, et ils ne comprennent que les menaces.

Un deux par quatre peut servir parfois.

Des voix: Oh, oh!

M. Francis Valeriote: D'accord.

Monsieur Busby, peut-être puis-je vous poser une question. Je crois en la gestion de l'offre. Vous savez donc d'emblée là où je veux en venir. Vous dites que ce système assure la pérennité de ceux qui y participent; ils réalisent des bénéfices et prennent de l'expansion. C'est ce que nous essayons tous d'assurer pour divers secteurs. On nous dit que ce n'est pas faisable dans le secteur du bétail ou du porc, que cela ne marcherait pas, et vous dites pourtant qu'il faut éliminer le système.

Est-ce qu'on ne les exposerait pas tout simplement aux mêmes difficultés? Nous perdons 3 600 fermes par année. Pour moi, ce que vous proposez ne ferait qu'assurer le déclin de l'industrie.

M. Colin Busby: Je vois. Vous évoquez évidemment certains des éléments positifs du programme. Il stabilise le revenu de beaucoup de producteurs. Il les protège des fluctuations de la production et des cycles. Je le concède.

Sauf que, comme pour toute politique, les coûts de la gestion de l'offre peuvent être transférés, mais pas évités. Ce que je suis en train de vous dire, c'est que le système lui-même transfère carrément les coûts sur les consommateurs canadiens. En limitant ce qui parvient sur le marché, vous revenez en fait à limiter l'offre et à forcer à vendre les produits à des prix supérieurs à ce qu'ils seraient autrement. C'est de là que vient la stabilité du flux des revenus.

En quoi le citoyen moyen en est-il touché? J'ai parlé du genre de transfert qu'effectue le Canadien moyen pour financer le système. Chaque année, l'OCDE calcule qu'il en coûte environ 210 \$ en moyenne à chaque ménage. Certes, les produits laitiers et avicoles ne représentent qu'une toute petite portion de mon épicerie mais pour une famille à faible revenu, les répercussions sont plus importantes.

En passant, dans le *Globe and Mail* de samedi dernier, j'ai lu l'article de Jeffrey Simpson dans lequel il disait qu'un grand nombre de pays dans le monde, comme les États-Unis, envisagent d'imposer une taxe sur les boissons gazeuses parce que leur prix est trop bas; l'obésité est un problème et trop de jeunes en souffrent à cause de ce produit. Eh bien, voyez les choses autrement. Si vous êtes une famille à faible revenu et si vous allez à l'épicerie avec 7 \$ en poche pour acheter les produits nécessaires pour préparer un repas sain pour vos enfants, ce carton de lait de 2 litres à 4,50 \$ aura l'air bien différent de la bouteille de 2 litres de boisson gazeuse à 89 ¢.

Ce que je vous dis, c'est que je compare les avantages aux coûts qu'il faut soupeser. Je regarde ensuite ce qui se passe actuellement dans le programme de développement de Doha. Le fait est qu'il est paralysé. On ignore encore les résultats qu'il pourra donner. Essentiellement, on aura un horizon de 15 ans.

M. Francis Valeriote: J'ai une dernière petite question, monsieur le président.

Si le lait n'était pas assujéti à la gestion de l'offre, combien coûterait un litre? Vous avez une idée?

M. Colin Busby: Je sais que les prix américains sont entre 30 et 40 p. 100 plus bas.

Le président: Monsieur Bellavance, vous avez sept minutes.

[Français]

M. André Bellavance (Richmond—Arthabaska, BQ): Merci de vos témoignages.

Monsieur Busby, je pourrais passer le reste de la séance à argumenter avec vous et à vous contredire. Je suis totalement, complètement, à 100 p. 100 en désaccord avec votre vision de la gestion de l'offre. J'imagine que cela ne vous étonne pas.

Je vais plutôt m'adresser à M. Clark, avec qui on a d'excellents échanges d'information. J'apprécie beaucoup que vous nous informiez de votre travail et de vos réflexions concernant notamment le commerce international et beaucoup d'autres sujets. Je suis heureux que vous soyez ici pour discuter avec nous. Je sais que vous avez un intérêt marqué pour les échanges internationaux. Vous avez parlé, tout à l'heure, de ce qui se passe présentement en Europe, etc., et vous avez dit que cela pourrait avoir des conséquences sur la future entente de libre-échange que le Canada a amorcée avec l'Union européenne, évidemment.

Avez-vous pris connaissance du Rapport conjoint sur la définition du périmètre d'un accord économique approfondi entre l'Union européenne et le Canada? Normalement, en ce qui concerne les ententes de libre-échange, le Canada procède en faisant une grande consultation sur les possibilités de libre-échange avec tel ou tel pays. Par contre, avec l'Union européenne, on a plutôt couché sur papier, avant de faire ces consultations — à moins qu'il y ait eu des consultations dont je n'ai pas entendu parler —, les sujets sur lesquels on se pencherait. À mon grand étonnement, il y a une mention dans ce rapport qui se lit comme suit: « Aucune ligne tarifaire ne devrait être exclue *a priori*. » Donc, l'interprétation que j'en fais — et c'est aussi ce qu'en pense M. Richard Doyle, des Producteurs laitiers du Canada —, c'est que la gestion de l'offre est sujette à discussion dans le cadre de ces négociations. On est à vérifier ce qui est en train de se produire, parce que c'est une grande inquiétude pour les producteurs.

Premièrement, avez-vous été mis au parfum de ce rapport? En avez-vous pris connaissance? Qu'en pensez-vous? Mon interprétation et celle des Producteurs laitiers du Canada à l'effet que la gestion de l'offre est négociable dans le cadre de ces pourparlers est-elle juste, selon vous?

• (1140)

[Traduction]

M. Peter Clark: Oui, je suis au courant du rapport. Je suis au courant des discussions en Chambre, des observations et des préoccupations exprimées au sujet du fait que tout est sur la table. C'est une position plutôt normale à l'ouverture de négociations, le fait que tout soit sur la table. On discute ensuite des exclusions.

J'ai rencontré la délégation de la Communauté européenne à la résidence de l'ambassadeur lorsqu'elle était en ville il y a quelques mois, et j'ai demandé aux délégués ce qu'ils pensaient du fait que tout était inclus dans les négociations. Ils m'ont répondu qu'il fallait commencer de cette façon même s'ils savaient que cette approche exhaustive allait causer des difficultés. Du côté européen, je serais étonné de voir mes clients du secteur du porc et du boeuf profiter beaucoup plus qu'ils ne le pourraient à l'OMC — et ce ne sera pas beaucoup.

En ce qui concerne la gestion de l'offre, ils comprennent nos inquiétudes à ce sujet. Le fait de tout inclure est courant au début de négociations. Je comprends que les secteurs de la gestion de l'offre s'en inquiètent. Dans toutes les autres négociations bilatérales que nous avons eues, d'entrée de jeu il a été déclaré que les secteurs de la gestion de l'offre ne seraient pas sur la table. Ils ne seraient sûrement pas sur la table bilatéralement avant que quoi que ce soit ne soit réglé à l'OMC.

Je m'occupais de la gestion de l'offre quand j'étais au ministère des Finances, lorsqu'ils ont appliqué le système au secteur de la volaille. M. Whelan m'a envoyé à Genève pour défendre les quotas sur les oeufs, en me disant que si nous ne gagnons pas, il était inutile pour moi de revenir. En tant qu'économiste au ministère des Finances, j'avais des réserves au sujet de la gestion de l'offre. De retour de Genève en tant qu'agent de liaison canadien auprès du GATT, j'avais des réserves au sujet du niveau des importations. Plus tard, je me suis converti, parce que la politique était conçue pour protéger les agriculteurs des fluctuations de l'offre. La demande, elle, est plutôt stable. C'est l'offre qui fait problème, et c'est la raison pour laquelle la politique existe.

J'ai une résidence en Floride parce qu'il fait maintenant beaucoup trop froid pour moi en hiver. Je me fais trop vieux et je vais en Floride en hiver, et il y a là-bas du fromage canadien: des fromages artisanaux du Québec. On les trouve. Ils coûtent moins cher aux États-Unis que les fromages européens. Ils coûtent à peu près le même prix qu'ici. Je ne vois pas une grande différence entre le prix du lait aux États-Unis et au Canada, et comme j'ai six enfants et sept petits-enfants, je connais le prix du lait.

Je conteste un peu les chiffres de l'OCDE parce qu'ils sont basés sur diverses mesures des prix mondiaux. Le fait est que les systèmes de distribution ne se répercutent pas sur ces prix imposés au consommateur, et la différence de prix entre le Canada et les États-Unis dépend en grande partie du taux de change.

• (1145)

[Français]

M. André Bellavance: Puisque vous parlez des prix, j'aimerais bien connaître votre opinion sur ce qu'allèguent M. Busby, du C.D. Howe Institute, et les gens de l'Institut économique de Montréal, bref toutes ces organisations qui dénigrent la gestion de l'offre sous prétexte que c'est un problème pour les consommateurs. En effet, selon ces gens, les consommateurs paieraient leur lait beaucoup moins cher autrement. Bien sûr, si on avait accès à du lait de la Chine contenant de la mélamine, celui-ci serait peut-être moins cher, mais je ne suis pas sûr que les consommateurs en sortiraient gagnants, par contre. Le fait que ces gens ne nous présentent pas de preuves m'horripile. De plus, celles dont nous disposons contredisent leur point de vue. Vous dites vous-même qu'aux États-Unis, le lait n'est pas nécessairement moins cher, que les prix fluctuent beaucoup plus que chez nous.

Le C.D. Howe Institute et ceux qui s'attaquent à la gestion de l'offre donnent comme exemple la Nouvelle-Zélande et l'Australie. Or, l'abandon de la gestion de l'offre n'a eu comme résultat que de permettre à de gros intégrateurs d'établir d'énormes fermes. Les producteurs agricoles sont devenus des employés ou des chômeurs, ou se sont orientés vers autre chose. Je n'ai pas entendu dire qu'en Nouvelle-Zélande, les consommateurs payaient leur lait 20 ¢ le litre. Les statistiques nous démontrent que ce n'est pas plus avantageux pour les consommateurs. Pourtant, c'est l'argument majeur des gens qui s'attaquent à la gestion de l'offre. Ici, nous pouvons compter sur la stabilité des prix. Il se peut que nous payions notre lait un peu plus

cher qu'ailleurs dans le monde pendant un certain temps, mais qu'à d'autres moments, le prix soit à notre avantage. J'aimerais savoir ce que vous en pensez.

[Traduction]

M. Peter Clark: Monsieur Bellavance, je vais revenir au dernier emploi que j'occupais au gouvernement, quand j'ai été affecté à Montréal pour diriger l'institut des confectionneurs de vêtements. Le principal problème, c'est que nous recevions constamment des plaintes sur le fait que les quotas sur les vêtements faisaient monter les prix. Quand les quotas ont été supprimés, les prix n'ont pas baissé parce que les détaillants n'ont pas voulu les réduire. Il y a une excellente étude que je peux vous faire parvenir. Elle a été préparée par Richard Volpe de l'Université de Californie Davis. Il a révélé que lorsque les prix à la ferme changent, il y a peu de variation au détail. Les prix au détail montent plus rapidement qu'ils ne redescendent. La concentration est beaucoup plus grande dans le secteur du détail et celui de la distribution.

Je pense que M. Doyle vous a donné un certain nombre de diapositives. L'une d'elles montre que les trois grands transformateurs canadiens transforment 70 p. 100 du lait au Canada. Il a aussi déclaré que depuis 2004, la concentration au détail, les grands détaillants d'alimentation, est passé de 68 à 74 p. 100. Voilà qui est très révélateur.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Routledge, nous allons maintenant vous laisser faire votre exposé. Je suis désolé de vous presser. M. Atamanenko pensait qu'il serait bien que vous soyez le suivant.

M. Les Routledge (Frontier Centre for Public Policy): Bonjour, mesdames et messieurs. Pardonnez mon retard; il semble qu'aujourd'hui je me suis chaque fois trompé de porte.

Le président: Ça arrive.

M. Les Routledge: C'est avec beaucoup de plaisir que je vous rencontre aujourd'hui pour discuter de la politique dans le secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire.

Comme le savent tous les membres du comité, dans la plupart des provinces, l'agriculture et l'agroalimentaire constituent soit le plus grand secteur industriel de la province, soit l'un des plus grands. Il s'agit donc d'un secteur essentiel qui contribue à la vitalité de notre nation et qui aide notre pays à se sortir des difficultés économiques actuelles.

Les questions que le comité examine sont un élément essentiel du parcours à établir vers une industrie plus compétitive et une économie plus prospère dans le Canada rural.

Aujourd'hui, je représente le Frontier Centre, un centre de réflexion autonome et impartial établi au Manitoba, en Saskatchewan et en Alberta. Nous avons pour mission de susciter un débat public sur les politiques et de stimuler le développement économique partout au pays.

Trois grands domaines nous intéressent particulièrement: l'examen de la politique sociale, l'économie ouverte et le gouvernement à haut rendement.

Je m'appelle Les Routledge, et je viens d'un milieu rural. J'ai grandi sur une ferme dans le sud-ouest du Manitoba, et c'est là où j'ai fait mes études. J'ai l'agriculture dans les gènes et dans le sang.

Comme beaucoup de jeunes issus de régions agricoles, j'ai dû quitter la ferme pour faire ma carrière à la fin des années 1970 et au début des années 1980. J'ai choisi de devenir ingénieur, puis de faire une maîtrise en administration des affaires.

Pendant ma carrière hors de la ferme, j'ai eu la chance de monter une des principales compagnies d'informatique des transports en Saskatchewan puis de jouer un rôle dans la déréglementation des entreprises de télécommunications, de radiodiffusion et de technologie de l'information ici à Ottawa.

J'ai eu des affectations dans les dix provinces et territoires du pays. C'est peu dire que j'ai accumulé une montagne de points de grands voyageurs pendant ma vie, et j'ai envoyé à la casse plus d'une voiture après avoir quadrillé le pays. Je le connais d'un bout à l'autre.

Aujourd'hui, ma vie est tout autre. Je suis en semi-retraite et j'ai repris l'habitude de la vie à la ferme. J'en ai une dans le sud-ouest du Manitoba. Je dois dire que je suis beaucoup plus heureux maintenant que j'ai fait cette transition.

Je vais maintenant discuter des points à l'étude. Tout d'abord, je veux vous donner ma perception de l'activité agricole, sa nature et son rôle. Pour moi, il s'agit bien plus que de fournir de la nourriture.

Combien de gens dans cette pièce ici aujourd'hui portent un vêtement de laine ou de coton? J'en suis un. Et ce n'est qu'une chose.

L'agriculture devient aussi de plus en plus importante pour le secteur de l'énergie en raison de la biomasse, du biogaz et de la production d'éthanol. Pour l'essentiel, cette énergie est produite à partir de résidus de culture ou de la transformation de résidus et ne diminue pas le volume de nourriture disponible dans notre économie.

Dans l'avenir, j'entrevois de grandes possibilités pour les bioraffineries qui pourront produire des produits biochimiques et des produits biopharmaceutiques à partir des fruits de notre territoire.

Il faut que le comité comprenne que la portée du mandat, quand il s'agit de l'agriculture, doit aller bien au-delà de l'agroalimentaire. Nous devons tous considérer l'agriculture comme faisant partie d'une bioraffinerie colossale qui produit des centaines et des centaines de genres différents de produits et de services.

Il faut aussi réfléchir à la façon dont l'agriculture peut jouer un rôle dans ces services, comme le tourisme, les loisirs et la préservation de notre écologie et de l'environnement naturel.

Exprimée en termes simples, l'agriculture, c'est bien plus que de charger un camion et de livrer une cargaison de céréales à son silo à grains local.

La première considération, c'est le degré de concurrence. Quand on parle de concurrence lorsqu'il s'agit des chaînes de valeur en agriculture et en agroalimentaire, il ne faut pas oublier que nous vivons dans un milieu concurrentiel mondial. Pour que l'agriculture et l'agroalimentaire conservent sa position concurrentielle mondiale, peut-être est-il temps de songer à une plus grande harmonisation des normes réglementaires applicables aux intrants qui arrivent dans notre pays et à comment nous pouvons avoir accès aux marchés d'exportation.

Les intrants employés dans d'autres pays aux normes et à la réglementation comparables, comme les États-Unis, l'Union européenne et l'Australie, en général, devraient être autorisés au Canada.

• (1150)

En tant que pays, le Canada doit aussi contester beaucoup plus vigoureusement la non-observation des engagements commerciaux pris par les autres pays. Il ne fait aucun doute que des questions

comme l'étiquetage obligatoire du pays d'origine ou COOL, l'échange de droits d'émission du carbone et la perversion des règles sanitaires ou environnementales créent des difficultés à la ferme.

Le deuxième problème est l'effet de la concurrence. L'effet de la concurrence, ou son absence, a fait l'objet de pas mal de couverture médiatique dans l'année écoulée dans le secteur de l'agriculture. L'an dernier, le prix des intrants a monté en flèche, tout comme celui des aliments au détail.

Même si certains réclament la réglementation des prix, nous avons appris dans les années 1970 que la limitation des prix et des salaires n'est pas vraiment un instrument gouvernemental efficace. Une mesure plus durable est de se tourner vers le commerce extérieur et l'harmonisation des normes commerciales avec les autres pays afin de stimuler une concurrence ouverte et équitable.

Les lois qui favorisent la concurrence jouent un rôle dans ce domaine. Pour les entités qui constituent des monopoles naturels ou imposés, peut-être faudrait-il que l'État examine si la situation actuelle sert au mieux l'économie. Dans ma carrière précédente, dans le secteur des télécommunications, j'ai vu les prix baisser considérablement après la modification du cadre stratégique qui a instauré la concurrence.

La troisième question est de trouver des solutions afin d'améliorer la concurrence. À cet égard, je tiens à insister de nouveau sur le fait que ni moi ni mon organisation estimons que la réglementation directe des prix est une solution. Elle a échoué dans les années 1970, et nous ne voyons aucune raison pour laquelle elle serait efficace aujourd'hui.

Ce qui est efficace, c'est la création d'un cadre stratégique qui favorise la concurrence entre les entités tant canadiennes qu'étrangères. En particulier, l'harmonisation des normes avec nos partenaires commerciaux aussi bien en amont qu'en aval est un élément très important. Nous devrions être capables de voir le commerce intégral et ouvert des intrants et des extrants parmi nos partenaires commerciaux. Toute dérogation devrait dépendre de la capacité du demandeur de présenter une justification convaincante au fait de ne pas avoir de commerce ouvert.

Il faudrait que le gouvernement et l'industrie continuent de multiplier les efforts de libéralisation du commerce tant bilatéral que multilatéral, mais il est peut-être plus important pour nous de contester beaucoup plus vigoureusement la non-observation par nos partenaires des accords commerciaux qu'ils ont signés. La salade de sigles comme ESB, COOL, A(H1N1), OGM et d'autres obstacles commerciaux non tarifaires ne font que semer la confusion à la ferme. Le Canada doit contester beaucoup plus vigoureusement la façon dont les autres pays se servent de ces facteurs pour créer des obstacles commerciaux non tarifaires.

Nous-mêmes devons en faire autant. Il faut reconnaître que chaque chaîne de valeur existe dans un écosystème où se trouvent d'autres chaînes de valeur. Maximiser les choix et la concurrence dans des secteurs comme le transport, l'éducation et la formation, l'accès à la main-d'œuvre, au logement et à l'énergie, tout cela a des effets majeurs.

Parmi d'autres solutions se trouvent des filets de sécurité destinés à encourager la recherche et l'innovation au lieu du statu quo. Il faut encourager la diversification de l'écosystème des entreprises et des modèles de chaînes de valeur ajoutée. Il faut plus de migrations intérieures vers les collectivités rurales. Beaucoup d'exploitants du secteur rural souffrent en effet d'une pénurie de main-d'oeuvre, et l'arrivée de migrants sert nos intérêts.

La quatrième question, ce sont les secteurs davantage concurrentiels. L'époque où le Canada servait de grenier du monde et exportait des produits à bas prix touche à sa fin. Nous devons voir au-delà des aliments et des fibres et des marchés d'exportation de denrées, et nous tourner vers des produits à valeur ajoutée plus élevée, surtout dans les secteurs des aliments et des fibres.

La cinquième question, c'est la réglementation. Les règlements assurent la qualité et la salubrité. L'objet de tout règlement doit être de réaliser un objectif stratégique public clair et bien énoncé. Avant que toute réglementation ne soit mise en oeuvre, il faut examiner clairement si une solution de rechange ne peut pas être efficace.

La sixième et dernière question, c'est l'innovation. Il faut que l'innovation profite à tous les membres de la chaîne de valeur. Elle ne s'arrête pas à la porte du laboratoire de recherche ou du détenteur de la propriété intellectuelle. Il faut déterminer comment stimuler l'adoption et la diffusion rapide d'innovations tout au long de la chaîne de valeur.

Merci.

• (1155)

Le président: Monsieur Atamanenko, vous avez sept minutes.

M. Alex Atamanenko (Colombie-Britannique-Southern Interior, NP): Merci, messieurs, d'être venus nous faire part de vos connaissances.

On a commencé la discussion en mentionnant l'Alberta et je voudrais dire, pour mettre mon grain de sel, que je pense qu'on a ici une province qui agit pour aider les éleveurs de bétail, et je pense que peut-être d'autres provinces devraient en faire autant, comme peut-être aussi le gouvernement fédéral. S'ils font quelque chose et s'ils aident nos gens ici, c'est super, et je les en félicite.

J'ai assisté à une vingtaine d'audiences sur la souveraineté et la sécurité alimentaire au pays. Un des thèmes qui revient constamment, c'est le fait que beaucoup trouvent qu'on est en train de perdre la haute main sur nos approvisionnements en nourriture. Autrement dit, on est en train de perdre notre souveraineté alimentaire. Il me semble que la gestion de l'offre est une façon de conserver l'emprise sur ce que nous faisons.

J'ai une donnée que je veux soumettre à M. Busby et que j'aimerais qu'il commente. En mars 2008, une étude de la Nouvelle-Zélande a révélé que le prix d'un contenant de deux litres de lait en devises de la Nouvelle-Zélande était — et il s'agit évidemment d'un prix moyen — aux États-Unis, 2,53 \$, en Grande-Bretagne, 2,94 \$, en Australie, 3,10 \$, en Nouvelle-Zélande, 3,25 \$, en France, 3,43 \$ et au Canada, le seul pays où il y a une gestion de l'offre, 2,36 \$. C'était en mars 2008, basé sur les prix moyens en devises de la Nouvelle-Zélande. C'est la première chose. Vous ne cessez de dire que le consommateur va en profiter si on élimine ou modifie le système. Si ces données sont justes, et il est possible que ce ne soit pas le cas...

Je sais, par exemple, que les pays comme la Nouvelle-Zélande adoreraient pénétrer notre marché et l'inonder de leur beurre et de leurs produits laitiers à bas prix. Jusqu'à présent, nous avons pu protéger contre cette invasion un secteur de notre agriculture. Puis la

question qui se pose, c'est si le système fonctionne — et il y a des défaillances comme dans tout autre système — et s'il permet de garder de l'argent au Canada, il n'en coûte rien au gouvernement, les prix à la consommation sont raisonnablement bas et on obtient un bon produit canadien, en cette période où l'Organisation mondiale du commerce et d'autres pays exercent des pressions pour que l'on modifie le système, pourquoi est-ce qu'on songerait seulement à essayer de le trafiquer? Je vous pose la question. Si d'autres veulent dire quelque chose, je serais heureux de les entendre.

• (1200)

M. Colin Busby: C'est une question légitime. Je vais répondre très rapidement à l'idée de cet ensemble ajusté de prix, qu'ils soient alignés sur le taux de change ou sur la parité du pouvoir d'achat, pour projeter la notion que le prix de cette politique n'a essentiellement pas de conséquence pour le consommateur. Je suis contre cela. C'est de la microéconomie élémentaire classique, essentiellement, que beaucoup de...

M. Alex Atamanenko: Eh bien, vous voyez les prix. C'est 2,36 \$ par rapport aux autres.

M. Colin Busby: Mais le problème avec ce genre de données, quand on compare les prix d'un pays à l'autre — je ne sais pas quelles données vous avez —, c'est que beaucoup d'entre elles dépendent du niveau des prix dans le pays en général et du taux de change. Deux facteurs différents entrent en ligne de compte.

En réponse à la deuxième partie de votre question, je dirais que dans le cas de la Nouvelle-Zélande et de l'Australie, quand leurs réformes ont eu lieu, il y avait essentiellement une vision à long terme parmi les décideurs de ces pays selon laquelle il y aurait un potentiel d'exportation de leurs produits dans l'avenir et qu'il vaudrait mieux pour eux de se préparer à ce genre de marchés, d'améliorer la compétitivité au sein de leur pays et ensuite d'essayer d'exporter leurs produits, de faire du lobbying, pour tenter de réduire les obstacles tarifaires. C'était exactement l'idée qu'ils avaient en tête.

Pour reformuler ma conclusion dans un contexte canadien, je dirais que la question la plus importante à laquelle font face le secteur de la gestion de l'offre et le gouvernement, à la suite de ce qui s'est passé dans le corps du programme de développement de Doha, est vraiment de déterminer si le système de gestion de l'offre devrait se contenter de s'aligner sur les nouvelles règles commerciales qui s'en viennent, ou si des changements plus fondamentaux doivent être apportés pour mieux positionner ce secteur en vue de 2021 et au-delà, qui concorde avec la fin de ce qui sera prévu dans le programme de développement de Doha.

M. Alex Atamanenko: Je vais vous interrompre ici. Vous parlez du programme. Je crois comprendre que si certains de ces éléments sur la table sont adoptés, d'après les producteurs laitiers du Canada, chacun d'eux risque de perdre 70 000 \$. Est-ce que cela vaut la peine pour obtenir une entente, ou est-ce qu'on devrait dire non et protéger notre système tel qu'il est?

M. Colin Busby: Chose certaine, l'idéal serait l'élimination graduelle du système. Oui, comme vous l'avez dit, les résultats probables du programme de développement de Doha auront des effets sur la gestion de l'offre. Ce que je crains, c'est que dans 15 ans, le résultat sera encore plus radical. Je pense qu'il y a de bonnes raisons de faire davantage dans ce secteur. Pourquoi ne pas augmenter lentement la concurrence au sein du pays? Parce que si les obstacles tarifaires chutent rapidement en 2021, les conséquences seront beaucoup plus graves.

M. Alex Atamanenko: Merci.

Monsieur Clark, vous avez parlé du Farm Bill américain et de l'Union européenne. De toute évidence, ils ne vont pas disparaître; ils vont rester encore un moment.

Monsieur Routledge, vous avez dit qu'il faut combattre plus vigoureusement ce qui est en place. Comment s'y prendre? Vous avez parlé de la dette. Nous voici avec un projet de loi qui alourdit notre dette, et ces gens-là donnent de l'argent à leurs agriculteurs. Philosophiquement, est-ce qu'on devrait lier un autre produit à ceci, ou est-ce qu'on devrait lier un autre secteur quand on négocie pour l'agriculture?

On va aller à Washington et on va parler à nos homologues là-bas. On aura de belles rencontres et on fera connaître nos vues. Mais ce programme va quand même aller de l'avant. Alors quelle est la solution si on veut s'assurer que les agriculteurs qui ne font pas partie de la gestion de l'offre gagnent un peu d'argent dans notre pays?

• (1205)

M. Peter Clark: En 2003, nous avons préparé un résumé très détaillé des subventions à l'agriculture aux États-Unis, et en Nouvelle-Zélande, parce qu'il est faux de croire que l'agriculture de la Nouvelle-Zélande n'est pas subventionnée. Il est faux aussi de dire que l'agriculture australienne n'est pas subventionnée, vu l'ampleur de l'irrigation gratuite dont elle bénéficie. Cela pourrait éliminer notre industrie vinicole de bas de gamme, parce que l'Australie a tout simplement trop de raisins et doit les mettre dans des bouteilles de Yellow Tail.

Il y a donc des subventions. Il y en a en Europe et aux États-Unis. Elles ne vont pas disparaître. Nous avons préparé une analyse très détaillée de toutes les subventions aux États-Unis et des activités du New Zealand Dairy Board/Fonterra, et nous l'avons présentée au gouvernement. Il a mis trois ans à y donner suite. Son action n'a pas été très musclée.

Lors du cycle de l'Uruguay, nous avons payé le prix d'un meilleur comportement par d'autres pays en matière de subventions. Cela ne s'est pas concrétisé. Nous risquons de payer deux fois pour le même produit. Le Canada a besoin d'une politique agricole plus ciblée, plus vigoureuse et plus conviviale à l'endroit de l'agriculteur.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Lemieux, vous avez sept minutes.

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

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

Je ne prendrai que quelques minutes pour commenter les discussions que nous avons eues à cette table. Je veux revenir sur ce que M. Valeriotte disait au sujet des programmes provinciaux, par opposition aux programmes fédéraux.

Il est clair que le gouvernement fédéral a une responsabilité en matière d'agriculture, mais j'ai envie d'ajouter « tout comme les provinces ». Souvent — ce que j'entends en tant que secrétaire parlementaire, et en tant que député d'une circonscription rurale qui compte de nombreuses exploitations agricoles —, les agriculteurs ne veulent pas d'un programme universel. Ils veulent une certaine flexibilité régionale.

Je pense qu'il y a ici un équilibre entre les responsabilités fédérales et provinciales. Les responsabilités provinciales et les initiatives des provinces permettent en réalité d'avoir cette flexibilité régionale. D'une certaine façon, il est très difficile d'avoir à la fois des règles équitables et une souplesse régionale. À mon avis, il y a une tension entre les initiatives provinciales locales et ce que le gouvernement

essaie de faire. Mais je pense que cet exercice permet à la fois une flexibilité et des programmes nationaux, alors d'une certaine façon, nous sommes gagnants de tous les côtés.

En ce qui concerne la gestion de l'offre, j'ai l'impression que ce système fonctionne extrêmement bien. Il est assumé par les consommateurs, et je crois réellement qu'ils sont heureux de soutenir l'agriculture canadienne. Encore une fois, c'est ce que j'entends partout au pays, c'est-à-dire que les consommateurs veulent aider nos agriculteurs, veulent acheter des produits canadiens, veulent savoir qu'il s'agit bel et bien d'un produit canadien, et ils savent que les produits canadiens sont de bonne qualité et profitent à notre société et aux Canadiens. De cette façon, les consommateurs encouragent l'agriculture, par le biais de la gestion de l'offre. Et je crois réellement qu'ils acceptent les prix actuels. Je ne crois pas qu'il y ait de révolte dans la rue à cause du prix du lait ou des oeufs. Je crois que les consommateurs sont satisfaits des prix actuels.

Je crois aussi que la gestion de l'offre permet une grande stabilité, surtout dans des périodes difficiles. Un système de gestion de l'offre aide à atténuer les risques. C'est important, parce que si l'on regarde ce qui se passe dans le monde, avec la chute fulgurante du prix du lait, les agriculteurs des autres pays en ont grandement souffert, alors que nos agriculteurs jouissent d'une certaine stabilité, grâce à la gestion de l'offre.

Je parle beaucoup, mais je veux vraiment insister là-dessus. Je pense que la stabilité que permet la gestion de l'offre nous aide à assurer l'avenir de l'agriculture. Évidemment, lorsque les éleveurs porcins s'adressent au gouvernement, ils disent que c'est une période très difficile. Cela n'encourage pas la nouvelle génération ou la génération à venir à se tourner vers l'agriculture, lorsqu'elles voient les turbulences que subit le marché du porc. Les jeunes s'intéressent à l'agriculture lorsqu'ils voient que les secteurs assujettis à la gestion de l'offre sont stables. Je suis toujours impressionné de voir les jeunes agriculteurs qui travaillent dans des exploitations avicoles, par exemple. La relève dans les exploitations avicoles est très jeune. Je pense donc qu'il y a d'énormes avantages à la gestion de l'offre.

J'aimerais demander à M. Busby s'il a quelque chose à dire à ce sujet, sur les avantages de la gestion de l'offre et de l'incidence de la stabilité sur notre capacité d'encourager les nouveaux agriculteurs et les jeunes à assumer la relève. Il est certain qu'il y aura des défis financiers, mais cette stabilité permet d'atténuer les coûts élevés qui peuvent parfois découler de l'achat des fermes assujetties au système de gestion de l'offre.

• (1210)

M. Colin Busby: Votre question était très bien formulée et j'essaierai d'être bref dans ma réponse.

En fait, j'ai dit d'emblée qu'une analyse économique très simple ne peut pas permettre de déterminer s'il s'agit d'une bonne politique. Ce n'est pas possible. En bout de ligne, vous comparez les profits avec les coûts. Vous avez parlé de quelques autres avantages qui découlent de ce système — conserver des collectivités rurales fortes au Canada, par exemple —, et il faut intégrer tous ces autres avantages. Cependant, au bout du compte, il faut comparer ces avantages avec les coûts engendrés par le système.

Si vous me permettez de revenir à la compétitivité, en gros, la conséquence de ce système, c'est que pour ces jeunes agriculteurs dont vous avez parlé, il est très difficile de se lancer dans ces secteurs. Il faut pouvoir trouver beaucoup d'argent et des quotas. Par conséquent, beaucoup de jeunes se désintéressent du secteur et de nombreuses générations d'agriculteurs qui oeuvrent dans les secteurs assujettis à la gestion de l'offre ne souhaitent pas prendre la relève.

M. Pierre Lemieux: D'accord.

Oui, monsieur Routledge.

M. Les Routledge: Si vous me le permettez, j'aimerais ajouter quelque chose au sujet de la relève et vous offrir la perspective du Frontier Centre, mais aussi la mienne. Vous avez parlé des jeunes fermiers. J'aimerais mieux que l'on parle des « nouveaux fermiers ». C'est une meilleure expression. Je suis confronté aux mêmes défis qu'un jeune de 20 ans qui décide de se tourner vers l'agriculture. Honnêtement, j'ai investi plus d'un demi-million de dollars de capital pour me lancer dans l'agriculture et mon exploitation est encore assez modeste.

J'aimerais dire deux choses sur la gestion de l'offre. D'abord, nous devrions nous assurer qu'elle peut encourager au maximum l'adoption et la diffusion des nouvelles technologies et des nouvelles techniques de production. Qu'il y ait ou non un système de gestion de l'offre dans l'Ouest ou à la Commission du blé, cela ne change rien pour moi. Nous devrions nous assurer d'encourager l'innovation et les nouvelles technologies.

Mon deuxième argument me concerne davantage. Je vends plus de 80 p. 100 de mes produits directement aux consommateurs. Pourquoi viennent-ils chez moi? Un peu pour la qualité, mais aussi à cause de nos relations. Je ne sais pas comment nous pouvons le faire par la gestion de l'offre ou par la Commission du blé, mais il va falloir d'une façon ou d'une autre répondre aux besoins d'une bonne portion des consommateurs, qui veulent savoir d'où vient leur nourriture et comment elle est produite. Il faut créer un lien entre les consommateurs et les aliments. On ne peut pas créer de lien avec les aliments que l'on achète au Loblaws, mais on peut en avoir avec des aliments que l'on achète au marché ou à la ferme. Nous avons entendu aux nouvelles que les normes de santé et de salubrité, ainsi que les quotas, nuisent à la création de ce lien. Je ne dis pas qu'il faut se débarrasser des offices de commercialisation, mais d'une façon ou d'une autre, il faut trouver un système pour offrir aux consommateurs le choix et la flexibilité nécessaires pour qu'ils établissent un lien avec la nourriture qu'ils consomment.

Merci.

Le président: Très bien dit.

C'est la fin de la première partie de notre réunion. Je souhaite remercier nos témoins d'être venus.

Pendant que les nouveaux témoins se préparent, je demanderai aux membres du comité de rester à la table. Nous avons deux éléments dont il faut parler, pour optimiser notre temps. La greffière vous distribue le premier élément. Il s'agit du rapport du sous-comité sur l'emploi du temps que vous aviez demandé. Jeudi dernier, nous n'avons pas eu le temps d'en parler. Le premier élément du rapport, c'est l'annexe. Elle a été adoptée à l'unanimité par le sous-comité et vous l'avez sous les yeux. Il nous faut une motion pour l'accepter. La motion se lirait comme suit: Votre sous-comité s'est réuni le 26 mai 2009 afin d'examiner la question des travaux du comité et il a convenu des recommandations suivantes. Je ne vais pas lire tout le texte, mais je peux vous dire que nous avons le soutien unanime de M. Eyking, M. Bellavance, M. Allan ou M. Atamanenko et moi-même.

Comme je l'ai dit, je suis prêt à recevoir une motion pour adopter le rapport tel quel.

Monsieur Lemieux.

• (1215)

M. Pierre Lemieux: Pouvons-nous avoir le temps d'assimiler ces informations? Pouvons-nous étudier ces propositions comme il faut avant de nous prononcer? C'est la première fois que je les vois. Les a-t-on déjà fait parvenir à nos bureaux ou est-ce la première fois qu'on en fait la distribution?

Le président: Elles ont presque toutes déjà été distribuées. C'est qu'à la dernière réunion... Tout compte fait, pour la gouverne des députés, j'aimerais signaler que tous les témoins qui étaient sur la liste originale ont déjà comparu devant le comité. Le sous-comité a décidé de prolonger certaines des réunions, y compris celle d'aujourd'hui, pour que l'on siège deux heures et demie ou trois heures, selon les...

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Pourquoi accueillons-nous à nouveau le Syndicat national des cultivateurs? Ce groupe a déjà comparu pendant une heure devant notre comité.

M. Pierre Lemieux: C'est justement ce que je veux dire, monsieur le président. C'est la première fois que je vois ces propositions, et nous n'avons pas vraiment eu le temps d'assimiler ce qui figure sur ce document.

Une voix: Le sous-comité du programme s'est réuni.

M. Pierre Lemieux: Peut-être, mais le sous-comité présente un rapport au comité, et je crois qu'il est parfaitement approprié que les membres du comité — puisque nous sommes ceux qui seront appelés à adopter le rapport — aient le temps d'étudier ce que le sous-comité propose.

Le président: Très bien. Puis-je donc proposer que nous nous penchions sur le document à la fin de la réunion? Cela vous donne le temps voulu pour l'étudier.

Messieurs, je pense que c'est assez simple.

M. Pierre Lemieux: Monsieur le président, on a le temps d'y revenir.

Le président: Très bien. La greffière vient de me signaler que cette liste a été distribuée le mois dernier et qu'en fait, le seul changement qui a été apporté, c'est qu'on a ajouté le nom de quelques témoins — je ne me souviens plus qui avait proposé les noms —, ce qui veut dire que nous aurons à prolonger la durée de nos prochaines réunions. C'est en fait la seule modification à apporter.

Monsieur Eyking, voulez-vous dire quelques mots?

L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.): Vous avez raison, monsieur le président.

Les députés de l'opposition jugeaient qu'on avait pas entendu suffisamment de témoins de la côte Est, et c'est pourquoi nous avons ajouté deux associations, Horticulture Nova Scotia et les producteurs de pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard. Le reste est assez simple. C'est ce qu'on faisait de toute façon, c'est ce qui était prévu. Je ne sais pas pourquoi on est si étonné. Ce document a été déposé ... C'est pourquoi justement nous avons un sous-comité du programme.

Je ne comprends pas pourquoi les conservateurs veulent reporter l'étude des propositions.

M. Pierre Lemieux: Monsieur le président, on ne veut rien reporter. Je demande simplement du temps pour me pencher sur les modifications apportées à la liste. M. Hoback a soulevé un bon point. Le Syndicat national des cultivateurs a déjà comparu devant le comité. Ses représentants ont parlé beaucoup plus longtemps que les 10 minutes qui sont habituellement alloués aux témoins. Le syndicat veut à nouveau comparaître devant le comité. Nous ne savons pas pourquoi. Allons-nous inviter d'autres témoins également à comparaître à nouveau devant le comité? C'est ma question.

Nous avons convenu d'avoir des séances prolongées, au besoin, mais je pense que nous savons tous que cela a quand même un impact marqué sur nos emplois du temps. Nous sommes tous très occupés, tout particulièrement pendant les dernières semaines de session. Ainsi, si le Syndicat national des cultivateurs revient témoigner devant le comité et qu'il nous faut prolonger nos heures de séance, je ne comprends pas. J'aimerais qu'on discute quand même de la question.

Je ne pense pas cependant qu'on devrait continuer de faire attendre nos témoins pendant qu'on discute de questions de régie interne.

• (1220)

Le président: Je suis d'accord.

Le Syndicat national des cultivateurs n'a pas comparu lors de notre étude sur la compétitivité, mais lorsque nous étudions le secteur de la viande rouge. Nous nous penchions donc sur un sujet complètement différent. Voilà qui répond à votre question.

Monsieur Eyking.

L'hon. Mark Eyking: Pour poursuivre dans la même veine, j'aimerais signaler que le Syndicat national des cultivateurs représente un très grand nombre d'agriculteurs et qu'il a comparu la dernière fois pour discuter d'un autre sujet. Nous sommes maintenant saisis de la compétitivité.

Aux fins du compte rendu, j'aimerais signaler que les témoins avaient été invités par les conservateurs et qu'ils ont témoigné à deux occasions différentes. Ce n'est donc pas surprenant qu'un témoin puisse être invité à comparaître à deux reprises en quelques mois. Ce n'est pas comme si cela n'avait jamais été fait auparavant.

Le président: J'ai la motion et je demanderais la mise aux voix.

Vous aimeriez en parler, monsieur Bellavance? Très brièvement, s'il vous plaît.

[Français]

M. André Bellavance: En fait, j'ai une question à poser.

Dans le cas du 11 juin, on parle de gens qui n'ont pas encore été invités, mais à côté du nom de certains témoins, le mot « confirmé » est inscrit.

La greffière du comité (Mme Isabelle Duford): Je suis désolée. En réalité, ils ont tous été invités, et le processus de confirmation est en cours.

[Traduction]

Le président: Je demande la mise aux voix de cette motion.

(La motion est adoptée.)

Le président: Nous avons une autre motion, une motion de nature administrative qu'il faut adopter en ce qui concerne notre voyage à Washington demain. Je vais la lire:

Que le comité défraie les coûts d'accueil reliés aux repas de travail qui ont lieu lors de son voyage à Washington (D.C.) du 3 au 5 juin 2009.

Il s'agit de quelques repas. C'est la greffière qui m'a donné cet avis de motion aujourd'hui, si vous avez besoin d'une explication. Il faut l'adopter. Il s'agit d'un petit déjeuner et d'un déjeuner, si je ne me trompe pas.

L'hon. Wayne Easter: Monsieur le président, y aura-t-il des invités américains?

La greffière: Oui.

L'hon. Wayne Easter: J'en fais la proposition.

Le président: M. Easter propose la motion. Des observations à ce sujet?

(La motion est adoptée.)

Le président: Nous allons maintenant revenir à nos témoins.

De l'Association des chemins de fer du Canada, nous accueillons M. Cliff Mackay. Vous avez un maximum de 10 minutes, s'il vous plaît.

M. Cliff Mackay (président-directeur général, Association des chemins de fer du Canada): Merci, monsieur le président.

À titre de président-directeur général de l'Association des chemins de fer du Canada, je suis heureux d'avoir l'occasion de comparaître devant le comité permanent dans le cadre de son étude sur la compétitivité de l'agriculture canadienne.

L'ACFC représente quelque 50 chemins de fer en activité au Canada. Nos membres comprennent les chemins de fer canadiens de catégorie 1 — le CN et le CP — des chemins de fer américains de catégorie 1, entre autres le BNSF, et près de 40 lignes de transport ferroviaire de marchandises sur courtes distances. Nous représentons également des chemins de fer régionaux comme Ontario Northland; le chemin de fer interurbain national du Canada, VIA; d'importants chemins de fer de banlieue comme GO Transit, AMT et West Coast Express, ainsi qu'un certain nombre de chemins de fer touristiques.

Je comparais aujourd'hui devant le comité parce que les membres de notre association pensent qu'il importe qu'une étude sur la compétitivité de l'agriculture canadienne tienne compte de la perspective de l'industrie ferroviaire. Comme vous le savez tous, les industries ferroviaire et agricole du pays possèdent une longue histoire commune. Tant l'industrie ferroviaire que l'industrie agricole ont joué des rôles-clés dans le développement du Canada qui, grâce à elles, est devenu un pays prospère et moderne jouissant d'un niveau de vie et d'une qualité de vie inégalée.

Ces deux industries ont également profondément changé au cours des dernières années. L'économie mondiale a transformé ces industries, ainsi que leur modèle d'activités. L'époque actuelle comporte des défis pour l'industrie ferroviaire. Notre industrie a connu un niveau de croissance continu au cours des dernières années en raison de la revitalisation de notre infrastructure, de la réduction de nos coûts, de l'amélioration de nos actifs, ainsi que de l'accroissement de la demande de services en transport, exception faite, évidemment, des 6 à 12 derniers mois.

À l'heure actuelle, tous les secteurs d'activités de l'industrie ferroviaire sont durement touchés par la récession, à une exception importante prêt, soit le transport des céréales. En fait, le transport des céréales a pris de l'ampleur au cours des six derniers mois. En 2009, nous répondons mieux que jamais aux besoins des céréaliculteurs. Le système est complexe, mais il fonctionne bien; livrer les céréales de façon fiable et efficace est un élément essentiel de notre stratégie.

Le rendement du système s'est considérablement amélioré au cours des dernières années. Cette amélioration est attribuable à l'adoption de mécanismes fondés sur le marché et à la collaboration de tous les éléments de la chaîne d'approvisionnement, ce qui accroît l'efficacité générale du système de manutention et de transport des céréales.

Le transport des céréales est compétitif. Il débute par camion à la ferme. Quatre-vingt pour cent de la production céréalière se trouve à une distance de 50 milles de chemins de fer se livrant concurrence.

Les chemins de fer ont investi plus de 11 milliards de dollars dans leurs activités au cours des cinq dernières années. Plusieurs faits nouveaux importants nous ont amenés à croire que le moment était venu de consentir ces grands investissements.

Les modifications apportées à la Loi sur les transports au Canada ont exclu la possibilité d'un accès forcé aux marchés et ont servi de fondement à l'établissement d'un contexte réglementaire stable au Canada pour un avenir prévisible.

On a aussi réglé le problème de l'incertitude qui existait au sujet des wagons-trémies. Nous sommes aussi assurés qu'aucune modification importante ne sera apportée au revenu admissible maximal. Il existe un lien direct très réel entre le revenu admissible maximal et les investissements consentis dans le système de transport ferroviaire des céréales. Ainsi, la flotte actuelle de wagons-trémies couverts utilisés pour le transport des céréales au Canada vieillit. Bon nombre des wagons-trémies sont en service depuis plus de 40 ans, et bien qu'ils soient toujours en assez bon état, ils approchent de la fin de leur vie utile. Les chemins de fer et les gouvernements devront consentir à court terme des investissements supplémentaires pour remplacer ces biens vieillissants. Le rendement sur ces investissements devra être suffisant pour remplacer la flotte actuelle et la moderniser au fil du temps.

Comme vous le savez, le revenu admissible maximal faisait partie de l'ensemble des réformes apportées au système de manutention et de transport des céréales de l'Ouest, réformes qui sont entrées en vigueur le 1^{er} août 2000.

Contrairement aux revenus d'autres industries, les revenus de l'industrie ferroviaire sont plafonnés. Les revenus totaux provenant du transport des céréales au cours d'une campagne agricole donnée — et la campagne agricole s'échelonne du 1^{er} août au 31 juillet — ne peuvent excéder un montant établi au moyen d'une formule qui tient compte du volume et de la longueur des mouvements. On a ainsi remplacé un système hautement réglementé, après l'élimination des subventions fédérales de plusieurs centaines de millions de dollars versées sur de nombreuses années, subventions qui ont atteint leur niveau le plus haut, soit 700 millions de dollars, en 1995. Ces subventions étaient devenues insoutenables pour les contribuables canadiens.

• (1225)

Le revenu admissible maximal visait à assurer une certaine souplesse dans les taux de transport des céréales tout en avantageant les céréaliculteurs de l'Ouest canadien en limitant les revenus totaux que les chemins de fer pouvaient tirer du transport des céréales. C'est le système qui a remplacé le tarif du Pas du Nid-de-Corbeau et les subventions gouvernementales statutaires subséquentes. Aux termes de la Loi sur les transports au Canada actuelle, le plafond relatif au revenu s'applique à toutes les céréales provenant de l'Ouest canadien qui partent des Prairies et sont exportées à partir des ports de Vancouver, Prince Rupert, puis Thunder Bay, peu importe ce qu'il advient des céréales après qu'elles atteignent Thunder Bay.

Nous sommes fermement convaincus qu'un système axé sur le marché pour le transport ferroviaire a été bénéfique pour l'ensemble de nos clients. Les taux de transport moyens ont diminué de 7,5 p. 100 en chiffres réels de 1998 à 2007, y compris les taux pour le transport des produits agricoles. Je crois que nous conviendrons tous, y compris nos clients, que les produits offerts par les transporteurs se sont considérablement améliorés depuis l'époque où les marchés étaient pleinement réglementés. De 2002 à 2007, les taux de transport ont été l'intrant agricole ayant enregistré le taux d'augmentation le moins élevé, soit 3 p. 100 en chiffres réels, comparativement à une croissance de 96 p. 100 du coût du diesel, de 62 p. 100, du coût de l'essence et de 75 p. 100 du coût des engrais. Pour vous faciliter la tâche, j'ai joint en annexe à mon mémoire un tableau indiquant l'évolution des intrants agricoles de 2002 à 2007. J'espère que vous avez tous ce tableau devant les yeux.

Les chemins de fer reconnaissent qu'un système de transport et de manutention des céréales efficace est absolument essentiel si nous voulons que nos producteurs soient compétitifs sur les marchés mondiaux. Il importe de noter qu'il existe de nombreux joueurs dans le système de transport des céréales: les organismes de mise en marché des céréales, y compris la Commission canadienne du blé et les organismes qui commercialisent les céréales ne relevant pas de la commission et les cultures spécialisées; les exploitants de silos terminaux; les exploitants de silos de collecte; les producteurs, dont certains sont aussi responsables du chargement de wagons de producteurs; les sièges sociaux des sociétés céréalières; les transformateurs qui utilisent les céréales et les oléagineux dans la fabrication de produits à valeur ajoutée comme la farine, le malt et l'huile de canola; et bien sûr les chemins de fer de catégorie 1 et les nombreux chemins de fer sur courte distance. Nous ne constituons qu'un élément du système.

Comme vous le constatez, je n'ai même pas encore abordé la composante maritime du transport sur longue distance des produits destinés à l'exportation. Il ne fait aucun doute que les producteurs agricoles de l'Ouest canadien, dont le bien-être revêt une grande importance, notamment pour notre industrie, ont connu des difficultés ces dernières années. Je crois que les principales difficultés auxquelles ils ont été confrontés sont les changements dans le climat, la capacité mondiale excédentaire, la récession mondiale à laquelle nous faisons actuellement face et, sans doute le problème le plus grave — et j'ai entendu ce que d'autres témoins ont dit à cet égard un peu plus tôt — les politiques qui faussent les conditions du marché comme les subventions directes qui sont versées aux producteurs de nombreux pays du monde. Il faut se pencher sur ces problèmes pour assurer la compétitivité du secteur agricole canadien, et j'espère que le travail que vous accomplissez tiendra compte de ces priorités. Je vous demande simplement de ne pas utiliser le système de transport pour essayer de résoudre des problèmes qui n'ont rien à voir avec les transports dans ce contexte.

En conclusion, monsieur le président, je vous soumetts respectueusement qu'une modification importante du revenu admissible maximal prévu aux termes de la Loi sur les transports au Canada aurait des répercussions négatives importantes sur la compétitivité de l'agriculture canadienne. Les mécanismes fondés sur le marché se sont révélés efficaces et le retour à l'époque de l'intervention gouvernementale soutenue dans ce secteur serait, à notre avis, préjudiciable à tous les intervenants. L'amélioration du service ferroviaire passe par des investissements sans lesquels il ne peut y avoir augmentation de l'efficacité de la productivité. Les investissements supposent, pour leur part, une stabilité réglementaire et un système de transport fondé sur la loi du marché.

Je vous remercie beaucoup, monsieur le président.

• (1230)

Le président: Je vous remercie beaucoup.

Je laisse maintenant la parole à M. Ron Lennox de l'Alliance canadienne du camionnage.

M. Ron Lennox (vice-président, Commerce et sécurité, Alliance canadienne du camionnage): Bonjour, monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du comité.

Je m'appelle Ron Lennox. Je suis vice-président de l'Alliance canadienne du camionnage, la fédération des associations provinciales de camionnage du Canada, qui représente quelque 4 500 transporteurs et fournisseurs de l'industrie du camionnage à l'échelle nationale.

Je vous remercie infiniment de l'occasion qui nous est donnée de participer à votre étude sur la compétitivité de l'agriculture canadienne.

Je dois admettre que je ne me rappelle pas que l'ACC ait déjà comparu devant votre comité. Nous avons plutôt tendance à prendre part à des audiences sur le commerce international, les transports ou les finances. Cela étant, je ne pense pas que l'on puisse brosser un tableau complet d'un secteur de l'économie sans réfléchir à l'incidence des transports, et c'est pourquoi nous accueillons très favorablement votre décision d'inclure un large éventail de partenaires de la chaîne commerciale dans vos délibérations.

Aujourd'hui, j'aimerais vous parler de quatre sujets. Premièrement, j'aimerais vous parler quelque peu de notre industrie, après quoi, j'aborderai les conditions de concurrence générales dans le domaine du camionnage. Troisièmement, je passerai en revue quelques-unes des difficultés intérieures et transfrontalières auxquelles se heurte actuellement l'industrie du camionnage aux chapitres des coûts et de la productivité. Enfin, j'aimerais aborder brièvement quelques-unes des circonstances concurrentielles que connaissent les transporteurs pour le compte d'autrui qui travaillent dans le secteur agroalimentaire.

Dans un premier temps, il est important de vous brosser un tableau de l'industrie. En somme, c'est une grande industrie. En effet, il y a environ 10 000 entreprises de camionnage au Canada, employant un quart de million de camionneurs et quelque 375 000 travailleurs en tout.

Les transporteurs pour le compte d'autrui génèrent environ 30 milliards de dollars en recette annuelle. C'est plus du double de ce montant si vous tenez compte des livreurs et des camionneurs privés, c'est-à-dire les entreprises qui transportent leurs propres produits.

L'industrie représente 1,2 p. 100 du PIB global du Canada et transporte environ la moitié de nos exportations vers les États-Unis et quelque 75 p. 100 des importations américaines au Canada.

Je suis sûr que votre personnel vous a fourni, sur le secteur agricole, des statistiques bien plus détaillées que ce que je pourrais vous présenter, mais je ne pense pas me tromper en vous disant qu'à peu près tous les produits alimentaires que vous achetez au supermarché ou que vous commandez au restaurant s'y sont rendus par camion. Donc, si vous souhaitez avoir une industrie agroalimentaire concurrentielle, vous devez avoir une industrie du camionnage concurrentielle.

Il n'y a probablement pas d'industrie plus concurrentielle au Canada que le camionnage. Comme je l'ai déjà dit, il y a environ 10 000 transporteurs qui fonctionnent dans un marché ayant fait

l'objet d'une déréglementation économique et comportant peu de barrières à l'entrée. Ajoutez à cela une récession profonde, des chutes marquées des exportations vers les États-Unis et la concurrence des transporteurs américains sur les routes transfrontalières, et là, vous commencez à comprendre les fortes pressions à la baisse sur les taux que connaît l'industrie.

Évidemment, cette pression à la baisse sur les taux profite aux expéditeurs et aux producteurs, et non pas aux transporteurs eux-mêmes. D'après Statistique Canada, au troisième trimestre de 2008, le ratio d'exploitation de l'industrie du camionnage, un indicateur des dépenses d'exploitation par rapport aux recettes d'exploitation, se situait à 0,94. Autrement dit, pour chaque dollar réalisé en recette, 94 ¢ ont servi à payer les frais généraux.

Naturellement, la situation fluctue. Quand la conjoncture est favorable, la capacité de camionnage se ressert, et les transporteurs ont plus de latitude pour négocier avec les expéditeurs les contrats de fret. Cependant, je ne crois pas que ce soit une généralisation excessive que de dire qu'en ce moment, ce sont les expéditeurs qui ont le gros bout du bâton, et que les transporteurs ont de la difficulté à maintenir les taux actuels.

Pour qu'un transporteur puisse soutenir la concurrence sur le marché du camionnage, il doit être capable de brider les coûts. En effet, le transporteur peut contrôler certains facteurs de coûts: la rapidité des camionneurs, les prix qu'il négocie avec les expéditeurs, les niveaux de service qu'il offre à ses clients pour les fidéliser et ainsi de suite. Dans le même temps, il doit composer avec des pressions provenant d'ailleurs, tant du Canada que des États-Unis, qui font que le camionnage et le transport de marchandises deviennent généralement plus coûteux.

Voici quelques exemples.

Il y a les droits de passage frontalier. Je suis sûr que je n'ai pas besoin de rappeler au comité les droits instaurés il y a plusieurs années par le U.S. Animal and Plant Health Inspection Service. En guise de résultat net, les droits annuels d'entrée aux États-Unis par camion ont plus que doublé et s'élèvent aujourd'hui à 205 \$ US. Peu importe que le camion soit un camion à plateforme transportant de l'acier, le transporteur doit payer, et dans la mesure du possible, il transfère le coût aux expéditeurs canadiens.

Un autre exemple est celui des programmes de sécurité. Les coûts de transport ne cessent d'augmenter avec l'entrée en vigueur de programmes de sécurité de la chaîne d'approvisionnement comme le C-TPAT aux États-Unis et Partenaires en protection au Canada. Depuis hier, pour entrer aux États-Unis, tout camionneur doit détenir un passeport à 87 \$, ou une carte délivrée dans le cadre du Programme d'expéditions rapides et sécuritaires à 50 \$. Si les produits se dirigent vers un port américain ou en arrivent, un autre certificat de sécurité est exigé, le soi-disant certificat d'identité des travailleurs des transports, qui coûte 132,50 \$ US. Certains ports canadiens font aussi payer aux camionneurs des cartes d'accès. Tout cela finit par s'accumuler, et il faut refilet la facture à quelqu'un d'autre.

•(1235)

Nos clients aussi doivent composer avec une série d'exigences de plus en plus complexes à la frontière. Un récent exemple est illustré par la Lacey Act aux États-Unis, qui exige que les exportateurs canadiens fournissent des renseignements sur le genre et l'espèce de tous les produits du bois exportés vers les États-Unis. Cela n'a pas de répercussion directe sur le camionnage, mais si des problèmes surviennent, c'est-à-dire que si des renseignements manquent ou sont inexacts, c'est le camion et le camionneur qui sont pris à la frontière, et bien entendu, un camion qui ne bouge pas ne génère pas de recettes.

Ensuite, il y a les permis et les heures de travail. Dans la même veine, les expéditeurs sont tenus d'envoyer divers permis exigés par l'ACIA, la USDA ou APHIS à leurs transitaires pour faire passer la frontière à leurs marchandises agricoles. Le processus fonctionne généralement bien, mais dès qu'il s'enraye, c'est la société de camionnage qui doit payer la note. De plus, bien que les industries de l'agroalimentaire et du camionnage fonctionnent 24 heures par jour, 7 jours par semaine, les postes frontaliers n'offrent pas tous des services de traitement des expéditions agroalimentaires 24 heures par jour et 7 jours par semaine. Si le transporteur arrive après les heures d'ouverture et souhaite obtenir un service de l'ACIA, il doit alors le payer de sa poche.

Les normes d'émission instaurées il y a plusieurs années par la U. S. Environmental Protection Agency et par Environnement Canada ont ajouté des milliers de dollars au prix d'achat d'un camion. Déterminez-vous, l'ACC appuie cette réglementation en dépit des coûts, mais comme c'est le cas pour les autres coûts, ceux-ci doivent être calculés dans le taux que les transporteurs facturent à ses clients. Ils ne peuvent tout simplement pas les absorber.

Pendant de nombreuses années, les provinces des Prairies et le Québec étaient les seules à autoriser ce qu'on appelle les véhicules articulés allongés sur leurs autoroutes, et ce, en dépit d'un rendement qui dépasse le reste de l'industrie en matière de sécurité routière. Cela se traduit par des coûts supérieurs en ce qui concerne le carburant, le chauffeur et l'équipement, et par davantage d'émission de GES. Heureusement, les autres provinces commencent à leur emboîter le pas, notamment l'Ontario, le Nouveau-Brunswick et la Nouvelle-Écosse.

Qu'à cela ne tienne, ne pensez surtout pas que tout est négatif.

En effet, l'introduction des manifestes électroniques pour les voyages transfrontaliers en camion, que les États-Unis ont mis en vigueur et que le Canada est sur le point d'instaurer, promet de rendre plus efficaces les formalités transfrontalières. Les États-Unis et le Canada travaillent ensemble sur des façons d'éliminer le traitement de permis en papier aux postes frontières, ce que le Canada dénomme l'approche à guichet unique. Par ailleurs, l'adoption des limiteurs de vitesse dans les camions en Ontario et au Québec devrait améliorer la consommation de carburant en général dans l'industrie, tout comme la réalisation de nouvelles avancées aérodynamiques, dont les carénages des remorques et les pneus à faible résistance au roulement.

Le dénominateur commun à tout cela, c'est qu'il faut que le gouvernement mette en oeuvre toutes ces mesures et permette aux transporteurs et aux clients qu'ils desservent d'en profiter.

En terminant, j'aimerais vous signaler quelques cas où les véhicules agricoles peuvent en fait bénéficier d'avantages concurrentiels sur le secteur du camionnage pour compte d'autrui. En préparant notre comparaison, nous avons reçu des renseignements de la Manitoba Trucking Association, un des membres de l'ACC, qui

montre que les véhicules agricoles de la province paient une fraction des frais d'enregistrement que nous payons, sont assujettis à des inspections moins fréquentes et peuvent être conduits sans carnet de route. Inutile de vous rappeler que ces avantages concurrentiels sont jugés injustes par les membres de l'industrie du camionnage pour compte d'autrui, car il leur est plus difficile de soutenir la concurrence dans ce contexte.

Encore une fois, j'aimerais vous remercier de nous avoir donné l'occasion de comparaître devant vous aujourd'hui.

Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

Le président: Merci beaucoup d'avoir respecté le temps qui vous était accordé.

Nous passons maintenant à M. John Schmeiser, de la North American Equipment Dealers Association, à qui nous donnons une dizaine de minutes.

M. John Schmeiser (vice-président, Affaires gouvernementales canadienne, North American Equipment Dealers Association): Merci, monsieur le président et merci aux membres du comité.

Nous vous remercions de cette occasion de vous parler au nom des 800 concessionnaires du Canada qui sont nos membres. Les concessionnaires de matériel agricole canadiens sont représentés par trois associations régionales qui font partie de 18 associations semblables au sein de la North American Equipment Dealers Association. Je suis heureux de pouvoir parler au Comité permanent de l'agriculture, au moment où le gouvernement se penche sur la compétitivité de l'agriculture canadienne. Nos membres vendent du matériel agricole servant principalement à l'agriculture. Ils sont donc bien au fait de l'évolution des besoins et de la démographie chez les agriculteurs canadiens. Nous avons vu aussi de grands progrès dans le matériel vendu. Comme le savent les membres du comité, l'agriculture aujourd'hui est bien différente de ce qu'elle était il y a 30 ans, 20 ans ou même, il y a à peine 10 ans. Nous pensons toutefois que les politiques gouvernementales touchant notre secteur n'ont pas évolué aussi rapidement. Je voudrais donc aujourd'hui vous présenter l'état de notre secteur, parler de certaines préoccupations au sujet de la compétitivité et présenter notre point de vue sur les nouveaux enjeux touchant le secteur du matériel agricole.

Divers facteurs ont un effet sur les ventes de matériel agricole au Canada. Le plus important est toutefois le climat et le prix des denrées. Quand les récoltes sont bonnes et que les prix sont forts, notre clientèle réinvestit dans le matériel, ce qui est avantageux pour nos concessionnaires dont les ventes augmentent. C'est ce que nos membres ont constaté au Canada en 2008. La semaine dernière, Statistique Canada annonçait qu'en 2008, le revenu agricole net réalisé avait augmenté de plus de 63 p. 100 par rapport à 2007. Nos membres en ont profité, puisque chaque catégorie de matériel agricole a connu une augmentation des ventes entre 2007 et 2008. Au Canada, en 2008, 28 722 tracteurs neufs ont été vendus, ce qui correspond à une augmentation de 20 p. 100 des ventes par rapport à 2007. En outre, nos membres ont vendu 2 206 nouvelles moissonneuses-batteuses en 2008, soit une augmentation des ventes de 33 p. 100 par rapport à 2007. En revanche, pour 2009, nos membres sont peu enthousiastes quant à leurs possibilités de ventes. Pour les quatre premiers mois de l'année, les ventes cumulatives sont inférieures de 20 p. 100 par rapport à 2008. Pour le reste de l'année, un optimisme prudent laisse espérer que le prix des denrées augmentera et que le temps sera clémente.

Notre secteur vit une transition depuis de nombreuses années. Il y a de nombreuses consolidations au sein des réseaux, et des concessionnaires n'ont eu d'autre choix que de fusionner avec des concessionnaires voisins pour réduire les coûts et accroître l'efficacité. De grands fabricants comme John Deere, Case IH, AGCO et New Holland continuent d'encourager la consolidation des réseaux. Pour certains concessionnaires, c'est une menace, mais pour beaucoup de nos membres, c'est plutôt une occasion de croissance. Cette question tient à coeur à nos membres, et tous nos affiliés aident les concessionnaires à mieux vivre cette transition.

Nous tenons à dire au comité que nous ne nous attendons pas à ce que cette tendance soit renversée dans un proche avenir, et que nous ne souhaitons aucune intervention. Pour nous, le marché du matériel agricole et de l'agriculture en général est à l'échelle de l'Amérique du Nord. Les politiques agricoles des deux côtés de la frontière ont une incidence sur nos affaires. Par exemple, le plan de relance américain de l'automne dernier a mis en oeuvre une disposition d'amortissement accéléré du matériel agricole. Les agriculteurs américains peuvent donc radier leurs achats de matériel en cinq ans. L'American Recovery and Reinvestment Act of 2009 permet aussi un amortissement supplémentaire de 250 000 \$, outre une mesure d'amortissement spéciale de 50 p. 100 pour les achats de matériel agricole. Toutes ces initiatives récentes aux États-Unis désavantagent énormément l'agriculteur canadien par rapport à son homologue américain.

Notre organisation a déjà comparu devant votre comité et devant le Comité permanent des finances pour demander une augmentation de la grille de déductions pour amortissement pour l'achat de nouveau matériel agricole. Le taux d'amortissement actuel de 30 p. 100 pour le matériel de classe 10 ne cadre pas avec l'environnement actuel et n'est pas concurrentiel en Amérique du Nord. Nous estimons que, pour la première année, la DPA doit passer de 30 p. 100 à 40 p. 100 pour l'investissement dans du nouveau matériel agricole de classe 10, et de 20 p. 100 à 30 p. 100 pour le matériel de classe 8. En outre, nous estimons que du gros matériel comme les semoirs pneumatiques, les perforatrices pneumatiques, les semoirs à maïs et les pulvérisateurs enjambeurs doivent être reclassifiés et passer à la classe 10.

Bien que le gouvernement fédéral ait récemment modifié la grille des DPA pour d'autres secteurs, rien n'a changé dans le secteur agricole depuis les années 1970. Nous constatons qu'aujourd'hui, le matériel est plus gros, plus efficace et plus écologique. De nos jours, le matériel est exploité sur une plus grande superficie, pour de plus courtes périodes et a donc une vie utile plus courte. Les agriculteurs modernes et les agriculteurs innovateurs de l'avenir renouvellent plus rapidement le matériel que par le passé. Une augmentation du taux d'amortissement devrait tenir compte de ces nouvelles façons de faire. Compte tenu de la baisse du volume des ventes en 2009 et de la volonté du gouvernement de relancer l'économie canadienne, ce changement doit être envisagé. Tous les secteurs du marché du matériel agricole au Canada en profiteraient, mais les grands gagnants seraient certainement nos clients, les agriculteurs.

● (1240)

En deuxième lieu, parlons de l'environnement. Nous demandons au comité de proposer et de soutenir la création d'un programme qui encouragerait financièrement les agriculteurs à remplacer, renouveler ou remettre en état les vieux moteurs diesels. Cette proposition est fondée sur un programme américain qui a permis de réduire les émissions des moteurs diesels.

En effet, récemment, l'administration Obama a annoncé de nouvelles lignes directrices visant à réduire les émissions de dioxyde

de carbone. Bientôt, l'État de la Californie exigera que tous les tracteurs soient équipés d'un moteur répondant aux normes « Tier 4 ». Nous ne pensons pas que les fabricants de tracteurs en produiront avec deux moteurs différents pour le marché nord-américain, et les concessionnaires et agriculteurs canadiens devront vivre avec ces changements. Nous pensons que les fabricants, les commerçants et nos clients, les agriculteurs, sont prêts pour des changements favorables à l'environnement; reste à savoir qui paiera? Et quelle sera la valeur du vieux matériel des agriculteurs, une fois en place les nouvelles normes environnementales?

Pour que les agriculteurs canadiens demeurent concurrentiels, des mesures financières doivent favoriser la transition vers du matériel nouveau et plus écologique. L'appui du gouvernement fédéral ferait du Canada un leader dans la réduction des émissions polluantes du matériel agricole.

Actuellement, le plus grave problème du secteur du matériel agricole, c'est l'accès au crédit. Quand la crise du crédit a frappé l'Amérique du Nord en septembre 2008, elle a durement touché les prêteurs qui assuraient le financement sur stocks des concessionnaires de matériel agricole et des fabricants spécialisés ou à série restreinte, au Canada. Le financement sur stocks est une partie distincte du financement au détail. Les prêteurs canadiens, comme Financement agricole Canada, Agrifinance et les banques à charte canadiennes ont jusqu'à maintenant offert du financement au détail tout à fait convenable, à des taux très concurrentiels, aux agriculteurs canadiens. Le financement sur stocks sert à financer l'inventaire du concessionnaire et à lui permettre d'améliorer ses rentrées de fonds. Ce crédit aide les fabricants de matériel à série restreinte et les concessionnaires à gérer le fardeau financier de l'acquisition et du maintien d'un inventaire de matériel chez le concessionnaire.

Avant la crise du crédit, très peu d'établissements offraient ce type de financement très spécialisé, mais le crédit en gros était facile d'accès depuis de nombreuses années pour les concessionnaires et les fabricants. Depuis l'automne, toutefois, les sociétés de financement libres de choisir leur clientèle se sont retirées complètement du secteur ou ont réduit le nombre de types de prêts consentis. Celles qui ont moins le choix ont resserré le crédit, haussé leur taux d'intérêt ou limité les marques de matériel qu'elles acceptent de financer.

Contrairement au concessionnaire automobile, le concessionnaire de matériel agricole au Canada peut vendre diverses marques, fabriquées par l'une des cinq grandes sociétés ou par un fabricant à série restreinte. À la différence du secteur de l'automobile où des ventes se produisent tous les jours, les ventes de matériel agricole sont plutôt saisonnières; les fabricants à série restreinte construisent donc du matériel selon la demande pour la saison. Le vendeur ou le fabricant à série restreinte doit donc prévoir des mesures liées au crédit pour les mois qui précèdent les ventes au détail.

Notre climat ne permet qu'une saison de production, alors qu'en divers endroits aux États-Unis, il peut y avoir de multiples récoltes. Les concessionnaires canadiens sont donc obligés de garder en stock du matériel coûteux, pour de plus longues périodes. En moyenne, un concessionnaire canadien a en inventaire plus de 800 000 \$ en sus de ce qu'aurait son collègue américain, pour les raisons énoncées.

En raison du volume de vente et des séries de produits limitées, les fabricants à série restreinte ne disposent pas de leurs propres sociétés de crédit. Ces fabricants et leurs concessionnaires doivent se tourner vers des créanciers extérieurs et non captifs pour financer ces produits. Nous nous sommes renseignés auprès de nos membres sur la gravité de la situation, et plus des deux tiers d'entre eux ont affirmé ne pas avoir trouvé d'autre solution de financement sur stocks. En outre, plus de 80 p. 100 de nos membres ont dit que cela aura pour effet de réduire leurs commandes de matériel à série restreinte.

Dans le budget fédéral de 2009, le gouvernement a annoncé un plan de crédit garanti de 12 milliards de dollars, administré par la BDC. Les conditions associées à cette nouvelle initiative empêchent notre secteur d'en profiter. Actuellement, ce programme ne soulagera aucunement notre secteur.

Le resserrement du crédit en gros a un effet troublant sur les fabricants et les concessionnaires de matériel agricole au Canada. Sans la participation d'un nouveau créancier en gros dans notre marché, les ventes ralentiront, les usines de matériel agricole au Canada devront mettre à pied des employés, les concessionnaires auront moins de produits à offrir, la livraison du matériel sera retardée et il en coûtera plus cher aux agriculteurs canadiens.

• (1245)

La crise de l'accès au crédit ralentira l'élan que nous avons constaté en 2008, ainsi que l'entrepreneurship du secteur agricole canadien. Cela limitera nettement la croissance de la fabrication et des ventes de matériel agricole et la compétitivité du secteur agricole canadien s'en trouvera, en fin de compte, réduite. Notre secteur ne veut pas d'un sauvetage, mais simplement d'un accès au capital, moyennant un prix concurrentiel.

En terminant, nos membres demeurent déterminés à vendre du matériel agricole de qualité aux agriculteurs canadiens et à en assurer le service. Nous espérons que tous les secteurs de l'agriculture seront rentables en 2009.

Au nom de nos membres concessionnaires de partout au Canada, je tiens à remercier le comité de nous avoir écoutés et je répondrai volontiers à vos questions et commentaires.

• (1250)

Le président: Nous passons à M. Howard Mains, de l'Association of Equipment Manufacturers, qui a aussi une dizaine de minutes.

M. Howard Mains (conseiller, Intérêts publics, Association of Equipment Manufacturers): Bonjour, et merci, monsieur le président, de me permettre de parler au comité aujourd'hui. Je serai bref. Permettez-moi d'abord de vous dire deux mots au sujet des membres de l'Association of Equipment Manufacturers.

L'AEM est une association commerciale regroupant des fabricants de matériel destiné à l'agriculture, à l'exploitation forestière, à la construction et à l'exploitation minière. Outre les fabricants de matériel canadiens, comme MacDon Industries de Winnipeg, nous avons 700 autres membres, y compris ceux qui fabriquent des tracteurs, du matériel de labour et de récolte et des appareils électroniques dont les agriculteurs canadiens ont besoin pour semer, gérer et récolter leurs produits.

Cet après-midi, je vous parlerai de trois secteurs d'intérêt pour le comité, dans le cadre de l'étude sur la compétitivité de l'agriculture canadienne: l'historique des ventes de matériel agricole et les prévisions pour 2009, la déduction pour amortissement et le commerce avec la Russie.

J'ai remis à la greffière du comité un rapport sur les ventes de moissonneuses-batteuses et de tracteurs au Canada pour les

20 dernières années. Comme vous pouvez le constater, quand on compare le volume de ventes des dernières années à la moyenne des 20 dernières années, outre l'année dernière, ce n'est pas un marché en forte croissance. En termes simples, il y a moins d'agriculteurs qui se servent de moins de matériel pour une même superficie. Cela traduit aussi des gains d'efficacité pour les agriculteurs canadiens, ainsi que leur compétitivité sur la scène mondiale.

L'AEM a récemment publié des prévisions de ventes de matériel agricole au Canada et aux États-Unis pour l'année à venir. D'après ces prévisions mises à jour, les ventes de tracteurs au Canada pour 2009 — pour les tracteurs à quatre roues motrices à 100 chevaux-vapeur et les tracteurs à deux roues motrices —, il devrait y avoir une baisse de 10 à 20 p. 100, si la tendance des ventes depuis le début de l'année se maintient pour le reste de l'année. Pour ce qui est des moissonneuses-batteuses, le taux de croissance des deux dernières années s'est maintenu pendant les quatre premiers mois de 2009, mais on s'attend à un ralentissement pour le reste de l'année.

La dernière fois que j'ai eu l'honneur de comparaître devant votre comité, j'ai parlé de la déduction pour amortissement. En décembre dernier, une coalition de 14 producteurs, concessionnaires et fabricants, dont 3 sont ici aujourd'hui, a écrit au ministre des Finances pour demander au gouvernement la modernisation des taux de PDA. Nous avons été déçus quand nous avons constaté que le budget était muet là-dessus. Depuis, toutefois, le gouvernement américain a adopté des taux d'amortissement très stimulants pour les nouvelles dépenses en immobilisation.

Dans les documents remis à la greffière, se trouve un texte précisément là-dessus. Pour vous aider à comprendre l'importance de la question, rappelons que pour un investissement de 250 000 \$ en nouveau matériel, un agriculteur a droit à une radiation de 100 p. 100 la première année. Pour un investissement de 500 000 \$, il s'agit d'une radiation de 78 p. 100 la première année. Nous exhortons le comité à recommander une modification de la DPA, dont John a parlé plus tôt, afin que le gouvernement l'intègre à son prochain budget.

Parlons maintenant d'une préoccupation majeure pour nos membres, le protectionnisme croissant de la Fédération de Russie. Les renseignements que je vous fournis sont à jour, puisque l'un de nos membres, Scott MacDonald, de MacDon, à Winnipeg, était en Russie la semaine dernière.

Le gouvernement de Russie recourt de plus en plus à des politiques industrielles qui limitent l'accès des biens étrangers à son marché, ce qui crée des barrières commerciales, particulièrement dans le secteur du matériel agricole. Actuellement, le commerce du matériel agricole avec la Russie est de moins en moins transparent et cela nuit aux exportations canadiennes. Ainsi, la Russie a récemment imposé des droits temporaires à l'importation de moissonneuses-batteuses et de hacheuses-faucheuses automotrices pouvant atteindre 15 p. 100. Cette mesure ne sera pas remise en question avant novembre 2009. Même si elle ne s'applique en ce moment qu'à deux types de matériel, on craint de plus en plus que ce genre de mesure tarifaire englobe bientôt tout le matériel agricole des autres secteurs, comme celui qui est produit au Canada par les sociétés membres de l'AEM.

•(1255)

Un autre programme russe nuit aux exportateurs canadiens: il s'agit d'un programme de crédit de la Banque agricole de Russie qui offre un rabais de 20 p. 100 sur les prêts consentis pour l'achat de machines produites en Russie.

Le protectionnisme nuit à tous les secteurs de l'industrie. En essayant d'augmenter leurs recettes fiscales ou de protéger leurs producteurs, des pays comme la Russie gênent la croissance de leur secteur agricole et de leur propre infrastructure. La Russie est devenue l'un des plus grands marchés mondiaux de matériel agricole, particulièrement pour les moissonneuses-batteuses, les tracteurs et les semoirs pneumatiques. Comme certains d'entre vous qui viennent de l'Ouest le savent sans doute, le Canada produit de très bons semoirs pneumatiques.

Au fur et à mesure que s'améliore l'économie agricole, on peut dire que la demande est loin d'être satisfaite. Les sociétés canadiennes qui exportent en Russie ont déjà constaté une baisse importante de leurs exportations pour le premier trimestre de 2009. Il est important que le gouvernement canadien fasse valoir l'urgence de la situation auprès de ses homologues russes.

L'AEM et l'Agricultural Manufacturers of Canada, une association de la Saskatchewan, ont écrit au ministre du Commerce international le 12 mai, pour demander qu'on traite de cette question dans toute rencontre future avec le gouvernement russe. Nous demandons à votre comité d'exhorter le ministre du Commerce international à ajouter cette question commerciale à l'ordre du jour des discussions, lors qu'il rencontrera son homologue, pendant la semaine du 22 juin.

Merci.

Le président: Merci, messieurs.

Monsieur Easter.

L'hon. Wayne Easter: Monsieur Lennox, votre exposé fait état de quelques coûts et des ralentissements que l'ambassadeur Wilson décrit, je crois, comme un resserrement de la frontière entre le Canada et les États-Unis. La liste semble être impressionnante. Pourriez-vous fournir ces données au comité aussi vite que possible? Je sais que vous en avez parlé dans votre exposé, mais nous allons à Washington demain. Pourriez-vous nous donner ces renseignements?

M. Ron Lennox: Oui, je peux envoyer quelque chose à la greffière d'ici la fin de la journée.

L'hon. Wayne Easter: Ces renseignements nous seront très utiles. En compilant toutes ces données, on constate qu'il y a des obstacles énormes à la frontière qui nous empêchent d'être concurrentiels.

Monsieur Schmeiser, pourriez-vous préciser qu'est-ce que vous entendez par stimulants financiers, à part la déduction pour amortissement? Faites-vous allusion aux crédits d'impôt à l'investissement ou à autre chose?

M. John Schmeiser: Voulez-vous dire l'aspect environnemental des tracteurs?

L'hon. Wayne Easter: J'aimerais entendre parler de tout élément qui pourrait encourager les producteurs à moderniser leur équipement. Et si cela peut améliorer l'environnement en même temps, tant mieux.

M. John Schmeiser: L'État de Californie est doté d'un programme qu'on appelle le programme Carl Moyer, dans lequel il verse 150 millions de dollars par an. Un producteur ayant un vieux tracteur doté d'un moteur « Tier 0, 1 ou 2 » qui doit être soit

reconditionné soit remplacé, recevra de l'État de la Californie la différence de prix entre le reconditionnement du moteur et le moteur « Tier 3 ». Ce programme s'accompagne d'un budget de 150 millions de dollars.

Nous craignons ce qui pourrait se produire quand arrivera le moteur « Tier 4 ». Le concept de ce moteur, c'est que l'air qui sort du moteur est plus propre que l'air qui y entre. Il va falloir modifier le châssis. Nous ne sommes même pas certains qu'il sera possible de placer un moteur « Tier 4 » dans un vieux tracteur. Nous avons de nombreux clients qui, au fil des ans, ont investi dans du matériel agricole, et de nombreux concessionnaires ont un inventaire de tracteurs d'occasion. Qui va absorber ce coût? Si le tracteur de 10 ans du producteur n'est plus conforme aux normes environnementales, qui va payer le prix?

•(1300)

L'hon. Wayne Easter: Si vous avez d'autres idées, nous aimerions bien les entendre également.

Cliff, au sujet des chemins de fer, le message du milieu agricole est moins reluisant que le message que vous avez donné ici. Je comprends vos changements quant au revenu admissible maximal, mais pour soulager vos préoccupations quant à ce plafond, ne serait-il pas plus cohérent de procéder à une étude de l'établissement des coûts des chemins de fer immédiatement? Le milieu agricole croit fermement — et je suis d'accord — que les gains en efficacité des chemins de fer n'ont pas été transférés aux producteurs primaires. Selon l'étude de la Commission canadienne du blé, les chemins de fer ont essentiellement forcé les producteurs à payer des prix exorbitants s'élevant à plusieurs millions de dollars. J'oublie s'il s'agissait de 32 millions ou de 72 millions de dollars. Alors pourquoi ne pas procéder à une étude de l'établissement des coûts tout de suite?

M. Cliff Mackay: Comme vous le savez, le gouvernement mène une étude des services en ce moment. Nous croyons fermement qu'il s'agit d'une démarche très positive. Depuis des années, nous et un certain nombre d'intervenants de la chaîne d'approvisionnement du secteur des transports sommes frustrés par l'absence épouvantable de données solides et indépendantes qui montrent ce qui se passe vraiment, qu'il s'agisse du secteur du camionnage, des chemins de fer, de l'expédition, de l'expédition maritime, ou peu importe.

Nous espérons donc que cette étude va nous fournir des données solides montrant ce qui se passe dans la chaîne d'approvisionnement dans son ensemble lorsqu'il s'agit du transport des marchandises. Et il faut comprendre que 75 p. 100 des marchandises dans ce pays sont transportées par chemin de fer. Nous croyons qu'il s'agit d'une première étape. Nous espérons par la suite qu'un groupe de travail sur le sujet fera ressortir les faiblesses et les aspects positifs et négatifs des niveaux de services globaux de ce secteur. Nous croyons que cette approche est de loin plus constructive qu'un examen de l'établissement des coûts.

Je crois que le chiffre que vous avez cité est lié à un conflit particulier en ce qui concerne les wagons-trémies. Ce litige a fait l'objet d'un arbitrage par l'Office des transports du Canada et est réglé. À l'avenir, je ne crois pas qu'il y aura des divergences d'opinion entre les chemins de fer et les fournisseurs sur cette question. Au cours des dernières années, mes membres ont investi 35 millions de dollars pour régler les problèmes de conception dans la flotte de wagons-trémies, et nous avons l'intention de poursuivre ce travail.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Bellavance.

[Français]

M. André Bellavance: Merci, monsieur le président.

Monsieur Lennox, vous n'êtes pas sans savoir que depuis hier maintenant, les Américains exigent que les Canadiens qui veulent traverser la frontière aient un passeport. J'aimerais que vous me donniez quelques informations sur l'incidence que cette nouvelle exigence peut avoir sur l'industrie du camionnage.

J'imagine que la plupart des camionneurs ont dû se procurer un passeport. Je sais aussi que les camionneurs peuvent avoir une carte FAST ou une carte NEXUS — je pense que c'est comme ça qu'on les appelle. Nous avons beaucoup entendu parler — et vous nous en avez fait part dans votre témoignage — du fait que depuis septembre 2001, il est beaucoup plus difficile, ou en tout cas plus long, de traverser la frontière. De plus, on sait que les produits agroalimentaires ne doivent pas rester trop longtemps en attente.

Voyez-vous une incidence positive dans le fait que pratiquement tous les gens vont maintenant avoir leurs passeports? Ils vont devoir le présenter, ce qui va peut-être accélérer les choses. N'y voyez-vous aucune différence ou, au contraire, croyez-vous que le fait que les camionneurs doivent maintenant tous se procurer un passeport aura une incidence négative? Comment envisagez-vous l'avenir à ce sujet?

[Traduction]

M. Ron Lennox: Je vous dirais d'emblée que nous, dans l'industrie du camionnage, nous ne sommes pas très inquiets face à l'échéance du 1^{er} juin, date de l'entrée en vigueur de l'exigence du passeport ou d'un autre document.

Nos membres s'y sont préparés. Nous sommes au courant de cette nouvelle règle depuis plus d'un an, et si une entreprise de camionnage envoyait à la frontière un chauffeur sans les documents nécessaires, elle serait l'artisan de son propre malheur. Ce qui nous a toujours le plus inquiété, c'est que les voyageurs ne soient pas prêts. S'il se forme un goulot d'étranglement aux frontières et que la circulation refoule dans les voies menant à la frontière, c'est cela qui nous causerait des ennuis et qui nuirait au commerce.

Bien entendu, hier, nous avons suivi de très près les nouvelles et nous avons téléphoné à des gens aux différents postes frontaliers. Les choses ont semblé se dérouler très bien. Les États-Unis ont agi judicieusement en informant les gens des nouvelles exigences. Ils ont donné des cartes d'avertissement au lieu de refouler les gens au Canada et nous en sommes bien contents.

Évidemment, le lundi n'est pas une journée très achalandée et il faudrait voir ce qui va se passer au cours de la fin de semaine. Cela nous donnera peut-être une meilleure idée de la situation qui se dessine. Mais encore une fois, je ne suis pas inquiet de la capacité de notre industrie de se plier aux nouvelles exigences.

Quand à savoir si cela va accélérer la circulation aux postes frontaliers, j'imagine que les choses vont s'accélérer au fur et à mesure que les gens vont adopter les cartes de voyageurs fréquents, les cartes NEXUS pour les passagers et les cartes EXPRES pour les camionneurs.

Nous avons été un ardent partisan du programme EXPRES. Des dizaines de milliers de camionneurs ont déjà une carte EXPRES dans leur porte-monnaie. Les départs ont été un peu plus lents que prévus, dans le cas du programme NEXUS, mais j'imagine que de plus en plus de gens vont s'en prévaloir comme solution de rechange à l'obtention d'un passeport.

● (1305)

[Français]

Mme France Bonsant (Compton—Stanstead, BQ): J'ai une question à poser à M. Lennox. Dans ma circonscription, il y a sept postes frontaliers. J'en vois des vertes et des pas mûres.

Je vous mentionne le cas d'un camionneur qui, une fois parti de chez lui, doit parcourir environ 30 kilomètres avant de franchir la frontière et de passer au détecteur de bibites. Il a été obligé de décharger son camion de tous les sapins qu'il contenait parce qu'il y avait une souris à l'intérieur. Pour accélérer les transports, croyez-vous que tous les postes frontaliers devraient être équipés du « lecteur squelettique » que l'on retrouve aux importants postes frontaliers?

Également, le fait d'avoir une voie spéciale réservée uniquement aux camionneurs permettrait de désengager les autres voies, utilisées par les touristes. L'autoroute 55 a une telle voie réservée aux camions, mais sur les six autres routes de ma circonscription, tout est mélangé. Ma soeur est camionneuse et elle me parle de certaines choses.

J'aimerais connaître votre opinion au sujet de la voie spéciale réservée aux camions et au transport de marchandises.

[Traduction]

M. Ron Lennox: Il y a déjà des voies réservées aux camionneurs. Dans tous les postes frontaliers, à l'exception des plus petits, il y a une voie.

En plus, j'ai évoqué les cartes délivrées en vertu du Programme d'expéditions rapides et sécuritaires. Il vise à accélérer la circulation aux frontières d'entités commerciales connues. À plusieurs postes frontaliers, il y a déjà des voies qui sont réservées aux détenteurs de ces cartes. Ces mesures existent donc déjà.

J'avoue ne pas avoir bien compris la première partie de votre question. Je connais les portiques de détection des radiations en place à la frontière. Est-ce à cela que vous faites allusion?

C'est une réalité, peu importe ce que je peux en penser. Ces appareils sont déjà en place dans tous les postes frontaliers américains. Ils n'émettent pas de radiations et visent simplement à déceler les rayonnements. Chacun des agents des douanes et des agents de protection frontalière des États-Unis porte également un de ces appareils sur lui.

Cela n'a pas entravé la circulation de nos camionneurs. De temps en temps, ces appareils ont des défaillances, ce qui peut nous causer des ennuis, mais nous n'avons pas encore eu de problèmes graves de ce genre.

Le président: Votre temps est écoulé.

Monsieur Atamanenko, vous avez cinq minutes.

M. Alex Atamanenko: Monsieur Mackay, j'aimerais reparler de l'examen de l'établissement des coûts qui a été mentionné tout à l'heure. Un employeur important de ma circonscription, une usine de pâte à papier, a été durement frappé par les augmentations imposées par CP Rail.

Au cours des derniers mois qui se sont révélés très difficiles, cet employeur a dû encaisser une augmentation des taux de l'ordre de 15 p. 100. Et cela au moment où il avait eu un très mauvais service, pendant le congé des Fêtes. Il a eu l'impression que cette société de chemin de fer ne voulait pas coopérer avec l'usine de pâte à papier.

Tout en poursuivant l'examen des services, ne serait-il pas bon de faire à tout le moins un examen distinct de l'établissement des coûts et de le faire rapidement de manière à ce que nous sachions ce qui en est et de puissions remédier au problème si problème il y a.

• (1310)

M. Cliff Mackay: Dans l'immédiat, je vous dirais que j'aimerais évidemment avoir plus de détails et que nous en parlerons aux gens de CP Rail. Nous procédons toujours de cette façon.

Je peux vous citer les propos de Fred Green, PDG de CP Rail: « Si quelqu'un vous parle d'un problème de service, s'il vous plaît, demandez lui de m'appeler directement ». Et c'est vraiment ce qu'il veut. Je vous donnerai son numéro de téléphone.

M. Alex Atamanenko: Très bien, merci.

M. Cliff Mackay: Quant à votre question plus générale, nous croyons fermement qu'il faut tout d'abord obtenir une quantité raisonnable de renseignements sur ce qui se passe dans l'ensemble du système: qui fait quoi pour qui, quelles sont les fluctuations générales, les taux actuels, les taux passés. Cela ressemble au genre de travail qu'a fait l'organisme de surveillance du grain pour le transport au cours des deux ou trois dernières années, ce qui a été très utile pour résoudre des problèmes à l'intérieur de ce secteur du système de transport.

Nous aimerions qu'il existe des données semblables, ce qui nous permettrait de répondre à certaines de vos questions. Si nous essayons de lancer à la hâte une étude de l'établissement des coûts sans disposer de ces données d'ensemble, les choses s'embrouilleraient très vite et il faudrait de nouveau trouver des antidotes.

M. Alex Atamanenko: Merci.

J'ai une autre question sur les chemins de fer sur courtes distances. Là aussi, il y a quelques cas problèmes dans ma circonscription. Un chemin de fer va des États-Unis à une collectivité du nom de Grand Forks, située sur la frontière; il risque de cesser de fonctionner parce que OmniTRAX a demandé à quitter cette région, et, bien sûr... Je ne sais pas. La collectivité essaie de travailler avec l'industrie sur ce dossier.

Il y a un autre cas qui se trouve près de Summerland en Colombie-Britannique. Il s'agit aussi d'un chemin de fer sur courtes distances, qui appartient lui aussi à OmniTRAX. Je sais que les députés de l'endroit travaillent à ce dossier et essaient de le régler parce que j'ai reçu une lettre de la Fédération de l'agriculture nous demandant d'intervenir si possible.

Que devrions-nous faire, que devrait faire le gouvernement pour aider votre industrie à maintenir ouverts ces chemins de fer sur courtes distances qui sont indispensables à beaucoup de nos petites collectivités?

M. Cliff Mackay: En un mot, oui. Le problème de ces chemins de fer sur courtes distances, c'est qu'ils desservent des régions à très faible densité. Notre secteur est l'industrie à plus forte intensité de capital du pays jusqu'à maintenant. Chaque année, nous consacrons 20 p. 100 de nos revenus — pas de nos bénéfices, mais de nos revenus — simplement à l'entretien de l'infrastructure.

Les chemins de fer sur courtes distances ne génèrent pas assez de revenus pour qu'on puisse le faire de façon constante et continue. Avec le temps, l'infrastructure se dégrade, ce que nous constatons depuis quelques années. Il y a maintenant au Canada plusieurs chemins de fer sur courtes distances dont le coefficient d'exploitation est supérieur à un; autrement dit, ils ont des déficits d'exploitation, ce qui n'est pas viable.

Dans certaines provinces, nous avons essayé d'appliquer un programme de réfection de l'infrastructure. Celui qui a donné les meilleurs résultats jusqu'à maintenant est au Québec; c'est un programme de 75 millions de dollars financé par la province, le gouvernement fédéral et l'industrie qui s'adresse expressément aux chemins de fer sur courtes distances, pour l'amélioration de leur infrastructure. Nous avons soumis un programme au gouvernement de l'Ontario qui s'élève à un peu moins de 90 millions de dollars pour faire la même chose, et nous sommes en pourparler avec d'autres provinces sur le même dossier.

Nous sommes persuadés que la perte de ces services serait catastrophique pour certains villages et certaines régions du Canada. Ils sont d'une importance capitale pour l'économie locale et le développement. Pour vous donner une idée de l'importance de ces chemins de fer sur courtes distances, disons que 25 p. 100 de toutes les marchandises transportées par chemin de fer passent par ces chemins de fer, que ce soit au départ ou à la destination finale. Il ne s'agit pas de ressources marginales, bien au contraire: ces chemins de fer sont une partie très importante du système dans son ensemble.

J'encouragerais votre comité à poursuivre ces démarches auprès du gouvernement et d'autres pour obtenir les renseignements voulus. Si vous avez besoin de plus de détails, je serai heureux de vous les donner, monsieur le président.

Le président: D'accord. Merci beaucoup.

Monsieur Hoback, vous avez cinq minutes.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Merci, monsieur le président et merci, messieurs, d'être venus ce matin et cet après-midi. Vous nous avez beaucoup éclairés.

Ma première question s'adresse à M. MacKay. Ce qui pose problème à la ferme, c'est le niveau de service. Ce qui me gêne toujours, en tant que fermier, ce sont ces programmes informatiques comme Outlook qui ont un calendrier. Les gens des trains appellent pour nous dire: « Oui, le train va passer vendredi. Vous avez 24 heures pour le charger et si vous n'avez pas terminé après 24 heures, nous allons commencer à vous facturer pour une heure et vingt ».

Arrive le vendredi. Moi, le fermier, je charge tous mes camions le jeudi. Ma ferme est à trois heures et demie de la gare, alors je vais charger mes camions parce que je m'attends à ce que le train soit là le vendredi. C'est ce qu'ils m'ont dit et je le crois.

Mais voilà que le vendredi, mes camions sont là et votre train n'arrive pas.

Qui doit payer dans ce cas? Je sais qu'en ce moment, c'est le fermier qui paye. Mais qui devrait payer?

• (1315)

M. Cliff Mackay: C'est une bonne question. À mon avis, la nature des relations contractuelles dans ce contexte sera un des éléments clés de l'examen des services. Je vous avoue bien franchement que les règles diffèrent selon l'endroit, selon l'expéditeur et selon les circonstances.

Si les membres de mon association, et particulièrement les plus importants, insistent de plus en plus sur les frais de stationnement, c'est qu'un changement fondamental s'est produit dans le transport ferroviaire, particulièrement au cours des 10 dernières années: pour être productif, compétitif et rentable, il faut que le matériel soit toujours en circulation. La situation est la même dans toutes les autres entreprises de transport. Pendant de nombreuses années, l'un des principaux problèmes des chemins de fer, c'est qu'ils n'avaient pas un très bon bilan à cet égard.

M. Randy Hoback: Je dirais qu'il n'est pas encore très bon aujourd'hui et cela m'inquiète beaucoup. Monsieur Easter a mentionné les coûts que cela entraîne pour les agriculteurs, des coûts qui ne figurent dans aucun rapport. En tant que fermier, je pourrais avoir cinq ou six camions sur la route parce qu'aujourd'hui, ce n'est plus un camion de trois tonnes de grains que j'expédie, mais le contenu de trois ou quatre trains routiers doubles de type B. J'ai un voisin qui doit expédier trois de ces trains doubles par jour; inutile de dire que, quand vous avez des ratés, il a des ennuis.

Vous ne semblez pas le comprendre. Cela semble même vous être tout à fait indifférent. Je sais que vous avez mentionné le numéro de téléphone de ce type; si nous le publions dans *The Western Producer*, je vous assure qu'il recevra de nombreux appels.

M. Cliff Mackay: Et c'est très bien. C'est lui-même qui m'a dit plus d'une fois de demander aux gens de l'appeler directement s'ils ont à se plaindre du service de CP Rail.

M. Randy Hoback: Très bien. C'est bon à savoir.

Monsieur Schmeiser, vous avez parlé du financement sur stocks. C'est une question très importante. Moi, j'ai travaillé pour Flexi-Coil, puis Case New Holland. Comme Flexi-Coil s'occupe de transport ferroviaire sur de courtes distances, le financement sur stocks est très important.

Le ministre a dit qu'il espérait que FAC intervienne. Pouvez-vous nous dire ce qu'il en est?

M. John Schmeiser: Volontiers. Tout d'abord, en ce qui concerne le détail, nous sommes très reconnaissants que Financement agricole Canada ait vu le jour, parce que cet organisme offre le programme de financement au détail le plus compétitif dans l'industrie du matériel en ce moment.

Nous avons rencontré les responsables de cet organisme à maintes reprises pour les encourager à se lancer dans le financement sur stocks. Pour nous, le coût de leur financement n'est pas un obstacle, contrairement aux autres sociétés de crédit.

Pendant ces nombreux pourparlers, ils nous ont dit qu'ils n'étaient pas prêts pour l'instant à mettre en place un programme de financement sur stocks. Cela leur prendrait de 12 à 18 mois pour le faire. Ils devront mettre en place le système pour pouvoir offrir ce service à nos membres. Pour l'instant, ils vont se contenter d'adapter légèrement leur programme de prêt, ce qui est une solution à court terme essentiellement. Ils veulent prendre comme nantissement les terres et les immeubles, plutôt que le matériel.

Nous espérons que nos discussions permettront de trouver une meilleure solution.

M. Randy Hoback: Très bien.

Monsieur Mains, j'ai beaucoup exporté par le passé aux pays de l'Est et de l'Ouest de l'Europe. Je pourrais assurément vous parler de la famille MacDon et de son entreprise. C'est une excellente entreprise qui vend ses produits partout dans le monde. Vous l'avez mentionnée et indiqué qu'elle éprouve des difficultés. J'en avais

entendu parler entre les branches, mais vous êtes le premier à le dire clairement.

Que pourrions-nous faire à votre avis pour y remédier?

M. Howard Mains: Les membres de votre comité pourraient, entre autres, en parler au ministre du Commerce international qui doit rencontrer son homologue russe dans trois semaines et qui pourrait en discuter avec lui. Cela aiderait beaucoup. Qu'il s'agisse de la famille MacDon à Winnipeg ou des entreprises qui fabriquent les semoirs pneumatiques dans votre région, les entreprises en seraient très reconnaissantes.

M. Randy Hoback: D'accord.

N'ayez crainte Ron, je ne vous oublie pas.

Le chef de l'opposition ne cesse d'évoquer une taxe sur le carbone. Quels effets aurait une telle taxe sur votre industrie?

● (1320)

L'hon. Wayne Easter: J'invoque le Règlement, monsieur le président. Le député sait que ce qu'il dit est faux. Je ne sais pas pourquoi il s'entête à perpétuer ces mythes.

Une voix: Il l'a dit.

L'hon. Wayne Easter: Non, ce n'est pas vrai. Ça suffit, les gars. Passez à autre chose.

M. Randy Hoback: J'aimerais que le témoin puisse répondre à ma question, monsieur le président.

Le président: Monsieur Lennox, répondez brièvement si possible.

M. Ron Lennox: Le coût serait simplement refilé aux expéditeurs. Nous imposons une surcharge pour payer le carburant; comme le prix du carburant fluctue, nos clients peuvent payer plus ou moins pour l'expédition de leurs produits. Je pense que, s'il y a une taxe sur le carbone, il en coûtera plus cher d'expédier des marchandises.

Le président: Allez-y, monsieur Eyking.

L'hon. Mark Eyking: Merci, monsieur le président.

Merci à nos témoins d'être des nôtres.

La semaine dernière, nous avons reçu la Fédération canadienne des municipalités ici à Ottawa. Dans son rapport, elle décrit le piètre état de certaines routes secondaires et chemins de fer sur courtes distances... Elle estime qu'on approche du point où on ne pourra plus les remettre en état, ce qui aura des répercussions sur ces régions rurales. Vous avez expliqué combien de produits proviennent des collectivités rurales.

Que faut-il faire alors? Que devrait faire le gouvernement fédéral en ce moment, étant donné que nous sommes censés être en train de mettre en place cette infrastructure? Comment pourrions-nous investir davantage dans ces routes secondaires et chemins de fer sur courtes distances?

Par ailleurs, comment le gouvernement pourrait-il vous aider à améliorer l'efficacité de votre matériel, comme les locomotives et les camions? Certains autres pays essaient de mettre au point du matériel — on a parlé des tracteurs tout à l'heure — qui pourrait être moins énergivore lorsqu'il tourne au ralenti ou qu'il s'arrête, par exemple. Qu'est-ce qui pourrait aider vos industries à être plus efficaces et plus écologiques?

Voilà mes deux questions.

M. Ron Lennox: En ce qui concerne l'état des routes rurales, il s'agit d'une responsabilité provinciale, mais nous avons toujours estimé que le gouvernement fédéral pourrait faire mieux en affectant la taxe sur le carburant diesel à l'infrastructure des autoroutes dans le cadre d'ententes fédérales-provinciales. Aujourd'hui, la taxe s'élève à 4 ¢ le litre. Je dois vous avouer que ça fait quelque temps que je n'ai pas vérifié les chiffres, mais le gouvernement fédéral réinvestit une partie infime de cet argent dans l'infrastructure routière. Nous avons toujours dit que nous aimerions qu'une plus grande partie de cet argent revienne aux provinces, pour qu'elles puissent entretenir leurs routes.

En ce qui concerne les mesures précises que nous pouvons prendre, si je comprends bien votre question, pour rendre nos opérations plus efficaces, j'ai parlé des projets à venir, pour le passage aux frontières, des manifestes électroniques, et je pense que c'est bien. Il y a eu quelques ratés lorsque nous les avons mis en oeuvre, du moins lorsque les États-Unis les ont mis en oeuvre, mais nous allons surmonter ces problèmes, et ils seront utiles.

Je peux vous donner un exemple d'une mesure qui nous permettrait d'améliorer notre efficacité. Lorsque nos moteurs tournent au ralenti, pour que la cabine reste chaude ou froide, cela exige beaucoup de carburant. Il y a des dispositifs qui s'appellent des groupes auxiliaires de puissance, les GAP. À une époque, RNCan disposait d'un programme qui contribuait à financer ces dispositifs. Il s'agit du genre de programmes que nous aimerions. Nous aimerions aussi que les provinces autorisent une certaine discrétion en ce qui concerne le poids. Par exemple, si un GAP pèse 600 livres, ou 800 livres, il faudrait augmenter notre capacité de charge, parce que c'est de l'argent que nous perdons.

Il y a beaucoup de choses qui peuvent être faites.

L'hon. Mark Eyking: Êtes-vous en train de dire que ce doit être uniformisé partout au pays, parmi les provinces?

M. Ron Lennox: Qu'est-ce qui devrait être uniformisé?

L'hon. Mark Eyking: Les règles.

M. Ron Lennox: Certainement. Nous avons dix provinces, en plus des territoires. Chacune établit ses limites de poids et de dimensions, par exemple. Cela rend les choses très compliquées pour l'industrie du camionnage. Évidemment, nous travaillons également à l'étranger, et nous devons respecter les limites américaines.

En effet, il y a toutes sortes de choses contradictoires d'un endroit à l'autre du pays en ce qui concerne le secteur du camionnage.

M. Cliff Mackay: Pour ce qui est du secteur ferroviaire — j'ai déjà parlé brièvement des chemins de fer sur courtes distances — d'une manière pragmatique, les programmes sont prêts. Ce que l'on attend, c'est le feu vert politique. Cette décision doit venir directement des ministres provinciaux responsables du plan de relance et, du côté fédéral, bien sûr, du bureau du ministre Baird.

Honnêtement, nous sommes prêts. J'ai bien peur que nous nous retrouvions dans une situation de crise très rapidement, avec très peu de chemins de fer au pays. Si possible, nous aimerions éviter cette situation. Tout ce que le comité peut faire en ce sens...

En ce qui concerne la technologie, notre situation est très semblable à celle des camions. Nous consacrons beaucoup de temps et d'argent au rendement du carburant et travaillons à passer à ce que l'on appelle la norme EPA de type 4 pour les locomotives. Nous disposons déjà de systèmes d'arrêt, de locomotives hybrides pour les gares de triage et de toute une série d'autres technologies.

Il s'agit d'investir davantage de temps et d'argent dans le développement des technologies dans ces domaines. Nous deman-

dons au gouvernement fédéral d'investir davantage en R-D dans le domaine des transports. Le gouvernement a cessé ses activités dans ce domaine dans les années 1990, lorsqu'il a fallu affronter le déficit. Il reste deux petits programmes assez efficaces, mais ils ne sont pas aussi importants que le FRA et d'autres agences américaines.

• (1325)

Le président: Merci.

Monsieur Shipley.

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

Monsieur Lennox, j'ai une observation. Vous avez dit que vous aimeriez que le gouvernement fasse davantage avec la taxe sur l'essence. Je crois que vous avez parlé du diesel.

À titre de précision, il y a quelques années, la Fédération canadienne des municipalités avait demandé que la taxe soit rétablie à 5 ¢, comme c'était le cas auparavant. Cette mesure devait faire partie d'un programme dont nous avons accéléré l'étude, et aujourd'hui, les municipalités touchent l'intégralité de cette taxe de 5 ¢.

Honnêtement, les provinces perçoivent aussi une taxe. Je crois que vous conviendrez qu'elles ont également la possibilité de faire quelque chose dans le cadre de leur propre structure fiscale. Ce que nos prédécesseurs n'avaient pas fait, contrairement à nous, c'est augmenter les transferts aux provinces. Nous avons modifié la péréquation, ce qui n'avait pas été fait avant. Je crois qu'en ce qui concerne les mesures du gouvernement fédéral pour les routes, les municipalités et les provinces, nous en avons fait beaucoup plus que nos prédécesseurs n'en ont fait pendant des générations, honnêtement. Donc je pense qu'en ce qui concerne l'augmentation de la taxe sur l'essence, nous savons tous qu'il faut investir en infrastructure — dans les routes — et je crois que sur cette question, nous avons fait nos preuves.

Monsieur Schmeiser, vous avez parlé plus tôt de la Californie et des moteurs « Tier 4 ». J'ai peut-être mal compris, mais il semble que ce sont eux qui ont déterminé qu'ils utiliseraient ce type de moteurs.

Est-ce que ce sont des joueurs assez importants pour choisir ce qui est nécessaire en Amérique du Nord, est-ce que tous les fabricants vont maintenant respecter cette décision, que cela soit ou non conforme aux exigences des provinces, des États ou du reste du pays?

M. John Schmeiser: Oui, tout à fait. La Californie est un marché agricole considérable. Lors de nos conversations avec des membres de l'association d'Howard, plus précisément John Deere, Case IH, New Holland, nous avons appris qu'ils n'allaient pas fabriquer deux moteurs différents. Compte tenu des problèmes financiers de certains autres États, ils ne vont pas reproduire les efforts de CARB, le California Air Resources Board. Ils vont simplement adopter ces normes, et cela aura un effet domino dans toute l'Amérique du Nord.

M. Bev Shipley: Quel genre d'effet domino comporte, en termes de coût, le passage du moteur « Tier 3 » au moteur « Tier 4 »?

M. John Schmeiser: Les gens de John Deere nous ont donné l'exemple d'un tracteur à quatre roues motrices de 400 chevaux-vapeur. Pour respecter cette norme « Tier 4 », le prix du produit augmenterait de 20 p. 100.

Une voix: Soixante mille dollars.

M. Bev Shipley: Encore une fois, ce qui est malheureux, c'est qu'il y a une personne qui prend cette décision et c'est le producteur principal qui en paie le prix, et il n'a pas de façon de refiler la facture à quelqu'un d'autre.

M. John Schmeiser: Absolument.

M. Bev Shipley: Cela fait partie d'un problème dont j'ai discuté avec vous et avec M. Mains. J'ai rencontré les concessionnaires et les fabricants et je leur ai parlé. Je vous dirais que si nous pouvons faire quoi que ce soit, vous pouvez peut-être nous faire d'autres recommandations. Nous comprenons l'importance de cet élément pour nos agriculteurs, l'importance d'avoir un financement équitable et accessible pour les concessionnaires, et pour les fabricants, qui en feraient profiter les concessionnaires, de sorte qu'ils soient concurrentiels.

Puis-je revenir sur une observation de M. Mains, je crois, au sujet de la Fédération russe? En fait, il y a un petit fabricant pas très loin de chez moi qui fabrique du matériel. J'ai été étonné de voir la quantité de matériel, en termes de pourcentage, qu'il expédie en Ukraine et dans l'Europe de l'Est.

Je crois que vous avez dit que la Russie offrait un rabais de 20 p. 100 sur les intérêts des prêts. Pouvez-vous m'en dire plus? Il s'agit de protectionnisme, j'imagine. Si vous achetez du matériel russe, vous jouirez d'un rabais de 20 p. 100 sur votre taux d'intérêt? C'est ce que vous dites?

• (1330)

M. Howard Mains: Oui, et l'autre chose que nous avons apprise des personnes qui se trouvaient là-bas la semaine dernière, c'est que le gouvernement a clairement dit aux acheteurs de matériel agricole que les banques ne financeront que le matériel fabriqué en Russie. Ce n'est pas couché sur papier, mais c'est une menace très clairement énoncée.

M. Bev Shipley: Alors que feront les agriculteurs pour ce qui est de l'accès? Je crois comprendre que les fabricants russes n'arrivent pas à en produire suffisamment pour leurs propres besoins.

M. Howard Mains: Vous avez parfaitement raison. La demande est énorme dans ce pays. C'est une occasion formidable pour les fabricants canadiens, surtout comme celui de votre circonscription. Nous avons ce potentiel inexploité, et leur marché intérieur n'est pas en mesure de répondre à la demande.

M. Bev Shipley: C'est parce qu'ils l'adorent, à cause de la qualité et de la valeur. Quand j'étais au Kazakhstan, c'est clairement ce qu'on nous indiquait.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Shipley.

Messieurs Mackay, Lennox, Mains et Schmeiser, je vous remercie d'être venus. Nous apprécions beaucoup vos contributions à notre étude, et je suis certain que vous allez vouloir lire notre rapport quand il sera terminé. Merci encore d'être venus.

La séance est levée.

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

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

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

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

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

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

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