



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

AGRI • NUMÉRO 025 • 2^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 9 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 9 juin 2009

• (1110)

[Traduction]

Le président (M. Larry Miller (Bruce—Grey—Owen Sound, PCC)): La séance est ouverte.

Je tiens à remercier tous nos témoins de comparaître aujourd'hui. Nous accueillons l'Association des banquiers canadiens, Financement agricole Canada et la Centrale des caisses de crédit du Canada.

Sachez que nous pourrions devoir nous absenter pour un vote. Vous entendrez peut-être des cloches peu après midi. Malheureusement, nous sommes obligés de participer, mais nous devrions avoir le temps de revenir et de terminer la séance. Je vous présente nos excuses à l'avance. Il se peut qu'il n'y ait pas de vote, mais il est probable qu'il aura lieu.

Sans plus tarder, nous passerons aux exposés qui sont de dix minutes ou moins par organisation. L'Association des banquiers canadiens est en premier. Qui voudrait commencer?

Allez-y, monsieur Wrobel.

M. Marion Wrobel (directeur, Développement des marchés et de la réglementation, Association des banquiers canadiens): Au nom de l'Association des banquiers canadiens, de ses 50 banques membres et de leur quart de million d'employés au Canada, je tiens à vous remercier chaleureusement de m'avoir invité à m'adresser au comité, au sujet de la compétitivité de l'agriculture canadienne. Je serai bref, afin de laisser du temps aux membres de l'ABC ici présents de répondre à vos questions. Je prends toutefois un moment pour replacer dans leur contexte le secteur bancaire et ses liens avec le milieu agricole et rural.

Il va sans dire que la prospérité des milieux agricoles et celle des régions rurales du Canada sont indissociables. Bien entendu, le secteur bancaire entretient des liens étroits avec eux. Environ le tiers des succursales appartenant aux banques membres de l'ABC se trouvent dans les régions rurales et les petites villes de notre pays et, par l'intermédiaire de ces 2 100 succursales, nos membres offrent une vaste gamme de produits et de services aux agriculteurs, à leur famille, aux fournisseurs de services auxiliaires et à la collectivité rurale en général.

Aux entreprises, les banques proposent des comptes de dépôt et des comptes courants, des produits d'assurance et de placement, des conseils financiers, ainsi que des prêts d'exploitation, des prêts à terme et des prêts hypothécaires. Aux particuliers en milieu rural, les banques apportent de l'aide pour épargner en vue des études de leurs enfants et de leur propre retraite, grâce aux fonds communs de placement, à des conseils éclairés et à des comptes spéciaux; elles leur proposent des marges de crédit, des prêts ainsi que des prêts hypothécaires, tout en répondant à leurs besoins quotidiens en matière de services bancaires. En somme, les clients des zones rurales ont accès aux mêmes services — aux mêmes prix — que les clients des grandes villes canadiennes.

Il est vrai que les banques appartiennent au secteur privé et que ce sont des organisations à but lucratif qui assurent des services financiers à leurs clients, mais il est également vrai qu'elles travaillent en étroite collaboration avec le gouvernement afin de mettre en place des voies d'acheminement pour un certain nombre de programmes gouvernementaux, comme le Programme de paiement anticipé, les prêts destinés aux améliorations agricoles et à la commercialisation selon la formule coopérative, de même que les comptes Agri-investissement et les prêts LCPA à venir. La collaboration s'étend aussi à un éventail plus large d'initiatives de crédit, notamment le PCE, le Programme de crédit aux entreprises.

Je traiterai dans quelques instants des services bancaires autres que le crédit, mais comme ce dernier préoccupe tout le monde ces jours-ci, c'est par lui que je commencerai.

Lorsqu'elles accordent des prêts à des ménages ou à des entreprises, les banques examinent la capacité de remboursement de l'emprunteur et prennent leurs décisions au cas par cas. Elles doivent toutefois prendre en compte également des conditions macroéconomiques, par exemple les perspectives du secteur d'activité de l'emprunteur, les perspectives économiques en général, leurs propres coûts de mobilisation des fonds, etc.

Une bonne part des prêts bancaires vont au secteur agricole: 18 p. 100 des sommes prêtées à de petites et moyennes entreprises sont destinées au secteur agricole, soit presque un dollar sur cinq. En moyenne, les montants allant aux producteurs agricoles et aux services auxiliaires sont plus élevés que dans d'autres secteurs, en raison de la forte intensité de capital et de terres que nécessite l'agriculture. D'ailleurs, la croissance des prêts bancaires a progressé en parallèle avec la croissance du secteur agricole. Entre 2001 et 2008, les banques ont accru leurs activités de prêt au Canada sensiblement au même rythme que l'augmentation de la production agricole. Le crédit bancaire a donc évolué en conformité avec le secteur et ses besoins.

En matière de financement, chaque banque se trouve en concurrence avec les autres banques, les coopératives de crédit, les caisses populaires, Financement agricole Canada, des sociétés de financement et des organismes gouvernementaux provinciaux. Globalement, à la fin de 2008, les banques avaient autorisé des prêts au secteur totalisant près de 30 milliards de dollars, sommes offertes à leurs clients. Les banques à charte ont fourni, en 2008, 39 p. 100 du crédit agricole total.

La nature du financement fourni par les banques a également son importance. En effet, elles sont les premiers fournisseurs de prêts non hypothécaires. En 2008, elles ont accaparé 51 p. 100 de ce marché, leur part atteignant presque 14,7 milliards de dollars. Comme ce type de financement est plus complexe que les prêts garantis par des biens, les banques doivent bien comprendre leurs clients et travailler de près avec eux au fil du temps. Aujourd'hui, le système bancaire canadien est reconnu dans le monde entier parce qu'il est sûr et solide, et ce, grâce à des pratiques de crédit prudentes et d'excellents principes de gestion du risque. Or, ce sont ces pratiques et ces principes que nous appliquons au crédit agricole. Et c'est aussi grâce à ces pratiques et principes que les banques canadiennes peuvent continuer d'offrir du crédit aux entreprises alors même que d'autres segments des marchés financiers se contractent. De plus, et comme le démontre l'expérience d'autres pays, non seulement une gestion du risque laxiste nuit-elle aux prêteurs, mais elle peut aussi avoir des répercussions néfastes sur les emprunteurs.

Comme je l'ai déjà souligné, les banques ne font pas que prêter de l'argent: elles établissent des relations d'affaires, et s'il y a un secteur où on peut le constater, c'est celui de l'agriculture. Grâce aux relations que nous créons avec nos clients agriculteurs et les intervenants agricoles, nous jouons un rôle de soutien important pour l'agriculture. Ces relations nous ont aidés à traverser avec nos clients les inéluctables sommets et creux qui vont de pair avec l'activité agricole.

• (1115)

Ces 10 dernières années, les agriculteurs ont survécu à l'ESB, à la grippe aviaire, à la sécheresse, aux inondations et font maintenant face au virus H1N1 et à l'étiquetage indiquant le pays d'origine. Lorsque surviennent ces événements incontournables, nous travaillons individuellement avec les agriculteurs, en tenant compte de leur situation personnelle, pour trouver des solutions durables qui servent leurs intérêts.

Il arrive que les banques aient des pourparlers plus difficiles avec leurs clients agriculteurs, de sorte que les agriculteurs puissent prendre la décision qui préserve le capital nécessaire à leurs activités. Le travail de l'industrie bancaire en de telles occasions témoigne de l'importance que nous accordons à ce secteur et de notre volonté à contribuer à sa viabilité et à sa compétitivité à long terme.

Si nos relations avec les agriculteurs sont solides, c'est que nous comprenons leur situation. Les banques embauchent des spécialistes professionnels en agriculture et des diplômés universitaires aptes à comprendre le secteur agricole et en font des directeurs de compte et des spécialistes qui conseillent les agriculteurs en matière de prêts, de prévisions économiques, de planification d'une entreprise agricole et de gestion agricole en général.

Directeurs de compte et spécialistes servent leurs clients en recourant à des moyens non traditionnels et à des technologies de pointe: ils se déplacent ou se servent d'ordinateurs portables pour rencontrer leurs clients afin que ceux-ci puissent consacrer plus de temps à leur entreprise et à leur famille. De plus, les banques affectent des ressources afin d'offrir des formations par l'intermédiaire de programmes comme l'école des banquiers tenue au Olds College. Il arrive souvent que ces directeurs de compte et spécialistes soient promus à des postes où ils deviennent responsables du crédit destiné au secteur agricole et de l'évaluation du risque.

Par ailleurs, nous offrons à nos clients des présentations sur la planification d'une entreprise et la planification de la relève, conçues pour le secteur agricole. Enfin, nous commanditons des événements

et des groupes d'agriculteurs, par exemple la Royal Winter Fair et le groupe 4H.

Monsieur le président, je suis ici avec mon collègue Bob Funk, et un certain nombre de banquiers sont assis sur le côté. Tous ont des histoires qu'ils aimeraient raconter au comité. J'espère qu'ils auront l'occasion de le faire, car chaque banque a ses propres produits.

J'aimerais vous remercier de nous avoir donné l'occasion de vous rencontrer. J'ai essayé de rester bref, mais nous aimerions parler au sujet de certaines initiatives du secteur, comme la gamme complète des services bancaires, les nouveaux produits de crédit souple, les initiatives visant les jeunes agriculteurs, l'éducation des clients, les services bancaires itinérants et un vaste réseau de distribution.

Nous serons heureux de répondre à vos questions. Merci.

Le président: Je vous remercie beaucoup. Je savais qu'un groupe de vos collègues des différentes banques était présent aujourd'hui. Comme il y a quelques sièges libres, vos collègues sont les bienvenus s'ils veulent se joindre à nous.

M. Marion Wrobel: Je vous remercie beaucoup, monsieur le président.

Le président: De rien.

Nous entendrons maintenant le témoignage de Financement agricole Canada, représenté par M. Stewart.

M. Greg Stewart (président et directeur général, Financement agricole Canada): Je vous remercie, monsieur le président.

Bonjour, honorables membres du comité. Je suis heureux de m'adresser aujourd'hui au comité permanent au nom de Financement agricole Canada. Je m'appelle Greg Stewart et je suis président-directeur général de FAC. Je suis accompagné aujourd'hui par Lyndon Carlson, vice-président principal, Marketing.

Nous sommes une société d'État financièrement autonome qui fournit des services financiers et d'affaires au secteur canadien de l'agriculture et de l'agroalimentaire. Cette année, nous célébrons le 50^e anniversaire de la société. Notre siège social est situé à Regina et nous assurons le service à la clientèle à partir de plus de 100 bureaux situés principalement dans les régions rurales du Canada. En outre, nous avons plus de 1 500 employés. Nous offrons, à prix concurrentiel, des solutions souples de financement, du capital de risque, de l'assurance, des logiciels de gestion, de l'information et la formation. Nos produits et services novateurs sont conçus sur mesure pour répondre aux besoins uniques de l'agriculture.

Au cours du dernier exercice, nous avons accordé plus de 18 000 prêts. Près de 25 p. 100 de ces prêts ont été accordés à de nouveaux clients. D'abord et avant tout au service des producteurs primaires, nous servons également les fournisseurs et les transformateurs le long de la chaîne de valeur agricole.

Nous savons de nos clients que l'un des facteurs clés pour évaluer les chances de réussite d'un producteur ou d'un agro-entrepreneur est sa capacité de gestion. Nous avons reçu des commentaires très positifs sur les programmes d'apprentissage de FAC. Plus de 25 000 personnes y ont participé au cours des deux dernières années. Notre portefeuille vient de connaître une 16^e année consécutive de croissance et atteint actuellement la barre des 17 milliards de dollars. Les profits de FAC sont réinvestis en agriculture sur la forme de prêts et de services qui profiteront au secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire.

L'agriculture est une industrie des plus diversifiées. C'est un secteur prospère malgré la situation économique mondiale alors que d'autres éprouvent des difficultés. Il y a huit à dix mois, la disponibilité du crédit soulevait des inquiétudes. Or, nous continuons de constater une très forte concurrence pour des prêts importants et de qualité élevée dans le secteur de la gestion de l'offre et, en règle générale, les craintes concernant le resserrement du crédit ne se sont pas matérialisées. Les institutions financières du Canada ont pris les mesures nécessaires pour assurer l'accès au crédit pour les producteurs et les agro-entrepreneurs canadiens. La société a accordé des prêts à des clients de toutes les régions du pays et œuvrant dans tous les secteurs, comme en témoignent nos résultats.

Notre portefeuille a connu une croissance de 14 p. 100 au cours de l'exercice 2008-2009 et continue de croître. Les décaissements nets se sont élevés à 5,1 milliards de dollars. Notre portefeuille a augmenté dans tous les secteurs, sauf le secteur du porc. La production primaire constitue notre activité principale et représente 88 p. 100 de notre portefeuille. Le reste, soit 12 p. 100, est constitué de prêts aux agro-entreprises et aux entreprises agroalimentaires.

Nous sommes conscients que de nombreuses fermes seront transférées à la relève au cours des cinq prochaines années et que de nouveaux agriculteurs se tailleront une place dans l'industrie. En fait, en 2008-2009, FAC a décaissé près de 1,6 milliard de dollars en prêts à de jeunes agriculteurs âgés de moins de 40 ans. Cela représente plus de 30 p. 100 du total de décaissements nets au cours de la dernière année. Ces jeunes producteurs sont novateurs et avertis sur le plan de la technologie et sont susceptibles d'essayer de nouvelles choses. Cette génération constitue l'avenir de l'agriculture canadienne. Nous savons que l'intérêt et l'enthousiasme pour l'agriculture s'acquièrent à un jeune âge. C'est pourquoi nous appuyons les jeunes agriculteurs à toutes les étapes, que ce soit des agriculteurs en herbe membres des 4-H et ou des étudiants de niveau collégial et universitaire, et que nous offrons des produits et services adaptés aux besoins des agriculteurs débutants qui empruntent pour la première fois.

Dans le budget fédéral de 2007, le gouvernement a annoncé qu'il allait consolider davantage ses emprunts. Il a mandaté certaines sociétés d'État, dont FAC, d'emprunter des fonds auprès du Trésor. Notre objectif n'est pas d'accorder des prêts aux taux le plus bas ni aux taux le plus élevé, mais plutôt d'être concurrentiels et d'offrir une alternative équitable aux producteurs et aux agro-entrepreneurs. Notre stratégie n'est pas d'offrir des taux inférieurs à ceux de nos concurrents afin d'accroître notre clientèle, mais d'offrir des taux concurrentiels. Nous croyons que nos clients apprécient nos produits novateurs, nos connaissances de l'agriculture et notre service à la clientèle.

FAC appuie l'agriculture et accorde des prêts dans tous les secteurs. Nous portons également une attention particulière au plan d'affaires des clients et des entreprises auxquels nous prêtons. Avant d'accorder un prêt, FAC effectue une évaluation approfondie. Nous tenons compte des risques liés au prêt et de la capacité de l'emprunteur à rembourser le prêt. Le nombre de comptes en souffrance à FAC est très bas depuis plusieurs années. Environ un quart de un pour cent du capital non échu est actuellement en souffrance, soit un pourcentage légèrement plus faible que l'exercice précédent. Nos clients sont déterminés à respecter les ententes de remboursement de prêt, même durant les périodes difficiles. Et, lorsqu'ils ne peuvent effectuer leurs paiements, nous utilisons notre programme de soutien à la clientèle afin de les aider à traverser ces périodes difficiles.

● (1120)

Je ne peux certainement pas prédire l'avenir de l'agriculture canadienne, mais il y a de l'optimisme au sein de l'industrie. En janvier 2009, nous avons présenté les résultats d'une recherche de FAC menée auprès de notre groupe consultatif Vision, un groupe composé de quelque 9 000 producteurs et agro-entrepreneurs des quatre coins du pays. L'optimisme prévalait dans ce sondage malgré la situation économique actuelle. Plus de la moitié des 4 300 répondants se disent optimistes quant à l'avenir de l'agriculture, soit une hausse de 1 p. 100 par rapport à l'année dernière. Près du quart des répondants prévoient prendre de l'expansion au cours des cinq prochaines années et deux tiers des répondants croient que leur entreprise est en meilleure posture, au moment de la réalisation de l'enquête, qu'elle ne l'était il y a cinq ans. Ce sont des nouvelles très positives.

Toutefois, il n'y a pas que de bonnes nouvelles. Nous reconnaissons qu'il existe des défis de taille. Les producteurs ont ressenti les effets de la volatilité des prix des produits de base et des intrants, et ces tendances devraient se poursuivre. Le dollar canadien s'est raffermi, ce qui a eu une incidence sur les entreprises qui dépendent du marché d'exportation. De plus, la Banque mondiale prévoit une baisse du commerce mondial en 2009, ce qui ne s'était pas produit depuis plus de 25 ans.

Par contre, les taux d'intérêt sont faibles et la valeur moyenne des terres agricoles au Canada a augmenté de 5,6 p. 100 au cours du dernier trimestre de 2008, soit la troisième plus importante hausse en pourcentage depuis 1997. L'ensemble des actifs des producteurs a donc augmenté.

Nous envisageons l'exercice 2009-2010 avec optimisme quant à la croissance des recettes et nous prévoyons une amélioration des marges dans les secteurs de la culture, du lait et de la volaille, et ce, malgré l'augmentation continue des coûts de production. Pour leur part, les éleveurs de porc et de bovin continueront de lutter contre des prix inférieurs à la moyenne sur cinq ans et des coûts des intrants supérieurs à la moyenne sur cinq ans. Comme votre comité le sait bien, la récente loi sur l'étiquetage obligatoire du pays d'origine constitue un autre défi que doit relever ces secteurs.

Pour terminer, nous mesurons notre réussite à celle de nos clients. Nous sommes privilégiés, car 50 000 clients ont choisi de faire affaire avec FAC, incluant environ 4 000 nouveaux clients l'an dernier. Notre solidité financière nous permet d'investir dans des initiatives qui ont pour objectif d'aider les producteurs et les agro-entrepreneurs canadiens à être plus concurrentiels sur la scène internationale.

Je vous remercie beaucoup de votre temps et de votre attention. Lyndon et moi nous ferons un plaisir de répondre à vos questions.

Le président: Je vous remercie beaucoup.

Nous entendrons maintenant Mme Skotnitsky, de la Centrale des caisses du crédit du Canada.

Mme Pam Skotnitsky (vice-présidente associée, Affaires gouvernementales, Centrale des caisses de crédit du Canada): Monsieur le président et membres du comité, je vous remercie de me donner aujourd'hui l'occasion de vous parler.

Je m'appelle Pam Skotnitsky et je suis vice-présidente associée chargée des Affaires gouvernementales à SaskCentral, l'association professionnelle provinciale pour les caisses de crédit en Saskatchewan. Cependant, aujourd'hui, c'est à titre de présidente du sous-comité agricole du comité national des affaires législatives de la Centrale des caisses de crédit du Canada que je présente devant vous. Je suis accompagné de M. Frank Kennes, vice-président au crédit de Libro Financial Group, une caisse de crédit située dans le Sud-Ouest de l'Ontario.

Avant d'aborder la question pour laquelle nous nous présentons devant vous aujourd'hui, permettez-moi de faire quelques remarques au sujet du rôle de Credit Union Central of Canada et, de manière plus générale, de celui du système des caisses de crédit du Canada.

Canadian Central est une institution financière fédérale qui fonctionne en tant qu'association professionnelle nationale et institution financière pour le bénéfice de ses propriétaires, soit les centrales des caisses de crédit provinciales et par l'intermédiaire de celles-ci, pour le bénéfice d'environ 440 caisses de crédit affiliées réparties dans tout le Canada, à l'exception de la province de Québec. Avec plus de 1 700 sites desservant plus de cinq millions de membres, 2 400 employés et 114 milliards de dollars en actifs, les caisses de crédit sont une composante importante de l'économie canadienne.

Les caisses de crédit canadiennes sont de dimensions et de formes variées, et fonctionnent dans presque chaque collectivité, y compris les grands centres urbains. De nombreux Canadiens choisissent les caisses de crédit comme institutions de première importance pour eux. En fait, un Canadien sur trois est membre d'une caisse de crédit ou d'une caisse populaire. Nous croyons que ces chiffres reflètent les valeurs et l'engagement solides du système coopératif envers le développement économique de ses communautés, dans les bons comme dans les mauvais jours. Cet engagement est illustré par notre présence continue dans plus de 380 collectivités canadiennes où la caisse de crédit est la seule institution financière qui existe. Cela est également mis en évidence par le niveau élevé des dons de bienfaisance de ce système, qui a atteint près de 36 millions de dollars au cours des dernières années.

Les caisses de crédit sont d'importants prêteurs au sein de l'économie agricole canadienne et dans le Canada rural, exception faite du Québec. En fait, au cours des 15 dernières années, la part des caisses de crédit sur le marché agricole a augmenté. En se fondant sur les données les plus récentes de Statistique Canada, la dette agricole en cours s'établit à l'heure actuelle à 47,3 milliards de dollars pour l'ensemble des provinces, hormis le Québec. Cette dette provient du financement fourni par les banques à charte, à Financement agricole Canada, les caisses de crédit et les autres petits bailleurs de fonds. Au total, les caisses de crédit comptent pour environ 5,37 milliards de dollars ou 10,9 p. 100. Ce chiffre, étant passé de 5,3 p. 100 en 1993 au niveau actuel, représente une augmentation considérable. En bref, les caisses de crédit ont plus que doublé leur part dans le financement de la dette agricole au cours des 15 dernières années.

Sur une base provinciale, les systèmes des caisses de crédit du Manitoba et de la Saskatchewan sont d'importants bailleurs de la dette agricole en cours, leur part s'établissant respectivement à 25,7 et 22,8 p. 100. Le système des caisses de crédit du Manitoba a affiché une croissance remarquable au cours des 15 dernières années, avec un taux moyen de croissance annuelle de 9,8 p. 100. Dans le même ordre d'idées, le taux moyen de la croissance annuelle au Manitoba a été de 10,3 p. 100 au cours des 15 dernières années. La part de marché du système en Ontario s'établit à 5,6 p. 100.

Concurremment, le système des caisses de crédit de l'Alberta finance 5,8 p. 100 de l'endettement de la province, les prêts agricoles ayant crû à un taux moyen annuel de 7,9 p. 100 au cours des 15 dernières années.

Canadian Central a passé en revue certains des témoignages récents devant ce comité et nous sommes conscients que vous avez entendu une vaste gamme de groupes formés de parties intéressées s'exprimer au sujet d'un grand nombre de questions. Cela dit, nous désirons nous concentrer sur le processus d'élaboration des politiques en relation avec l'agriculture et le secteur financier.

Au cours des dernières années, le gouvernement du Canada a de plus en plus fait appel aux institutions financières pour jouer un rôle important dans la prestation du programme agricole. Bien sûr, cela est manifeste dans les programmes de gestion du risque d'entreprise tel que l'ancien programme Compte de stabilisation du revenu net, le programme canadien de stabilisation du revenu agricole, ou PCSRA, et aujourd'hui AgriInvest. Les institutions financières sont essentielles à la prestation de programmes de garantie de prêt telle que la LPAACFC, la Loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles et à la commercialisation selon la formule coopérative, et on a déjà demandé aux institutions financières d'appuyer la création d'abattoirs pour doter le Canada d'une capacité à cet égard. De plus, il existe des programmes de paiement anticipé dans lesquels les institutions financières ont un rôle à jouer.

En dernier lieu, les modifications apportées à la politique liée à la société Financement agricole Canada continuent d'avoir une influence sur la manière dont les marchés financiers évoluent en relation avec l'agriculture. Canadian Central estime que l'approfondissement des relations entre les institutions financières et Agriculture et Agroalimentaire Canada aura un potentiel positif pour les producteurs agricoles, le gouvernement canadien et les institutions financières.

●(1125)

Cependant, nous sommes d'opinion que les programmes et les politiques agricoles qui empiètent sur les producteurs et les institutions financières ne peuvent réussir que si ces dernières sont intégrées au processus d'élaboration de la politique aux premières heures de l'élaboration de la politique plutôt qu'à la toute fin. Nous nous préoccupons du fait qu'en l'absence d'un dialogue approprié et régulier entre les institutions financières et le gouvernement, les résultats du programme et de la politique risquent de ne pas être optimaux.

Nous pouvons démontrer cela relativement à trois aspects de la politique: les réformes récentes de la LPAACFC, le déploiement du programme Agri-investissement et les développements récents relatifs à Financement agricole Canada.

Canadian Central considère que les récents projets de réforme de la LPAACFC présentés dans le projet de loi C-29 sont le résultat d'un dialogue fructueux. Précisons que lorsque le gouvernement fédéral a annoncé que le programme de la LPAACFC allait être annulé, les caisses de crédit et les autres parties intéressées ont été assez préoccupées. Canadian Central et les autres parties intéressées ont immédiatement amorcé un dialogue avec Agriculture et Agroalimentaire Canada au sujet de ces préoccupations, et le gouvernement a rapidement rétabli le programme et a entrepris des consultations avec les parties intéressées qui visaient à réformer la mesure législative en vigueur.

Dans le cadre des consultations, Canadian Central a proposé que les limites de la garantie des prêts soient augmentées, que le programme soit ouvert aux nouveaux producteurs agricoles, que les paramètres du programme soient modifiés pour améliorer l'admissibilité des coopératives et pour aider les nouveaux producteurs agricoles et faciliter le transfert intergénérationnel des propriétés agricoles. On a constaté avec satisfaction que bon nombre des suggestions ont été intégrées au projet de loi C-29.

À notre avis, c'est là un exemple d'un dialogue fructueux entre le gouvernement et les institutions financières qui bénéficiera, au bout du compte, à toutes les parties intéressées. La création des caisses de crédit résulte des premières phases de la réforme du programme et, il faut le reconnaître, c'est le gouvernement qui a suggéré de renforcer le programme.

Malheureusement, des discussions semblables n'ont pas eu lieu lors de l'élaboration de la politique concernant l'ancien programme canadien de stabilisation du revenu agricole et le nouveau programme Agri-investissement. Au contraire, les institutions financières ont été amenées à participer au dialogue avec le gouvernement au moment où celui-ci cherchait à leur transférer l'administration de certains éléments du programme. Cela n'a pas facilité certaines discussions et a retardé le déploiement des programmes car on a cerné des questions nécessitant une attention particulière.

Enfin, nous aimerions faire quelques observations au sujet de l'élaboration de politiques relativement à Financement agricole Canada.

Depuis que Financement agricole Canada a vu son mandat de prêteur prolongé en 2001, les caisses de crédit sont devenues de plus en plus préoccupées par la présence croissante de FAC dans le domaine du financement agricole et par la vitesse à laquelle FAC augmente sa part du marché. En fait, les caisses de crédit sont de plus en plus convaincues que Financement agricole Canada est à l'origine de la plus forte concurrence à laquelle elles font face sur le marché agricole.

Pour illustrer cela, en excluant la part de marché du Québec aux fins de comparaison, les organismes du gouvernement fédéral, surtout Financement agricole Canada, détenaient 28,2 p. 100 de la dette agricole en cours en 2008. En 1993, ce chiffre était d'environ 9,5 p. 100. Ce chiffre a considérablement augmenté avec le temps. En fait, au cours des 15 dernières années, le taux moyen de croissance annuelle a été de 10,8 p. 100.

Aujourd'hui, nous nous retrouvons devant une situation où des caisses de crédit situées dans des collectivités locales et à plus petite échelle ont à livrer concurrence pour obtenir la clientèle des producteurs à une grande institution financière appartenant à l'État, dont les taux de financement sont bas en raison de l'appui qu'elle reçoit du gouvernement et apparemment, grâce à des critères de souscription fréquemment plus larges que ceux que les caisses de crédit peuvent accepter sans risque. Dans certaines régions, la concurrence soutenue de la part de FAC menace l'avenir des caisses de crédit.

Disons-le clairement: notre préoccupation n'est pas la concurrence en soi. Les caisses de crédit font face à la concurrence du secteur bancaire tous les jours. Nous sommes pour la concurrence et nous nous en tirons assez bien.

À notre avis, il est peu probable que le gouvernement ait envisagé une telle situation comme résultat de sa politique ou qu'il ait sciemment conçu les règles du jeu pour favoriser FAC lors de l'ébauche des réformes de la loi. Cependant, il y a eu peu de

consultations, sinon aucune, avec le système des caisses de crédit ou les autres institutions financières dans la période précédant les réformes, et le processus parlementaire associé à l'adoption du projet de loi a été sérieusement tronqué.

• (1130)

Nous sommes d'avis qu'un tel résultat aurait pu être évité si le gouvernement canadien avait engagé un dialogue bien auparavant avec les institutions financières au sujet des réformes possibles de la Loi sur Financement agricole Canada. Un tel dialogue aurait pu être l'occasion d'explorer des pistes pour permettre à FAC, aux caisses de crédit et aux autres institutions financières de mettre en commun leurs forces et d'aider à rendre service aux producteurs agricoles de manière mutuellement avantageuse. Malheureusement, on a raté cette occasion. Bien entendu, c'est une question qui sera reprise à un moment donné par le gouvernement. Cependant, nous la soulevons ici afin de démontrer la nécessité d'établir un dialogue plus étroit entre les institutions financières et le gouvernement en ce qui concerne les problèmes agricoles lorsque des politiques sont en cours d'élaboration.

En guise de conclusion, nous tenons à vous remercier de nous avoir donné l'occasion de comparaître devant le comité et nous espérons répondre à toute question que vous pourriez avoir.

• (1135)

Le président: Monsieur Easter, vous avez sept minutes.

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

Bienvenue à vous tous.

Pam — je vais utiliser votre prénom parce que c'est plus facile à prononcer que votre nom de famille —, en ce qui a trait à votre argument concernant Financement agricole Canada, c'est une préoccupation que j'entends depuis un bon nombre d'années, non seulement la part de votre secteur, mais aussi des banques. Je suis d'ailleurs surpris que les représentants du secteur bancaire n'en aient pas fait mention. On semble craindre que Financement agricole intervienne dans d'autres marchés. La concurrence est une bonne chose, mais d'après ce que j'entends dire sur le terrain, Financement agricole aurait pour objectif de cibler des prêts à faible risque et d'attirer davantage de fonds sécuritaires, plutôt que de viser des prêts à risque élevé, comme c'était son but initial. À ses débuts, cet organisme prêteur avait pour mandat de fournir de l'aide sous forme de prêts à risque élevé, mais je sais que les choses ont changé au fil des ans et qu'il doit maintenant aller sur le marché pour obtenir de l'argent.

Alors, qu'en pensez-vous? Ce qu'on me rapporte est-il vrai ou faux? Les représentants du secteur bancaire ont-ils quelque chose à dire à ce sujet?

M. Frank Kennes (vice-président, Crédit, Libro Financial Group, Centrale des caisses de crédit du Canada): C'est exactement ce qui nous préoccupe. Comme Pam l'a dit, nous ne craignons pas la concurrence; à ce stade-ci, ce qui nous inquiète, c'est le coût de financement. C'est ce qui empêche pour l'instant les caisses de crédit et les banques d'accorder des prêts aux mêmes taux que Financement agricole; donc, de ce point de vue, la concurrence nous préoccupe.

L'hon. Wayne Easter: Marion.

M. Marion Wrobel: Merci, monsieur le président.

Pour mettre les choses en contexte, nous voulons que des sociétés d'État fédérales comme FAC soient régies par les mêmes principes qui ont été endossés dans le Cadre de financement exceptionnel que le gouvernement a annoncé dans son dernier budget. Le financement devrait être additionnel, c'est-à-dire qu'il devrait s'ajouter au financement accordé par le secteur privé. Le financement devrait être fondé sur les conditions du marché, c'est-à-dire qu'il devrait être conforme aux pratiques saines et prudentes qu'utilisent les institutions financières du secteur privé pour mener leurs activités. Le financement devrait viser les entreprises qui ont des plans d'affaires viables. Nous aimerions également qu'il soit inscrit dans un mandat d'intérêt public bien défini.

Par exemple, la Banque de développement Canada a un mandat d'intérêt public pour ce qui est de fournir un financement additionnel. Ainsi, lorsque le marché financier souffre de lacunes, elle devrait accorder les fonds qui manquent au secteur privé. Nous croyons que la BDC est régie par ces principes qui sont d'ailleurs très efficaces et qui devraient également s'appliquer à un organisme comme FAC.

L'hon. Wayne Easter: Avant d'entendre l'avis de Financement agricole — et j'imagine que M. Stewart a des commentaires à faire —, je tiens à préciser que j'appuie l'idée selon laquelle il est nécessaire d'avoir une société d'État fédérale pour accorder des prêts. Mais je peux vous dire, monsieur Stewart, que d'après mon expérience avec des agriculteurs en difficulté, j'opterais pour les banques à charte en tout temps. Quand les agriculteurs en arrachent, les banques sont disposées à négocier, ce qui n'est pas le cas pour Financement agricole. Avec les temps qui courent, je crois que c'est un aspect nécessaire.

Monsieur Stewart.

M. Greg Stewart: Merci.

Pour ce qui est du dernier point, je serais déçu si notre personnel agissait de la sorte. Notre mandat et notre but consistent indéniablement à travailler avec nos clients qui traversent une période difficile. Nous les appuyons. Nous déployons de façon proactive une stratégie de soutien à la clientèle auprès des producteurs qui sont confrontés à des défis — particulièrement, cette dernière année, dans les secteurs bovin et porcin. Dans tous les cas, l'agriculture est le seul domaine que nous desservons. Nous appuyons donc les producteurs de toutes les tailles, dans toutes les régions du Canada et dans tous les secteurs. Nous ne ciblons pas du tout les gros prêts ou les prêts de grande qualité. La valeur moyenne de nos prêts demeure inférieure à 200 000 \$. Nous comptons 50 000 clients, dont la moitié enregistrent des recettes brutes de moins de 500 000 \$ par année.

L'hon. Wayne Easter: Je ne veux pas vous interrompre, monsieur Stewart, mais je tiens à poser une autre question.

En général — et il s'agit d'un problème en cette période où les taux d'intérêt sont faibles —, je sais que les emprunteurs hypothécaires ordinaires ne retirent pas les avantages des faibles taux d'intérêt autant qu'ils le devraient. Je me demande si les représentants du secteur bancaire peuvent répondre à ma prochaine question sur les hypothèques et les prêts agricoles. Comme on le sait, les taux d'intérêt ont baissé. L'écart entre le taux préférentiel de la Banque du Canada et le taux préférentiel des banques ou d'autres prêteurs s'est creusé. C'est ce qu'on observe dans le secteur des hypothèques en général. Même si les taux d'intérêt ont chuté, la baisse n'a pas été aussi importante du côté des consommateurs. Est-ce le même cas pour les prêts agricoles?

Nous avons entendu dire au comité — et c'est dans le cadre d'une étude sur la compétitivité — que l'un de nos plus gros problèmes,

c'est que les agriculteurs peuvent être concurrentiels; ce qu'il nous faut, toutefois, c'est une politique en matière de concurrence. J'imagine que vous connaissez cette industrie en pleine crise aussi bien que nous parce que vous voyez les chiffres. L'industrie porcine et le Conseil canadien du porc ont demandé un paiement spécial de 800 millions de dollars, c'est-à-dire 30 \$ par porc, en fonction des chiffres de l'année dernière. Nous croyons que le gouvernement devrait leur accorder cette aide financière. C'est ce qu'on a fait pour l'industrie du boeuf quand elle était en difficulté.

L'industrie nous dit qu'elle ne peut pas survivre sans une injection importante de fonds. Elle ne peut plus recourir à des prêts parce qu'elle est à sec, comme vous le savez bien. Qu'envisagez-vous pour l'industrie porcine si le gouvernement n'intervient pas et n'accorde pas le financement qui nous permettra, à tout le moins, de concurrencer les États-Unis?

• (1140)

Le président: Monsieur Wrobel.

M. Marion Wrobel: Je crois que la question sur le taux d'intérêt a été adressée au secteur bancaire. Encore une fois, permettez-moi de replacer les choses en contexte.

Depuis le sommet atteint à l'automne 2007, le taux préférentiel de la Banque du Canada a chuté de 425 points de base. Le taux préférentiel des banques a chuté, pour sa part, de 400 points de base. C'est environ 95 p. 100 de la baisse enregistrée par la Banque du Canada. Quand les banques consentent des prêts aux ménages ou aux entreprises, elles ne puisent pas leurs fonds de la Banque du Canada; les fonds à court ou à long terme proviennent plutôt des dépôts de leur clientèle ou des marchés. Elles ont donc recours aux dépôts bancaires, aux CPG et à tout le reste. En moyenne, le coût de financement pour les banques n'a pas baissé autant que les 425 points de base. Pour le financement à long terme, c'est-à-dire sur une période de cinq ans, la situation a été assez difficile. Le coût a chuté d'environ 100 ou de 200 points de base dans certains cas. Le coût de financement est un facteur qui entre en ligne de compte dans le calcul du paiement d'un client. Les clients qui ont actuellement des contrats ou des hypothèques à un taux préférentiel majoré avec les banques ont vu leurs hypothèques baisser de 400 points de base. Il y a eu une baisse importante du montant payé, en moyenne, par les clients pour les prêts hypothécaires consentis par les banques.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Bellavance, pour sept minutes.

[Français]

M. André Bellavance (Richmond—Arthabaska, BQ): Merci beaucoup.

Madame Skotnitsky, je ne veux pas mal interpréter vos propos. Considérez-vous que la présence de Financement agricole Canada constitue une concurrence déloyale face aux institutions de crédit?

[Traduction]

Mme Pam Skotnitsky: Oui, exactement, comme je l'ai dit dans ma déclaration.

Nous croyons que FAC représente une concurrence injuste. FAC a accès à une source de fonds auprès du gouvernement du Canada, contrairement aux caisses de crédit. Quand nous cherchons à établir les taux d'intérêt débiteurs que nous pouvons offrir et le type de conditions, nous devons tenir compte de la source de notre capital ainsi que de la source de notre financement et de nos taux d'intérêt créditeurs; il faut donc prendre en considération tous ces facteurs au moment d'accorder un prêt à nos membres. Au bout du compte, il faut aussi tenir compte de nos impôts sur le revenu et de nos politiques dans le calcul du coût. Nous ne sommes pas en mesure de livrer concurrence sur le marché au même point que FAC.

M. Easter a fait une autre observation sur le fait qu'il y a un empiètement sur les prêts qui auraient pu être accordés par des caisses de crédit lorsque le membre aurait pu être admissible à un prêt auprès d'une caisse de crédit. Tout à fait: FAC n'est certainement pas le prêteur de dernier recours comme il était censé l'être; c'est notre plus grand concurrent sur le marché d'aujourd'hui. Les caisses de crédit font de leur mieux pour soutenir la concurrence. Dans les régions rurales en Saskatchewan ou — dans un contexte plus large — au Canada rural, nous nous retrouvons dans une situation où nous faisons face à un resserrement de la marge à cause des taux de la Banque du Canada, d'où notre incapacité de continuer à soutenir notre réseau de succursales. Nous devons donc tenter de trouver un juste milieu très difficile pour, d'une part, maintenir la vaste infrastructure dont nous disposons et, d'autre part, honorer les taux réduits que nous essayons d'accorder à nos membres.

• (1145)

[Français]

M. André Bellavance: Finalement, même si vous faites preuve d'imagination pour essayer de concurrencer, vous ne possédez pas les mêmes outils. Pour quelqu'un comme moi qui défends le milieu agricole, c'est une bonne nouvelle qu'il y ait plusieurs joueurs sur le marché et que les producteurs agricoles puissent obtenir des taux d'intérêt plus bas, bref, qu'il y ait la plus grande concurrence possible. Cela bénéficie aux producteurs agricoles directement. Votre reproche concerne plutôt les outils dont dispose Financement agricole Canada par rapport aux vôtres.

[Traduction]

Mme Pam Skotnitsky: Je suppose, en y regardant de plus près, que nous croyons que les sociétés d'État ont sans conteste un rôle à jouer quand les besoins ne sont pas satisfaits. En ce qui concerne les prêts agricoles, nous voulons intervenir. Nous n'avions pas considéré qu'il s'agissait d'un marché où les besoins n'étaient pas satisfaits. En fait, dans le cadre des efforts pour régler ce problème, nous avons rencontré Financement agricole Canada il y a plusieurs années parce que nous avons des groupes de caisses de crédit qui avaient un certain succès grâce à l'établissement de partenariats avec Financement agricole Canada. À ce moment-là, nous avons décidé d'encourager les caisses de crédit à établir des partenariats avec Financement agricole Canada. Dans les partenariats fructueux, la caisse de crédit accordait des prêts d'exploitation, alors que Financement agricole Canada accordait des prêts à terme. Il s'agissait de partenariats très efficaces. Ces partenariats se sont effrités dans les cas où FAC accorde même le crédit à l'exploitation.

Donc, FAC joue un rôle très dynamiques sur le marché, et c'est un marché difficile pour la survie des caisses de crédit. Le fait que FAC jouit de l'appui du gouvernement nous pose un véritable problème. Nous voulons jouer un rôle actif auprès de nos membres du secteur agricole et nous nous retrouvons dans une situation où nous avons les mains liées.

[Français]

M. André Bellavance: Monsieur Stewart, je suppose que vous voulez commenter. Les gens de Financement agricole Canada m'ont toujours dit que leur organisme voulait offrir des services complémentaires à ceux des banques, des caisses populaires ou d'autres institutions de crédit. Or, on vient d'avoir un autre son de cloche et j'aimerais connaître votre opinion.

[Traduction]

M. Greg Stewart: Merci.

Il y a bien des années, FAC était un prêteur de dernier recours et, en fait, elle a obtenu une injection massive de capitaux de la part du gouvernement fédéral. À l'époque, le gouvernement a demandé que FAC devienne une société d'État autonome et qu'elle soit concurrentielle sur le marché. Selon moi, c'est exactement ce que nous avons essayé de faire depuis. Nous ne sommes pas là pour devenir le bailleur de fonds à plus faible coût. Je vais vous donner quelques faits révélateurs qui vont montrer le contraire.

Nous avons un outil personnalisé de mise en commun des prix qui nous permet de suivre toutes les activités concurrentielles. Nous avons un comité, composé aux deux tiers de représentants des banques et des caisses de crédit qui cherchent à faire transférer les clients de FAC et l'autre tiers, c'est nous qui essayons d'attirer de nouveaux clients. Dans 70 p. 100 des cas, sur les 660 millions de dollars l'année dernière, nos taux d'intérêt étaient supérieurs à ceux de nos collègues ici présents. Dans 23 p. 100 des cas, nous avons jumelé notre taux d'intérêt pour garder notre clientèle et dans seulement 7 p. 100 des cas, notre taux d'intérêt était inférieur à celui offert par les autres membres ici présents.

Nous ne pouvons pas recevoir des dépôts. Quand nous avons fait la demande d'emprunter des fonds en provenance du Trésor, auprès du gouvernement, nous n'avons pas changé le taux du prix de transfert pour notre personnel. Cela signifie donc que nous avons continué d'agir exactement comme nous l'avions fait ces dernières années pour ce qui est de l'établissement de prix pour le personnel, afin de ne pas lui donner un avantage concurrentiel injuste par rapport aux banques ou aux coopératives de crédit. Nos clients nous disent qu'ils font affaire avec FAC parce que nous comprenons le secteur agricole, parce que notre personnel est totalement dédié à ce secteur et n'est pas appelé à intervenir dans une foule de petites entreprises et parce que nous sommes là durant les bons moments comme les mauvais. On a mentionné brièvement l'industrie porcine tout à l'heure. En avril dernier, le Conseil des producteurs de porc du Manitoba nous a décerné un prix nous qualifiant d'ami de l'industrie pour avoir été là pour eux, alors qu'elle avait l'impression que les autres l'avaient abandonnée.

Nous sommes donc là pour appuyer notre clientèle et l'aider à réussir et à faire croître ses affaires; 50 000 clients ont le choix de faire affaire avec n'importe quelle institution — et nous ne sommes pas une institution à services complets —, mais ils choisissent de venir nous voir à cause des connaissances de notre personnel et de son dévouement au secteur agricole, et non pas parce que nous leur offrons le plus bas prix en ville.

• (1150)

Le président: Merci.

Nous passons maintenant à M. Atamanenko pour sept minutes.

M. Alex Atamanenko (Colombie-Britannique-Southern Interior, NPD): Merci beaucoup, à vous tous, d'être des nôtres.

J'aimerais mettre de côté cette question, parce que j'ai une autre question qui a été soulevée par certaines des petites entreprises dans ma circonscription. Je me demande si vous pouviez y répondre en tenant compte des petites entreprises agricoles avec qui vous faites affaire.

Il s'agit du problème ou plutôt de la perception selon laquelle les banques cherchent à entrer dans le domaine d'Interac. De plus, je crois qu'Interac a fait une demande pour fixer des frais plus élevés. Apparemment, à l'heure actuelle, ce n'est que cinq cents la transaction; toutefois, si le Bureau de la concurrence donne l'aval, Interac pourra alors imposer des frais en pourcentage. En outre, les banques, d'après ce que j'ai cru comprendre, veulent participer à ce secteur.

Cela pourrait avoir un effet tout à fait dévastateur sur les petites entreprises dans nos petites collectivités, qu'il s'agisse de concessionnaires d'automobiles, de supermarchés ou de commerces d'instruments agricoles. Vous a-t-on fait part de commentaires là-dessus dans les collectivités? Avez-vous une opinion sur ce que je viens de dire? Pourriez-vous faire des observations à ce sujet? Je lance la question à tout le monde.

Monsieur Wrobel, vous pourriez peut-être commencer.

M. Marion Wrobel: Merci, monsieur le président.

L'ABC a comparu à une séance mixte du Comité des finances et du Comité de l'industrie de la Chambre sur cette question particulière; à cette occasion, quelques membres de l'ABC étaient présents afin de discuter de notre position. Je crois que ce que nous avons dit là-bas reflète la position de l'ABC et de l'industrie.

Nous sommes venus ici pour parler de l'agriculture. Nos membres ici présents ont de l'expérience et un savoir-faire dans le domaine de l'agriculture. Ce n'est pas un sujet que nous nous estimons aptes à commenter; nous n'avons pas les bonnes personnes pour ce faire. Si vous voulez vraiment savoir en quoi consiste la position de l'industrie bancaire, je propose que les membres du comité examinent la transcription des témoignages durant la séance mixte.

M. Alex Atamanenko: Qu'en pensent les représentants des caisses de crédit?

Mme Pam Skotnitsky: Je suis du même avis. Je ne pourrais pas faire des observations avisées sur la situation.

Un témoin: Nous nous ferons un grand plaisir de vous fournir notre communiqué précédent sur le sujet.

M. Alex Atamanenko: Qu'en est-il de Financement agricole Canada?

M. Greg Stewart: On ne s'occupe pas de ce domaine.

M. Alex Atamanenko: Juste pour être sûr d'avoir bien compris — même si ce n'est pas le but de la réunion —, vous n'avez pas de position ou d'opinion concernant l'effet dévastateur possible sur les petites entreprises dans nos collectivités agricoles.

Mme Pam Skotnitsky: Si je puis juste paraphraser la question pour être sûre de comprendre, je ne pense pas avoir l'information que vous recherchez, mais ce sont probablement les petites entreprises agricoles qui utilisent Interac comme méthode de paiement, et il y a un certain risque que le prix augmente, ce qui aura un impact sur les petites entreprises agricoles. Voilà le message essentiel. Je ne peux pas me prononcer sur notre position.

M. Alex Atamanenko: D'accord. Je voulais juste lancer la question pour voir si vous aviez des commentaires.

Pour revenir à la question soulevée par Mme Stotnitsky, vous n'avez pas dit grand-chose, monsieur Wrobel, sur Financement

agricole par rapport aux banques et aux caisses de crédit. Pourriez-vous faire quelques observations là-dessus, s'il vous plaît?

M. Marion Wrobel: Eh bien, j'ai mentionné que nous avons des principes généraux qui, d'après nous, devraient guider le comportement des sociétés d'État sur le marché. Par exemple, elles devraient avoir un mandat d'intérêt public bien défini et fournir un financement additionnel. Elles devraient accorder un financement de créneau. S'il y a des lacunes sur le marché financier, nous croyons que les sociétés d'État devraient intervenir.

Le gouvernement dispose d'une gamme de mécanismes pour accorder du crédit supplémentaire sur le marché, notamment les prêts LCPA, la Loi sur le financement des petites entreprises du Canada, la BDC et FAC. Nous appuyons ces types d'initiatives dans la mesure où elles se font à l'intérieur de paramètres d'intérêt public bien définis et qu'elles viennent compléter ce que fait déjà le secteur privé.

Si FAC agit à l'intérieur de ce cadre, nous l'appuierons. Maintenant, je pense que dans chacune des initiatives et des transactions de FAC, nous avons des membres qui ont certains problèmes relativement à certains éléments. Nos membres voudraient peut-être en parler — Dave Rinneard de BMO — mais je pense qu'en règle générale, s'il y a un cadre bien défini, nous sommes en faveur.

• (1155)

M. Alex Atamanenko: Allez-y.

M. David Rinneard (directeur national, Agriculture, BMO, Association des banquiers canadiens): Merci, monsieur le président.

En ce qui concerne Financement agricole Canada, ces dernières années, nous la considérons certainement comme un concurrent. Ce qui ressort de plus en plus, c'est que les institutions financières deviennent davantage les bailleurs de fonds complémentaires, alors que c'était l'opposé au début. C'est comme si le vide qui était initialement là n'existe plus, et il est comblé par le gouvernement fédéral plutôt que le secteur privé. Nous aurions certainement préféré renverser la situation et permettre à FAC de combler l'écart dans les cas dont Marion a parlé, c'est-à-dire pour nous compléter quand nous ne pouvons pas répondre au besoin ou quand il y a un risque additionnel que nous ne pouvons plus accepter.

M. Alex Atamanenko: Avez-vous quelque chose à dire, monsieur Stewart?

M. Greg Stewart: Absolument.

Notre mandat est d'être une société d'État autonome; c'est pourquoi nous ne nous contentons plus d'accepter uniquement les transactions qui n'intéressent pas les banques et les caisses de crédit. C'est ce que nous faisons il y a bien des années et, comme je l'ai mentionné plus tôt, nous avons fait faillite. Notre mandat est d'être concurrentiel.

Je dirais qu'il existe des lacunes dans l'industrie. Les 50 000 clients qui font affaire avec nous en sont la preuve. Nous sommes présents sur chaque marché au Canada, pour toutes les tailles d'entreprises et dans chaque industrie. Nous enregistrons notre plus forte croissance quand les temps sont durs, et cette dernière année n'a pas été une exception. Nos clients ainsi que d'autres ont l'impression qu'en période difficile, on s'intéresse de moins en moins au secteur agricole. Une des raisons pour lesquelles notre société a été créée et une des raisons pour lesquelles nous existons, c'est justement pour nous assurer qu'il y a un bailleur de fonds disposé à appuyer les exploitations agricoles familiales sur chaque marché et dans chaque secteur, et non seulement quand tout va bien, quand tout le monde voudrait s'impliquer dans l'agriculture, mais aussi durant les périodes difficiles. Et c'est ce que nous faisons.

M. Alex Atamanenko: Au fond, pour ce qui est du financement, vous êtes dans la même...

Le président: Monsieur Atamanenko, votre temps est écoulé. Si vous avez un mot de la fin, je vais vous accorder quelques minutes.

M. Alex Atamanenko: C'est juste une petite question. Vous êtes dans la même situation que Postes Canada, autrement dit: vous devez être autonome...

Le président: Si vous avez une question...

M. Greg Stewart: Oui.

M. Alex Atamanenko: Merci.

Le président: Merci, monsieur Atamanenko.

Monsieur Hoback, vous disposez de sept minutes.

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

Merci, mesdames et messieurs, d'être des nôtres aujourd'hui. Je sais que vous êtes tous très occupés. Le mois de juin est une période occupée de l'année pour tout le monde dans le secteur agricole, alors nous vous sommes reconnaissants d'avoir fait l'effort de venir ici.

J'aimerais aborder quelques questions. La première concerne le financement sur stocks et l'autre, la concurrence, dont nous venons de parler en général. Je vais commencer par la concurrence.

Je tiens à vous dire que les caisses de crédit sont la pierre angulaire de la Saskatchewan. Vous avez fait un travail exceptionnel. Une des particularités que nous aimons vraiment chez les caisses de crédit, c'est la capacité de parler à quelqu'un face à face et de prendre une décision face à face.

Ma seule préoccupation concernant les caisses de crédit à l'heure actuelle, c'est le ratio de certaines de ces petites succursales dans les petites collectivités. Comme il n'y a pas assez d'hypothèques ou de cartes crédits ou d'autres activités, la caisse de crédit ne peut pas maintenir une bonne position financière. Comment vous y prenez-vous pour traiter ce problème?

Mme Pam Skotnitsky: Le système s'occupe de ce problème par la régionalisation. Il y a des activités de fusion à la grandeur du Canada grâce à des partenariats entre différentes caisses de crédit qui se regroupent dans des centres régionaux. Le réseau des succursales est quand même appuyé, alors nous avons toujours des préposés pour offrir un service en personne, mais nous avons moins de caisses de crédit. Je vais utiliser les chiffres concernant la Saskatchewan parce que je les connais très bien. Lorsque j'ai commencé à travailler dans le système des caisses de crédit il y a 20 ans, nous avions 330 caisses de crédit; nous en avons maintenant 65.

Voilà la situation. Elles se fusionnent et diversifient leurs activités afin de répartir le risque pour qu'elles puissent continuer à oeuvrer dans le secteur agricole. C'est la solution que nous avons adoptée.

• (1200)

M. Randy Hoback: Vous seriez alors d'accord pour dire qu'il y a eu un problème pour certaines des petites caisses de crédit. Le volume des activités agricoles est beaucoup trop élevé pour le portefeuille, ce qui fait qu'elles ne pourraient tout simplement pas s'occuper de toutes les demandes. Est-ce exact?

Mme Pam Skotnitsky: Nous continuons d'être là. Nous avons répondu à la demande de prêts. Ce que nous faisons également, par l'entremise d'autres entités comme la Centrale des caisses de crédit du Canada et l'Association de services financiers Concentra, c'est de consortialiser des prêts pour être en mesure d'atténuer une partie du risque, et nous continuons dans cette voie. Les membres pourraient ignorer que le prêt a été consortialisé en coulisse, mais s'ils remplissent les conditions pour obtenir du crédit, nous sommes certainement en mesure de répondre à leurs besoins.

M. Randy Hoback: D'accord. Passons maintenant au financement sur stocks.

Nous avons beaucoup de petits fabricants dans l'Ouest canadien, comme Morris et Easy-On. Ce sont des gens merveilleux qui emploient beaucoup de personnes. Quand Textron s'est retirée de l'industrie en décembre dernier, il s'est créé une lacune que personne dans l'industrie bancaire au Canada ne semblait vouloir combler.

J'adresse ma question à M. Wrobel. Accordez-vous du financement sur stocks aux concessionnaires du secteur agricole? Avez-vous envisagé ce domaine?

M. Marion Wrobel: Je pense que c'est une question qui s'adresse davantage aux membres de l'ABC, et je vais commencer par Bob Funk.

M. Bob Funk (vice-président, Agriculture, Banque Scotia, Association des banquiers canadiens): Au cours des six dernières années, monsieur le président, nous...

M. Randy Hoback: Il faut être rapide, parce que nous n'avons que sept minutes, monsieur.

M. Bob Funk: ...entrepris une initiative assez importante pour financer les comptes débiteurs que les fournisseurs indépendants d'intrants agricoles...

M. Randy Hoback: Le faites-vous par l'entremise de financement lié aux numéros de série ou de marges de crédit générales?

M. Bob Funk: Nous le faisons par l'entremise de mécanismes de crédit afin de répondre au besoin du producteur.

M. Randy Hoback: Très bien, alors ce producteur achète une pièce d'équipement là où il y a un effondrement dans les marchés. Lorsque la pièce d'équipement est construite... Je vais utiliser Bourgault à titre d'exemple, parce que cette entreprise est située près de ma circonscription. Elle fabrique des semoirs pneumatiques d'excellente qualité, mais la préoccupation survient après que la pièce d'équipement a été fabriquée; l'entreprise peut la fabriquer en juillet et elle ne sera pas utilisée avant le printemps suivant. Les concessionnaires doivent avoir cette pièce d'équipement en inventaire pour pouvoir la vendre. Alors, ils font un peu de spéculation. Fondamentalement, ils se fondent sur la connaissance de leurs agriculteurs, qui va acheter quoi, ou ils se fondent sur les programmes à ce moment-là. Ils vont faire venir cette pièce en inventaire et Bourgault se fait habituellement payer, historiquement, par Textron et ensuite, l'intérêt serait payé par le concessionnaire ou par Bourgault, selon l'arrangement en vigueur.

Et ensuite, lorsque la pièce d'équipement est payée, Textron est payée; elle reçoit le capital et le taux d'intérêt, et FAC, ou quelqu'un d'autre, peut arriver et financer cet achat pour l'agriculteur, ou la coopérative de crédit, dans ce cas, également. Mais ce qui manque, c'est ce maillon. Ce maillon est lié à un numéro de série. Ce que je pense que beaucoup de gens ne comprennent pas, c'est que les banques viennent vous voir et vous disent qu'elles vont augmenter votre marge d'exploitation. Elles vont voir le concessionnaire et lui disent qu'elles vont augmenter sa marge d'exploitation, de 1 million de dollars à 2 millions de dollars, mais qu'elles vont l'augmenter d'environ deux ou trois points. Ce que le concessionnaire demande vraiment, ce n'est pas qu'on augmente sa marge d'exploitation, mais simplement qu'on lui accorde du financement en gros qui est lié au numéro de série. Alors, quand le semoir pneumatique arrive, la garantie, c'est le numéro de série de cette pièce d'équipement. C'est ce dont nous avons besoin dans l'industrie.

Simplement par curiosité, est-ce que certains d'entre vous ont examiné cette question ou allez-vous le faire? Je sais que FAC en parlait. Où en sommes-nous maintenant?

Greg, peut-être pourriez-vous débiter?

M. Greg Stewart: Merci.

Cette année, nous avons été nommé le fournisseur de détail et de location par excellence pour la Canada West Equipment Dealers Association, ce dont nous sommes très heureux. Nous avons travaillé avec John Schmeiser et Canada West pour essayer de trouver une façon d'aider les membres, en particulier les concessionnaires de petits fabricants, à surmonter les défis engendrés par le retrait de Textron, par exemple. Nous essayons d'utiliser certains de nos produits existants ou d'offrir un nouveau produit. Nous travaillons avec les concessionnaires sur une base individuelle. Notre capacité à l'heure actuelle est utilisée, comme ils le savent bien. Nous avons essayé de faire notre possible pour aider et nous continuerons à examiner avec eux la question pour l'année prochaine pour voir si nous pouvons élaborer un produit qui pourrait fonctionner.

Pour nous, c'est simplement une question de capacité et de temps. Nous sommes en train de procéder à une grande mise à jour de la TI et nous faisons face à une demande importante de la part des clients de l'industrie; alors, nous sommes occupés. Ils en sont bien conscients et nous continuerons de travailler avec eux pour essayer de trouver une solution.

M. Randy Hoback: Avez-vous un calendrier précis quand au moment où vous allez proposer quelque chose?

M. Greg Stewart: Nous n'avons pas de calendrier précis. Les discussions sont permanentes. Cela dépend en grande partie de la

complexité de la solution. Nous travaillons avec Canada West dans l'espoir de trouver quelque chose qui convienne.

M. Randy Hoback: Là où je suis un peu confus, c'est qu'il existe déjà un processus pour faire cela, et ce n'est pas uniquement Textron, d'autres entreprises le font également. Pourquoi asseyons-nous de réinventer la roue avec le reste des prêts et les choses du genre? Pourquoi n'examinerions-nous pas tout simplement ce processus et ne mettrions-nous pas les outils en place? Peut-être que je simplifie trop la question, mais pourquoi ne pas nous mettre au travail et apporter une certaine sécurité à cette industrie? À l'heure actuelle, il y a beaucoup d'instabilité parce qu'il manque tellement d'éléments.

• (1205)

M. Greg Stewart: Nous n'avons aucun des systèmes de suivi. Nous n'avons jamais fait cela. Historiquement, nous ne faisons pas le suivi des inventaires, comme c'est le cas pour les concessionnaires automobiles ou d'autres entreprises du genre, comme les banques le font. Nous n'avons pas cette expérience. Nous n'avons ni les compétences ni les systèmes qui permettent de suivre l'inventaire. Nous devons élaborer ces systèmes et attirer les gens qui ont les compétences nécessaires.

Dans l'immédiat, parce que la situation est arrivée juste ce printemps, nous avons dit que nous ne pouvions pas le faire maintenant, mais qu'on nous envoie les concessionnaires qui ont vraiment des difficultés et que nous allions voir si nous pouvons faire en sorte que nos produits existants fonctionnent pour eux, pour les aider à traverser l'année en cours.

M. Randy Hoback: Alors, il ne s'agit que d'une mesure provisoire pour cette année, rien d'autre?

M. Greg Stewart: C'est exact.

Le président: Très bien, votre temps est écoulé, monsieur Hoback.

J'ai une question avant que nous passions à notre deuxième tour. Je sais que j'ai eu une réunion avec certains d'entre vous dans une salle sur une question il y a quelques mois. Cela concernait une augmentation qui serait imposée lorsque viendrait le temps pour différents agriculteurs de renouveler leur marge de crédit, peu importe le taux préférentiel en vigueur. Et certains d'entre eux avaient négocié des ententes où ils pouvaient payer le taux préférentiel, ou le taux préférentiel plus 1 ou 0,5 p. 100, au quoi que ce soit d'autre. Mais tout à coup, on demande à un certain nombre d'entre eux d'augmenter cela de 2, 3 ou 4 p. 100, selon les circonstances.

Évidemment, j'ai entendu beaucoup de plaintes de la part de ces agriculteurs, et cela m'a troublé. Si je calculais combien d'argent j'ai payé en intérêt aux banques et aux coopératives de crédit au cours des années, cela ruinerait probablement ma journée, et c'est pourquoi je ne me donne même pas la peine de le faire. Il y a cette relation d'amour et de haine avec les banques, le gouvernement et l'assurance. Ils mettent les trois dans le même panier, mais malheureusement, nous avons besoin des trois.

De toute façon, à la réunion que j'ai eue avec certains d'entre vous, ce que j'ai constaté, c'est — et il en a été question aujourd'hui — que le coût pour emprunter de l'argent a augmenté partout dans le monde, et je le reconnais. Mais plus d'un banquier dans ma circonscription m'ont également dit qu'ils avaient reçu des ordres venant d'en haut leur disant de s'assurer de conserver le même niveau de profit. Je n'ai pas de problème avec cela; je sais que vous avez entendu cela de ma bouche.

Durant la crise de la vache folle, je me souviens qu'il y avait quelques banques qui, à mon avis, n'allaient pas faire des affaires avec certains producteurs dans un contexte difficile. J'ai soulevé la question auprès de l'Association des banquiers canadiens et les banques ont fait volte-face, ce qui est tout à leur honneur. Globalement, je n'ai pas beaucoup de plaintes sur la façon dont le système bancaire a traité les producteurs agricoles au cours de cette crise.

Mais cette fois-ci, je continue de voir ce que je pense être des taux d'intérêt majorés qui ne me semblent certainement pas tout à fait justifiés. Si vos taux d'intérêt sont plus élevés lorsque vous empruntez à l'échelle mondiale, alors vous devez refiler ça au consommateur. Mais c'est plus que cela. Comme à l'époque de la crise de la vache folle, lorsque les temps sont durs, tout le monde doit faire sa part et, à dire vrai, je ne vois pas les établissements bancaires et les établissements de crédit faire cela maintenant.

Est-ce que quelqu'un voudrait commenter mes propos?

Monsieur Wrobel.

M. Marion Wrobel: En plus de ce qui est arrivé aux marchés financiers — et nous savons tous que ce secteur a été fortement perturbé —, au cours des deux derniers trimestres, nous sommes entrés dans une des pires récessions de mémoire d'homme. Du côté des banques, je sais que les provisions pour créance irrécouvrable ont été majorées de manière assez substantielle. Nos pertes augmentent.

Dans mon exposé, j'ai dit que nous prêtions à des entreprises individuelles mais que les taux d'intérêt débiteurs sont affectés par le climat général qui existe actuellement. Et la récession signifie qu'un grand nombre de prêts sont considérablement plus risqués aujourd'hui simplement parce que ces emprunteurs évoluent dans un environnement qui leur est plus difficile. Je pense qu'une partie de l'augmentation des taux que nous exigeons reflète les coûts accrus que nous devons payer, mais qu'une partie reflète également le risque plus élevé qui est lié à cette récession.

Je ne sais pas si un membre de notre association aimerait ajouter quelque chose.

M. Brian Little (directeur national, Agriculture et agro-alimentaire, RBC Banque Royale, Association des banquiers canadiens): Je m'appelle Brian Little.

Comme tout le monde le sait, nous avons un processus d'examen annuel avec nos clients et nous évaluons chaque client en fonction de sa situation particulière. Dans certaines de ces situations où leur position s'est détériorée, oui, il pourrait être nécessaire que nous exigions une légère augmentation pour ce changement de situation par rapport à l'année précédente. Mais nous ne le faisons pas dans le cas de tout le monde. Nous le faisons uniquement dans les cas où nous constatons, peut-être, une détérioration.

En fait, si on regarde les six à huit derniers mois, nous avons continué de croître; alors, nous faisons des affaires encore plus au fur et à mesure que le temps avance et nous traitons avec davantage de clients, ce qui est notre objectif pour l'avenir. Nous voulons continuer de jouer notre rôle et continuer nos efforts pour atteindre notre objectif à cet égard.

• (1210)

Le président: Ma dernière observation, monsieur Little, en est une que je vous ai peut-être faite auparavant. En augmentant le taux d'intérêt sur le prêt de quelqu'un ou simplement sur une hypothèque ordinaire, en l'augmentant sur un prêt qui est moins que stable, au

quoi que ce soit, vous affaiblissez, en fait, la position du client. Et pour moi, le prêt est viable ou il ne l'est pas.

Monsieur Eyking, cinq minutes.

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

Je remercie les témoins de leur présence ici aujourd'hui.

M. Easter a parlé de certains des chiffres concernant la situation financière de l'industrie, qu'il s'agisse du niveau d'endettement plus élevé ou de la pénurie de liquidités, surtout pour les producteurs de porcs et de boeuf. Je pense que l'autre chose que vous voyez dans ce genre de situation, comme on l'a dit, c'est que certaines banques deviennent plutôt frileuses lorsqu'il s'agit d'accorder des prêts. Je pense également que beaucoup de jeunes agriculteurs potentiels commencent à regarder cette situation et se demandent s'ils veulent vraiment s'engager dans cette activité.

Ma question est la suivante: pouvons-nous avoir un meilleur environnement, surtout pour les jeunes agriculteurs, pour se lancer dans le domaine de l'agriculture?

Je me souviens d'un programme que nous avions auparavant et qui s'appelait CSRN. Je pensais qu'il s'agissait d'un très bon programme dans lequel participaient les banques, les agriculteurs et les gouvernements provinciaux et fédéral. C'était comme un petit pécule. Tout le monde y contribuait, en retirait quelque chose et le taux d'intérêt était intéressant. Je pensais que c'était un bon programme où vous aviez un peu de partenariat.

De plus, vous voyez maintenant en Europe et dans d'autres pays ce qu'on appelle, je pense, une hypothèque perpétuelle. Par exemple, pour un jeune agriculteur qui arrive, c'est une exploitation de 1 ou 2 millions de dollars. D'après ce que je crois comprendre, c'est que l'hypothèque suit la ferme; et là où vous avez les gouvernements, les banques et les jeunes agriculteurs qui collaborent ensemble, la pression n'est pas aussi forte. Cela n'est pas seulement dans l'intérêt du jeune agriculteur que cette ferme soit viable, mais c'est également dans l'intérêt de la communauté agricole et des gouvernements.

J'aimerais avoir des commentaires sur le programme CSRN que nous avons, mais également, pour l'avenir, y a-t-il d'autres choses qui existent pour encourager un meilleur arrangement financier pour les jeunes gens qui se lancent dans le domaine de l'agriculture?

M. Lyndon Carlson (premier vice-président, Marketing, Financement agricole Canada): Monsieur le président, nous constatons beaucoup d'intérêt chez les jeunes pour l'agriculture. Au cours de la dernière année, des 5,1 milliards de dollars de nouveaux déboursés que nous avons faits, 1,6 milliard de dollars ont servi à des prêts à des jeunes agriculteurs à titre de participants, alors nous savons que du côté traditionnel, il y a un intérêt élevé. En fait, dans un sondage que nous avons réalisé à la fin de l'automne, 67 p. 100 des agriculteurs canadiens ont dit qu'ils recommanderaient le métier d'agriculteur à leurs enfants...

L'hon. Mark Eyking: Je ne veux pas vous interrompre, mais les chiffres ne disent pas la même chose. L'âge moyen des agriculteurs est de plus de 50 ans, plus proche de 60 ans. Il se peut qu'il y ait de l'intérêt, mais cela ne correspond pas à l'agriculteur moyen.

M. Lyndon Carlson: Comme je l'ai dit, des nouveaux prêts d'une valeur de 1,6 milliard de dollars ont été accordés à de jeunes agriculteurs.

L'autre chose que nous avons, ce sont des produits uniques comme notre prêt Accélérateur qui permet à de jeunes agriculteurs de travailler spécifiquement avec un vendeur patient et d'obtenir un produit hypothécaire moyennant un très faible versement initial tout en ayant une capacité de remboursement solide à cause de la façon dont nous traitons le décaissement du capital.

Nous avons également des produits appelés prêt Liquidités plus et prêt Express où il n'y a pas de période prescrite pour le remboursement du capital. Pour les exploitations bien établies qui ne veulent pas d'une hypothèque à long terme et qui profitent du faible...

L'hon. Mark Eyking: Vous n'avez pas compris.

Le président: Monsieur Eyking, nous allons devoir partir ici.

Monsieur Carlson, pourriez-vous conclure, parce qu'un vote important requiert notre attention.

L'hon. Mark Eyking: Comment le gouvernement peut-il aider?

M. Randy Hoback: J'en appelle au Règlement, monsieur le président, je pense que nous devrions suspendre travaux dès maintenant pour aller voter.

• (1215)

Le président: Pouvez-vous finir rapidement, monsieur Carlson

M. Lyndon Carlson: Simplement pour dire que nous continuons d'appuyer les jeunes agriculteurs, non seulement par le biais des divers prêts, mais également par le biais de programmes de formation, de logiciels, et cela depuis les 4-H, jusqu'aux collègues et jusqu'aux prêts.

Le président: Merci beaucoup.

Mes excuses aux témoins, et merci beaucoup d'être venus. Nous devons suspendre nos travaux et nous avons dû vous interrompre au cours des 15 dernières minutes, mais nous devons partir.

Nous allons revenir ici immédiatement après les votes pour entendre notre prochain groupe de témoins.

Merci d'être venus.

• _____ (Pause) _____

•

• (1250)

Le président: Nous allons reprendre nos travaux. Nous avons déjà perdu un peu de temps et je m'en excuse auprès des témoins.

Nous allons commencer par Mme Robin Dawes de K&C Silviculture ltée. Vous avez 10 minutes ou moins.

M. Robin Dawes (gestionnaire de la pépinière, K&C Silviculture ltée): Monsieur le président, distingués membres du comité, merci beaucoup de l'occasion qui m'est donnée de faire cet exposé.

Bien que je sois ici à titre personnel, il est vraiment important que vous sachiez que je suis également ici pour représenter les producteurs pépiniéristes qui sont dans une situation semblable partout au Canada. J'aimerais consacrer les 10 prochaines minutes à faire en sorte que vous me connaissiez en corrigeant un cas d'erreur sur la personne et à vous expliquer comment cette erreur sur la personne a affecté la compétitivité des producteurs agricoles partout au Canada.

D'abord et avant tout, je suis une agricultrice et je suis ici pour représenter d'autres pépinières agricoles.

Un petit contexte historique s'impose. Au début des années 1980, la pépinière pour laquelle je travaille maintenant a obtenu le droit d'élargir son marché au-delà de la production de semis d'arbres à fruits greffés destinés aux exploitants de vergers en fournissant des arbres à la province de la Colombie-Britannique pour son programme de reboisement. Dans le mémoire que je vous ai remis, vous trouverez un article écrit en 1981 expliquant qu'en vertu de la Forestry Act, un certain nombre de pépinières ont été créées, en 1980, « toutes par des entreprises forestières sauf une exception notable: World Silviculture ltée, la première pépinière de semis entièrement indépendante de la province, créée l'an dernier par Oliver Nurseries (1975) Ltd. dans le sud de l'Okanagan ». Cet article fait référence à notre pépinière. Bien que son nom ait changé légèrement, la pépinière demeure la propriété de la même famille.

Le propriétaire, M. Ron Powell, a dû livrer une dure bataille pour obtenir le droit qu'une pépinière agricole ait accès à ce marché. Mais le fait d'aller chercher ce marché pour les semis nous a permis de devenir un employeur agricole stable pour environ 60 employés à temps plein dans la petite collectivité rurale d'Oliver dont la population s'élève à environ 4 000 personnes.

Il n'a jamais été question à cette époque que le fait d'aller chercher ce marché signifiait que nous devions abandonner notre état d'agriculteurs. En fait, notre pépinière demeure l'une des sept pépinières agricoles seulement au Canada à avoir obtenu la certification en vertu du Programme canadien de certification des pépinières administré par l'Agence canadienne d'inspection des aliments.

Nous avons survécu à la concurrence des pépinières des entreprises forestières qui peuvent déduire leurs pertes et leurs dépenses de leurs revenus forestiers. Nous avons survécu à la concurrence des pépinières provinciales privatisées qui, à titre de fiducies de revenu cotées en bourse, peuvent réduire le plus possibles leurs impôts et lever des capitaux à la bourse. Nous avons survécu malgré les hauts et les bas de ce secteur d'activité et nous avons réussi à étendre nos activités aux États-Unis.

Les pratiques anticoncurrentielles appliquées en vertu des programmes de stabilisation du ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire sont discriminatoires à notre égard, non pas à cause du produit que nous faisons pousser, mais à cause des gens à qui nous le vendons. Cela a compromis notre succès à long terme à titre de producteur agricole primaire indépendant qui exploite ce marché. Il se pourrait que nous ne survivions pas.

Au cours des ans, certaines pépinières indépendantes ont eu modestement recours au CSRN, mais leur admissibilité n'a jamais été remise en question. En 2002 et 2003, une série d'événements ont exercé une certaine pression financière sur ces pépinières agricoles. Certaines ont eu droit à des paiements en vertu du PCSRA, et certaines se sont vu refuser des paiements en vertu de ce même programme. Mais en 2006, on nous a réclamé le remboursement de ces paiements parce que nous n'étions pas une activité agricole aux termes de la Loi de l'impôt sur le revenu.

Nous avons été très rapidement en mesure de corriger ce malentendu et nous avons démontré que nous étions distincts et indépendants des pépinières des compagnies forestières. Lorsque nous l'avons fait, le ministère de l'Agriculture de la Colombie-Britannique n'a pas tardé à nous offrir ses excuses et a reconnu qu'il avait tout simplement oublié l'existence des pépinières agricoles entièrement indépendantes.

• (1255)

La province a changé sa position et a appuyé notre admissibilité au PCSRA. Mais la raison officielle de notre exclusion a changé. Reconnaisant que nous avons été mal identifiés comme une ramification d'une entité forestière, mais ne voulant pas corriger cette erreur sur la personne, on nous disait maintenant que nous étions exclus parce que nous exploitions un marché qui n'était pas de nature agricole simplement parce que le produit agricole primaire que nous produisons est vendu à quelqu'un qui l'utilise ou pourrait l'utiliser pour le reboisement. Je vous ai fourni une citation du ministre de l'Agriculture qui dit exactement cela.

On nous a également dit que si nous vendions le même produit, qui pousse côte à côte dans une serre, à n'importe qui d'autre, nous serions admissibles. Et effectivement, nos concurrents, qui vendent dans un marché différent, sont admissibles.

Notre organisme professionnel, la Canadian Nursery Landscape Association, et d'autres groupes qui ont également signé des lettres d'appui dans ce document ont rapidement vu comment cette mesure qui crée un précédent les affecterait si elle était mise en application. Imaginez la surprise des producteurs d'oléagineux de la Saskatchewan et des fournisseurs de biomasse agricole en Ontario et dans d'autres provinces lorsqu'ils ont découvert que bien qu'on les ait encouragés à vendre leurs produits dans les marchés de la bioénergie, un précédent a été créé qui met en péril leur admissibilité aux programmes de stabilisation du revenu agricole, parce que les choix relatifs aux marchés non traditionnels sont maintenant devenus un facteur dans la détermination de l'admissibilité aux programmes de stabilisation du revenu agricole.

Tous les organismes qui nous appuient reconnaissent que ce précédent contrevient aux alinéas 4(2)a) and 4(2)b) de la Loi sur la protection du revenu agricole et ne respecte pas la politique et les principes d'Agriculture Canada qui établissent que les entités agricoles ne devraient pas être exclues de l'admissibilité en vertu de la loi en raison des options de marché, mais qu'elles doivent être encouragées à le faire en vertu du programme pour diversifier le marché. J'ai également fourni des extraits de ces textes législatifs.

Toute personne raisonnable peut voir que le fait d'exclure les producteurs agricoles primaires uniquement et exclusivement en raison de leur marché est incohérent, que cette pratique contrevient aux principes de la Loi sur la protection du revenu agricole et qu'elle est anticoncurrentielle dans son préjugé à l'égard du marché.

De plus, dans le cadre des accords de mise en oeuvre, le gouvernement du Canada et les provinces se sont entendus — et cela est indiqué clairement dans les accords de mise en oeuvre — pour dire que toutes les dispositions de l'accord qui ne sont pas conformes aux lois fédérales ou provinciales n'entreront pas en vigueur tant que des modifications n'auront pas été apportées aux lois en question. Or, il n'y a pas eu de telles modifications.

Laissez-moi vous donner un exemple des répercussions immédiates de cette violation de la loi. Il y a deux ans, la production de semis en Colombie-Britannique seulement était de 270 millions de semis. Cette année, elle est de 185 millions et l'an prochain, on s'attend qu'elle sera de 139 millions. Bien que nous nous attendions à ce que les affaires reprennent au cours des prochaines années, la situation est assez semblable partout au Canada. Si ces demandes de remboursement et l'absence d'admissibilité à la stabilisation du revenu vont de l'avant en même temps que nos entreprises doivent faire face à la situation économique la plus difficile que nous ayons jamais affrontée, les pépinières vont disparaître — des pépinières ont

disparu —, des emplois seront perdus et de petites collectivités agricoles vont souffrir.

Et je veux que ce soit parfaitement clair: nous n'avons pas accès aux fonds de diversification de l'économie des collectivités forestières. Nous n'avons pas de revenus forestiers dont nous pouvons soustraire nos pertes. Nous ne sommes pas une fiducie des revenus cotée en bourse. Nous sommes des agriculteurs et nous produisons nos déclarations d'impôt en tant qu'exploitations agricoles. Nous vendons nos produits à la ferme. Nos entreprises sont situées sur des terres réservées à l'agriculture, et non pas sur des terres publiques ou des terres forestières privées exploitées sous licence.

Je vous demande de nous aider à corriger cette injustice résultant de cette erreur sur la personne et de reconnaître nos droits légitimes en tant qu'agriculteurs. J'en appelle à votre raison et je vous demande d'agir, en tant que comité, pour défendre les politiques et les principes législatifs fédéraux et d'appuyer notre accès aux programmes de stabilisation du revenu agricole, le tout fondé sur notre légitimité en tant que producteurs primaires indépendants.

• (1300)

Et c'est avec un sentiment d'extrême urgence — je dois insister là-dessus — que je vous demande d'intervenir pour faire en sorte que toutes les demandes de remboursement de ces fonds soient retirées immédiatement. Je vous demande d'imaginer comment diable un programme qui prétend défendre la communauté agricole et les agriculteurs peut soutenir cette violation injuste et anticoncurrentielle de la loi, des principes et de la politique du gouvernement fédéral et lui permettre d'agir comme un instrument de notre perte.

À mon humble avis d'agricultrice, c'est une question de confiance et d'honneur.

Merci.

Le président: Merci beaucoup, madame Dawes.

C'est maintenant au tour de M. James Mann de Farmers of North America. Vous avez 10 minutes ou moins.

M. James Mann (président-directeur général, Farmers of North America inc.): Merci, monsieur le président.

Je suis heureux de l'occasion qui m'est donnée de vous parler de questions de la plus haute importance pour la plupart des agriculteurs au Canada. Comme nous l'avons vu, particulièrement au cours de la dernière année, la position concurrentielle des agriculteurs canadiens comparativement à celle d'autres agriculteurs dans le monde avec qui ils doivent concurrencer pour vendre leurs produits s'est détériorée considérablement.

Avant de parler des détails de ces questions, je veux que vous sachiez que j'ai ici deux documents que j'aimerais déposer auprès de la greffière. J'espère que vous prendrez le temps de les lire. Ils sont plus complets que ce que je pourrai vous dire dans le peu de temps dont je dispose ici.

Je veux aussi vous parler un peu de la situation des engrais, question qui, je le sais, vous intéresse tous beaucoup, et vous dire pourquoi nous voyons un manque de compétitivité dans ce domaine. Mais je veux consacrer la plus grande partie de mon temps à vous parler du processus d'homologation des produits génériques dans le domaine de la protection des cultures, qui est une autre dépense énorme pour les producteurs de grains au Canada et une question que nous connaissons un peu et où nous sommes actifs sur le marché depuis un certain temps.

Certains d'entre vous ne connaissez peut-être pas beaucoup notre organisme, mais simplement pour vous donner une idée, nous négocions pour les agriculteurs à la grandeur du Canada. Nous sommes un organisme national qui accepte des membres et avec nos membres, nous travaillons au nom des agriculteurs pour rendre les règles du jeu équitables sur le marché. Généralement, le marché agricole se caractérise par de nombreuses grandes sociétés qui vendent leurs biens et services et qui achètent les biens et services des agriculteurs. Évidemment, nous avons des dizaines de milliers d'agriculteurs et seulement une poignée de ces sociétés. Et évidemment, un tout petit peu de théorie économique vous dira que ce marché est déséquilibré. Ce que nous essayons de faire, c'est d'équilibrer le marché.

Il est intéressant de constater que là où le gouvernement, y compris certaines agences, jouent un rôle, cela a contribué à ce déséquilibre du marché. Lorsque je parlerai de la protection des cultures et de l'homologation des produits génériques, vous aurez, je pense, une occasion historique d'infléchir l'orientation que nous prendrons dans tout ce domaine de la concurrence.

Inutile de dire que nous incarnons le mot « concurrence ». C'est notre travail. C'est notre mission que de rendre le marché plus concurrentiel et de rendre les agriculteurs canadiens plus concurrentiels par rapport à leurs voisins du sud et aux agriculteurs d'ailleurs dans le monde.

Les trois agences du gouvernement — l'ARLA, Financement agricole Canada et, évidemment, le Bureau de la concurrence — sont là et contribuent à faire de ce marché un marché plus équitable. L'une des raisons pour lesquelles nous existons aujourd'hui, c'est que nous ne pensons pas qu'elles ont fait leur travail du mieux qu'elles auraient pu le faire.

Pour parler maintenant de la question des engrais, je me souviens qu'il y a 20 ans, au moment où Veridian voulait fusionner avec Cominco et aurait ainsi détenu environ 60 p. 100 du marché, le Bureau de la concurrence avait estimé que de nouveaux joueurs viendraient sur le marché et que tout irait bien. Cela fait 20 ans que le Bureau de la concurrence m'a posé cette question et je lui ai répondu que ce n'était pas de cette façon que le marché fonctionnait et qu'effectivement, nous aurions des prix qui correspondent à ce que le marché peut supporter. Et la plupart d'entre vous savez que c'est ce qui arrive aujourd'hui; c'est le NOLA, plus le transport, plus une prime de risque. Et lorsque vous vous rapprochez de la période des semences, et qu'évidemment, vous ne pouvez pas utiliser la logistique pour amener le produit sur le marché, très souvent, vous allez avoir des prix qui sont encore plus élevés.

Lorsque nous sommes un pays exportateur et que nous avons une surcapacité dans l'Ouest du Canada, comment se fait-il que nos coûts soient beaucoup plus élevés que ceux des agriculteurs américains ou d'autres agriculteurs dans le monde? Nous sommes l'endroit le plus éloigné de la côte, alors, ils ont un avantage concurrentiel naturel pour fixer le prix que le marché pourra supporter. Nous devrions avoir certains des engrais les moins coûteux. Et nous présentons nos offres, mais ils ne réagissent pas. En fait, nous devons faire venir de l'engrais de Russie et du Moyen-Orient alors que nous avons le produit auquel nous pouvons avoir accès ici. Nous pouvons le faire venir par bateau, par train, par camion et quand même rivaliser sur le plan des prix et créer le marché dont les agriculteurs ont besoin pour pouvoir livrer concurrence.

Alors, on nous a posé la question il y a 20 ans. Évidemment, Veridian a fusionné avec Cominco pour devenir Agrium. Tout récemment, nous avons vu une demande — et nous avons été

interviewé sur cette question également — par Agrium et CF Industries. Nous disons: « Trop tard, les amis; le chat est sorti du sac. Cela ne fait plus rien maintenant. » Le prix du marché est encore celui que le marché peut supporter, et il est fondé sur le NOLA plus le transport. Et il n'y a pas grand-chose que nous puissions y faire, à moins que vous voulez que le gouvernement se mette à produire des engrais au nom des agriculteurs.

Mais il y a des marges considérables dans les engrais. Nous voyons les coûts de production par rapport au prix du marché qui sont presque le double de ce qu'ils devraient être si vous aviez une industrie véritablement concurrentielle et que les prix se rapprochaient davantage du coût de production.

● (1305)

À mon avis, il n'y a pas grand-chose que vous puissiez faire dans le cas des engrais. Nous faisons ce que nous pouvons. Nous avons fait venir quatre cargaisons de navires à Montréal. Nous avons fait venir le produit à Churchill. Nous avons probablement économisé entre 100 et 150 \$ la tonne, dans bien des cas, sur les engrais azotés. C'est le mieux que nous puissions faire. Je ne connais pas les réponses, mais à l'heure actuelle, vraiment, le mal est déjà fait.

Cependant, en ce qui concerne les produits génériques, nous avons l'occasion de faire une différence en termes de protection des cultures. Cela constitue évidemment la deuxième dépense en importance des agriculteurs aujourd'hui. Nous sommes dans une situation unique. Nous avons des règlements qui sont rédigés pour déterminer comment le processus d'homologation des produits génériques se fait au Canada. Je sais que l'ARLA attend et aimerait que quelque chose vienne du présent comité, parce qu'elle a fait l'objet d'un lobby assez intense par d'autres intérêts dans le secteur — et non pas par les agriculteurs, bien que nous essayions de faire un peu de cela.

Essentiellement, lorsqu'un produit n'est plus protégés par le brevet, un compétiteur devrait être autorisé à venir immédiatement sur le marché pour essayer de créer cette compétition. En août dernier, un projet de document provenant de l'ARLA indiquait qu'une fois qu'un produit sortait du marché et que le produit générique avait franchi avec succès les questions de santé et d'environnement auprès de l'ARLA, il pouvait entrer sur le marché immédiatement. En passant, c'est ce qui arrive aux États-Unis. Le fabricant de produits génériques peut offrir de payer et il est sur le marché dès le lendemain. L'offre de payer en ce qui concerne la compensation pour l'utilisation des données est toujours valable, parce que durant la durée de vie de l'homologation, il y a des données qui peuvent être nécessaires et, évidemment, ceux qui ont produit ces données devraient être compensés.

Cependant, l'ARLA laisse entendre qu'il pourrait peut-être y avoir un délai de 120 jours pour permettre à l'innovateur de négocier avec le fabricant de produits génériques et ensuite, si cela ne fonctionne pas, une autre période de 120 jours pour permettre un processus d'arbitrage obligatoire. En passant, il s'agit d'un processus d'arbitrage limité dans le temps, ce qui est une bonne politique qui pourrait être incorporée dans le règlement.

Le problème, c'est que les produits de protection des cultures sont saisonniers, et 120 jours peuvent signifier une saison complète. Prenez les graminicides; si vous connaissez Horizon ou Puma, le brevet sur ces produits tire à sa fin. La plupart des produits chimiques qui existent aujourd'hui verront leur brevet expirer prochainement, en passant, ou leur brevet est déjà expiré à l'heure actuelle. Et 120 jours peuvent signifier une année complète, ce qui, littéralement, représente des dizaines de millions de dollars.

Le comité a l'occasion d'exercer une certaine pression sur l'ARLA pour qu'elle dise comment et pourquoi les produits génériques devraient être en mesure d'arriver sur le marché immédiatement. On a laissé entendre qu'il pourrait y avoir un terrain intermédiaire. Nous proposons un peu de cela, mais nous avons besoin d'une certaine aide. Nous avons besoin de votre aide immédiatement. Elle espère en faire un règlement très prochainement. Je vous prie de vous renseigner sur ces questions et de voir ce qui peut être fait; parlez à vos amis à Santé Canada et à l'ARLA.

En terminant, monsieur le président, j'aimerais parler d'une étude qui a été effectuée par le campus de Ridgetown de l'Université de Guelph. Elle vient juste d'être publiée. Elle fait partie des documents que je vais déposer auprès de la greffière. On y compare l'Ontario et les États-Unis et vous verrez les écarts énormes qu'il y a dans les coûts des intrants de base — engrais, produits chimiques, semences, carburant. Qu'est-ce qui explique cela? Cela ne devrait pas exister. Regardez cette étude et, espérons-le, cela vous inspirera pour voir ce que l'on doit faire dans ce domaine.

Je veux terminer par la question du Bureau de la concurrence. Ce qui m'inquiète vraiment, c'est lorsqu'on regarde ce qui constitue le véritable moteur de l'économie du Canada, ce sont les petites et moyennes entreprises. Elles sont le coeur. Elles constituent le moteur qui permet à l'économie de croître.

Aussi loin que je me souviens, le Bureau de la concurrence a toujours favorisé, dans ses décisions, la grande entreprise par rapport à la petite entreprise. Il y a des raisons logiques qui expliquent pourquoi elle le fait. Nous voulons que nos grandes entreprises d'ici soient en mesure de concurrencer les autres grandes entreprises dans le monde. Malheureusement, lorsqu'ils font cela, et ils ont créé cela de telle manière qu'ils ont un contrôle sur une si grande partie du marché qu'ils peuvent imposer le prix que le marché peut supporter, ce qui affecte la compétitivité des petites et moyennes entreprises, y compris les agriculteurs, et cela nous rend moins concurrentiels dans le monde. Il faut faire cesser cela.

• (1310)

Au Canada, le bureau de la concurrence devrait avoir les mêmes pouvoirs coercitifs qu'aux États-Unis. Prenons les mesures qui s'imposent pour rendre notre économie concurrentielle, ce qui nous profitera encore beaucoup plus sur la scène internationale. Nos agriculteurs sont parmi les meilleurs au monde. Il faut leur donner les moyens dont ils ont besoin. C'est à ce titre que vous pouvez leur être utiles.

Merci, monsieur le président.

Le président: Monsieur Godin de Pampev Incorporated.

[Français]

M. Luc Godin (vice-président, Pampev inc.): Merci, monsieur le président.

Mesdames et messieurs, je vous remercie de cette invitation à cette séance du comité.

J'aimerais d'abord présenter brièvement Pampev inc. Il s'agit d'une société agricole fondée en 1980 à Québec, dont le produit principal est le semis destiné au reboisement.

Je voudrais profiter de ces quelques minutes pour porter à votre attention une situation préjudiciable aux producteurs de semis destinés au reboisement, exclus depuis 2003 du PCSRA et, tout récemment, des programmes Agri-investissement et Agri-stabilité. Cette situation conduit à un dysfonctionnement sur le plan de la position concurrentielle et de la compétitivité des producteurs entre eux, entre leurs produits et d'autres produits similaires.

En 2004-2005, après avoir fait une demande pour des mesures compensatoires en vertu du PCSRA, après avoir franchi les étapes administratives pour certaines, reçu des chèques pour d'autres, certaines pépinières se sont vues exclure du programme, refuser leur demande, demander de retourner les chèques et de rembourser des montants versés. Nous croyons que d'autres ont reçu les montants demandés et n'ont pas été inquiétées depuis, tout en recevant les montants prévus aux programmes subséquents, et ce, jusqu'à tout récemment, en 2009.

La première justification de l'exclusion de ces programmes provient du paragraphe 4.3.4 des lignes directrices du programme, intitulé « Ventes de bois et production d'arbres ». On y trouve les mots suivants: « aux fins de reboisement ».

De plus, on trouve dans des documents de l'Agence du revenu du Canada — le *Guide du revenu d'agriculture et les programmes Agri-stabilité et Agri-investissement* qui porte le numéro RC4060, le *Guide harmonisé des revenus d'agriculture et des programmes Agri-stabilité et Agri-investissement - Guide et formulaires conjoints* qui porte le numéro RC4408 et *Revenus d'agriculture* qui porte le numéro T4003 — le même texte, mot pour mot, que dans les lignes directrices. Dans un paragraphe, il est fait mention des boisés. Une pépinière n'est pas un boisé. Les semis sont généralement cultivés sous serres, entretenus, fertilisés, irrigués, suivis pour leur croissance, leur santé et leur qualité. Ces mêmes infrastructures de production se retrouvent chez des producteurs maraîchers, ornementaux ou horticoles, par exemple.

Un semis peut même être vendu soit pour le reboisement, l'afforestation, la renaturalisation de sols, la prévention de l'érosion, les brise-vent, l'énergie, l'éducation, l'ornemental ou même les cadeaux promotionnels. Souvent, le pépiniériste ne sait pas à quoi sont destinés ses produits. Le client peut en disposer à sa guise.

Les mêmes documents conjoints de l'Agence du revenu du Canada et du programme CSRN en 2001 et 2002 ne font pas mention d'une quelconque exclusion. Ce n'est qu'en 2007, dans les documents de l'Agence du revenu du Canada, « *Guide du revenu d'agriculture et les programmes Agri-stabilité et Agri-investissement - Guide et formulaires conjoints 2007* », que la mention « Arbres et des semis destinés au reboisement » paraît et fait partie des éléments non admissibles au programme. C'est intéressant, parce qu'on a rajouté le mot « semis ». Une définition d'un semis est un jeune plant provenant de la germination d'une graine, dont le diamètre, à la hauteur de poitrine, est d'au plus 1 cm, et la hauteur d'au plus 1,5 m. Le mot « arbre » est généralement employé pour des sujet de plus fort calibre. Auparavant, seul le mot « arbre » était utilisé. On parle de semis provenant de graines, mais souvent, un produit destiné au reboisement peut aussi venir de boutures, de boutures de racines, de bouts de branches ou même de culture de tissus. C'est une autre injustice créée par l'utilisation du mot « semis ». On peut faire une analogie: lorsque les produits d'aquaculture ont été exclus, on n'a pas exclu le saumon pour garder la truite, on n'a pas exclu les alevins par rapport aux poissons matures. En ce qui a trait aux poissons destinés au marché du frais, il n'y a pas eu de différence avec ceux qui étaient destinés au marché de la transformation, qu'il s'agisse des fumoirs, des tartinades ou même des gélules d'oméga 3 et des poissons pour l'ensemencement des plans d'eau, des lacs et des rivières. Il n'y a pas eu de différence.

Cela va plus loin aussi. En première page des lignes directrices, il est mentionné que lorsque des différences existent entre ce document et le texte de la Partie II ou de l'Annexe A de l'Accord fédéral-provincial-territorial sur une politique agricole, alimentaire et des produits agro-industriels — de mise en oeuvre —, les textes de l'accord ont prépondérance. Dans les textes de l'accord, aucune exclusion n'est spécifiée.

•(1315)

Les producteurs de semis se conforment en tous points aux exigences quant à l'admissibilité du participant et à la définition de revenu agricole.

Dans un manuel du PCSRA en vigueur depuis le 1^{er} janvier 2003, et dans ceux des années subséquentes, la seule exclusion est au point 10.8, qui dit que: « Les revenus et dépenses relatifs à la vente de bois ne sont pas admissibles. », ou encore que: « Les revenus provenant de ventes de bois ou d'activités agricoles menées à l'extérieur du Canada ne sont pas admissibles [...] ».

En aval et en amont des lignes directrices, on n'a pas la même interprétation des textes.

Tout au long des recherches que nous avons effectuées pour comprendre quand et comment nous avons été exclus, aucune évidence n'est venue nous confirmer la légalité de cette exclusion. En vertu de quel article de l'Accord-cadre fédéral-provincial-territorial une exclusion de cette nature peut-elle être décidée? Est-ce que la Loi sur la protection du revenu agricole de 1991 est respectée par l'accord, par les lignes directrices, en ce qui concerne les produits agricoles visés et les critères d'admissibilité? Dans cette loi, on note à l'alinéa 5(1)b), portant sur la teneur de l'accord, que l'accord doit prévoir les produits visés et les critères de leur admissibilité. Dans l'accord, aucune restriction n'est faite pour les semis — ni dans les lignes directrices, d'ailleurs.

Que s'est-il passé depuis la réunion de ce comité, le 7 novembre 2006, au cours de laquelle M. Danny Foster est venu confirmer que, dans le cas spécifique de producteurs de semis pour le reboisement, la condition d'admissibilité au programme était qu'il s'agisse de revenus agricoles tels que définis par l'Agence du revenu du Canada? Que s'est-il passé? On a vu paraître un nouvel élément dans le texte du manuel en vigueur le 1^{er} janvier 2007, pour l'année 2006, et je lis, au point 8.10: « Tree production for the purposes of reforestation is not allowable under the Program. » Par contre, le point 8.9, qui était là auparavant, demeure: « Income and expenses related to wood sales are considered non-allowable. » Il est intéressant de voir que, maintenant, on fait une distinction entre ces deux produits; elle n'était pas faite auparavant.

Dans le *Guide du revenu d'agriculture et les programmes Agri-stabilité et Agri-investissement - Guide et formulaires conjoints*, publié par l'Agence du revenu du Canada pour l'année 2007, on lit ceci à la page 19, dans le paragraphe des éléments non admissibles: « Arbres et semis destinés au reboisement ».

Monsieur le président, nous espérons seulement que notre présence devant ce comité ne contribuera pas à bloquer davantage nos démarches, mais bien à régler une situation où la compétitivité et la survie de certaines entreprises agricoles sont menacées.

Monsieur le président, mesdames et messieurs, je vous remercie de l'attention que vous avez portée à ces propos.

•(1320)

[Traduction]

Le président: Merci de ne pas avoir dépassé le temps dont vous disposiez, monsieur Godin.

Nous passons maintenant à la période des questions.

Monsieur Valeriote, Vous disposez de sept minutes.

M. Francis Valeriote (Guelph, Lib.): Madame Dawes et monsieur Godin, merci de votre présence.

Ma question s'adresse à madame Dawes et à monsieur Godin. J'ai lu avec intérêt la lettre que le Syndicat national des cultivateurs a fait parvenir au ministre Ritz le 25 octobre 2007. Il y est question de la sylviculture et de son exclusion. Dans un paragraphe, on aborde la version finale du passage justifiant l'exclusion. Il est ainsi libellé: « Les revenus et dépenses provenant de la production ou de la récolte d'arbres aux fins [...] de reboisement, ne sont pas admissibles dans le cadre du programme.

Il me semble que c'est la sylviculture qui est précisément visée. Avez-vous demandé au ministre la raison de l'exclusion? Sur quel motif s'est-on fondé? À mon avis, c'est à cause du marché de consommation finale, mais pourquoi la sylviculture est-elle exclue? En a-t-on donné les raisons?

Mme Robin Dawes: Si vous n'y voyez pas d'inconvénients, monsieur Godin, je répondrai en premier.

C'est pourquoi j'ai consacré beaucoup de temps à la question de l'identification erronée. Je crois en fait que c'est vraiment ce qui explique la situation. Nous n'avons pas eu l'occasion d'en parler directement au ministre de l'Agriculture. Par contre, nous avons certes pu en discuter avec les politiques dans notre province.

J'ai rencontré le sous-ministre de l'Agriculture de la Colombie-Britannique, qui s'est excusé et m'a admis ceci: « Nous ne savions pas que vous existiez. » Il a dit qu'on pensait que toutes ces pépinières produisant des semis aux fins du reboisement appartiennent à des sociétés forestières et pouvaient déduire leurs pertes de leurs recettes, ce qui est logique...

M. Francis Valeriote: Cependant, on ne vous a donné aucune raison justifiant votre exclusion, n'est-ce pas?

Mme Robin Dawes: La première raison qu'on nous a donnée, c'est que nous n'étions pas admissibles aux remises fiscales consenties aux entreprises agricoles. Nous avons pris les mesures pour corriger le tout. La deuxième raison est précisée dans la lettre de M. Strahl qui souligne que l'admissibilité est en fonction du marché de consommation finale de la production d'arbres. Et c'est là l'unique raison.

C'est donc le seul point sur lequel peuvent porter nos arguments et, selon nous, le marché de consommation finale n'est pas une raison légitime justifiant l'exclusion en vertu de la loi.

M. Francis Valeriote: Monsieur Godin, vous a-t-on donné une raison précise?

[Français]

M. Luc Godin: On ne nous a jamais donné de raison particulière. Je pense qu'il y a une méconnaissance de notre situation au sein de l'administration des programmes.

Par exemple, au Québec, le programme est administré par La Financière agricole du Québec. Même à La Financière, personne n'est capable de nous dire quand et comment nous avons été exclus.

[Traduction]

M. Francis Valeriote: Très bien.

L'un d'entre vous a-t-il calculé le montant auquel vous auriez eu droit si vous n'aviez pas été exclus? Auriez-vous présenté une demande d'indemnisation dans le cadre du programme Agri-stabilité?

[Français]

M. Luc Godin: Notre entreprise n'a pas été en situation de réclamer des bénéfices du programme depuis qu'il existe, parce que les conditions ont quand même été bonnes pour nous, mais d'autres pépinières au Québec l'ont été. En Alberta aussi, des compagnies l'ont été. C'est difficile d'indiquer un montant, parce que les gens n'ont pas encore fait leurs calculs.

[Traduction]

M. Francis Valeriote: Madame Dawes, est-ce également votre cas?

Mme Robin Dawes: Oui. La pépinière était l'une de celles qui ont reçu une indemnisation et qui ont dû effectuer un remboursement. Je cultive des semis en Ontario depuis plusieurs années et je sais que beaucoup de pépinières ontariennes étaient admissibles mais n'ont rien touché. Je suis au courant également que d'autres ont reçu une indemnisation mais n'ont pas été tenues d'effectuer de remboursement.

• (1325)

M. Francis Valeriote: Je voudrais poser à M. Mann une question sur l'étiquetage du pays d'origine. Je sais que cela ne figurait pas dans votre exposé de ce matin.

Les membres de notre comité ont eu l'occasion de se rendre aux États-Unis la semaine dernière pour y rencontrer le président du Comité l'agriculture de la Chambre des représentants. Certains d'entre nous lui ont parlé de l'étiquetage du pays d'origine. Nos agriculteurs nous avaient indiqué que les producteurs de boeuf recevaient en moyenne 100 \$ de moins par tête à cause des règles américaines sur l'étiquetage du pays d'origine.

Il a voulu nous faire croire que le problème n'a pas l'ampleur que nous prétendons. Il faut naturellement mettre à part la viande destinée aux hôpitaux ou aux établissements militaires, mais il n'en demeure pas moins qu'une distinction est établie entre le troupeau américain et le troupeau canadien — et que vous n'êtes pas tenus de nettoyer l'équipement. On met d'un côté le troupeau américain et de l'autre le troupeau canadien. M. Shipley ou même le président pourra confirmer qu'il s'agit d'une tactique de la part des entreprises de transformation américaines qui prétendent que l'étiquetage du pays d'origine devrait faire baisser le prix de nos têtes de bétail.

Avez-vous des commentaires à formuler sur ce point?

M. James Mann: Le cas échéant, cela nous indiquerait toute la collusion ou, si vous préférez, le peu de concurrence sur le marché américain. Si l'un était avantagé sur l'autre dans la vente de son troupeau destiné à l'abattoir, on pourrait penser naturellement que les prix montraient.

Je ne suis pas un expert de la question, mais on m'a demandé de prendre la parole devant plusieurs organismes agricoles américains, y compris R-CALF, pour parler de l'étiquetage du pays d'origine et des méthodes utilisées pour défavoriser le marché canadien afin que les producteurs américains maintiennent leurs coûts à un niveau raisonnable et puissent obtenir une marge de profit supérieure pour le boeuf américain. Je crois que c'est une tactique. J'ignore quelle est l'ampleur et la fréquence du phénomène, mais je sais que les abattoirs américains prétendent que les coûts sont plus élevés. Il ne suffit pas d'établir une distinction entre le troupeau américain et le

troupeau canadien, parce que les méthodes qu'ils utilisent ne concordent pas avec un tel système.

Je leur fais valoir d'être prudents dans ce qu'ils souhaitent parce que, si le produit canadien est étiqueté « Fait au Canada »... Notre boeuf et notre porc sont parmi les meilleurs au monde, et lorsque les consommateurs compareront le goût du boeuf nourri à l'orge à celui du boeuf nourri au maïs, la situation pourra s'inverser. Je dis cela en plaisantant parce que le marché a toujours raison. Actuellement, il y a un écart, ce qui ne devrait pas être le cas. J'ignore quelles sont les solutions, mais il faut certainement déployer davantage d'efforts pour convaincre les politiques américains de rétablir la situation.

Le président: Merci beaucoup.

Avant de donner la parole à M. Bellavance, je voudrais dire que, venant d'une région où le boeuf est nourri à l'orge, je ne ferai aucun commentaire. Mes collègues de l'Ouest et moi nous taquinons parfois à ce propos.

Je cède la parole à M. Bellavance, qui dispose de sept minutes.

[Français]

M. André Bellavance: Merci beaucoup de vos témoignages.

Monsieur Godin, j'ai eu l'occasion de vous rencontrer car vous êtes dans ma circonscription. Je suis honoré que vous soyez parmi nous aujourd'hui. Votre témoignage reflète les discussions que nous avons eues ensemble.

M. Valeriote a demandé au ministre d'expliquer pourquoi votre industrie était exclue. Je peux lui dire que j'ai écrit au ministre pour lui demander de nous donner la raison exacte de cette exclusion, mais je n'ai pas encore obtenu de réponse. Dès que je la recevrai, je pourrai la communiquer aux membres du comité.

Depuis qu'on a discuté de cette situation, j'ai l'impression que vous vous retrouvez dans les limbes de l'administration, qui vous a inclus, à un moment donné.

Des membres de votre industrie ont déjà bénéficié du PCSRA avant qu'il ne devienne Agri-investissement, etc. Certains d'entre eux ont dû rembourser l'argent qu'ils avaient reçu et d'autres n'ont pas eu à le faire; ce n'était pas très clair. Ensuite, on a apporté des changements aux directives afin de pouvoir vous tasser de plus en plus dans un coin.

Pour la bonne compréhension du comité et de ceux qui liront nos comptes rendus — je suis convaincu que les gens d'Agriculture et Agroalimentaire Canada les lisent —, pouvez-vous me dire si quelqu'un qui produit, par exemple, des sapins de Noël pour en faire la vente dans le temps des Fêtes est un producteur agricole qui a droit au PCSRA?

• (1330)

M. Luc Godin: Je pense que vous avez raison. Dans les documents de Revenu Canada, les producteurs de sapins de Noël sont définis comme des producteurs agricoles, c'est-à-dire qu'ils peuvent déclarer ce revenu comme un revenu agricole.

M. André Bellavance: Monsieur Godin, êtes-vous exclu si vous faites des semis de sapins de Noël?

M. Luc Godin: Si je fais des semis qui seront vendus aux producteurs de sapins de Noël, je ne suis pas exclu.

M. André Bellavance: Comment le gouvernement fait-il pour le savoir?

M. Luc Godin: On ne le sait pas.

M. André Bellavance: Vous-même, vous ne pouvez pas le savoir.

M. Luc Godin: On déclare nos revenus selon des codes de produits. On inscrit « pépinière » et « ornemental ».

Comme vous l'avez dit, il y a les limbes de l'administration, et on ne sait vraiment pas où on se situe. Quand on l'a demandé, on ne nous a jamais dit quand et pourquoi on avait été exclu, et quel texte autorisait cette exclusion.

M. André Bellavance: Je vais continuer à parler du même exemple. Quand les semis de sapins de Noël sont destinés à un producteur, vous me dites que vous n'êtes pas exclu, mais il n'empêche que vous en produisez en grande quantité. Vous ne savez pas exactement où aboutira votre produit.

M. Luc Godin: Non. Le même semis, la même espèce, peut servir à renaturaliser des sols. En Alberta, par exemple, beaucoup de ces semis serviront à refaire les sables bitumineux. Le même client peut acheter ces semis et les envoyer à des fins de reboisement, ou pour simplement replanter des friches. C'est du reboisement, c'est recréer une forêt. Ils peuvent également servir à protéger les sols et à des fins d'énergie.

Lorsque des plantations énergétiques seront faites avec ces semis, seront-elles exclues? Est-ce du reboisement? Rien n'est clair.

M. André Bellavance: À ce comité, vous avez été considérés comme des producteurs agricoles. Vous avez dit qu'en 2006, M. Danny Foster, d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, a comparu au Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire. M. Atamanenko lui avait parlé de la situation particulière des pépiniéristes. M. Foster a répondu que cela dépendait si Revenu Canada et Revenu Québec considéraient que les producteurs menaient une activité agricole, ce qui est votre cas. Vous êtes installé aussi dans l'Ouest canadien. J'imagine que la province où vous êtes installés vous considère...

M. Luc Godin: On est un producteur agricole depuis 1980.

M. André Bellavance: Il faut comprendre que tous les producteurs agricoles ne se qualifient pas nécessairement pour tous les programmes. M. Foster a dit que pour se qualifier, il fallait être considéré comme un producteur agricole par Revenu Canada, ce qui est votre cas.

Alors, comment se fait-il qu'on ait ajouté quelque chose pour vous exclure?

M. Luc Godin: On fait des démarches de bonne foi. On explique, on détaille, on argumente. Les gens reçoivent ces arguments-là et s'en servent un peu contre nous. C'est seulement par la suite que ça a été ajouté et détaillé de cette façon dans les textes relatifs à Revenu Canada, aux programmes Agri-investissement, Agri-stabilité et même au PCSRA. On ne prétendait pas ça auparavant, on l'interprétait comme ça, mais on l'a ajouté, comme pour fermer une porte.

M. André Bellavance: Madame Dawes, si j'ai bien compris, vous avez lu plus tôt un extrait d'une lettre provenant de M. Strahl, l'ancien ministre de l'Agriculture.

[Traduction]

M. Robin Dawes: Effectivement, il s'agissait d'une lettre que M. Strahl a adressée à la B.C. Landscape and Nursery Association en réponse à une demande de renseignements sur cette question. Mais tout comme la décrit Luc, nos demandes, vous savez, ont été remplies et traitées avant que nous ayons pu consulter les lignes de conduite portant notamment sur les semis.

À la question de savoir si on nous a donné une raison, je dois répondre qu'on nous a indiqué que le comité avait voté et nous avait

exclus. Il me semble qu'on tourne en rond, parce que le vote a été apparemment tenu, mais personne ne nous fournit le procès-verbal pour le confirmer. On nous a dit qu'on avait voté et que nous avions été exclus.

J'estime que, en vertu de la loi et des ententes de mise en oeuvre, on n'avait pas le droit de nous exclure par un vote, car on avait convenu qu'aucun de ces changements ne pouvait être apporté sans que la loi ne soit d'abord modifiée, et la loi n'autorise pas l'exclusion des producteurs agricoles en fonction du marché finale. J'ignore donc toujours la raison légitime pour laquelle nous avons été exclus.

• (1335)

Le président: Merci, monsieur Bellavance.

Nous passons à M. Atamanenko, qui dispose de sept minutes.

M. Alex Atamanenko: Merci à tous de votre présence.

En passant, Robin, je vous remercie de m'avoir fait visiter votre pépinière l'an passé.

Je voudrais obtenir une précision.

[Français]

Monsieur Godin, n'hésitez pas à émettre des commentaires.

[Traduction]

Si j'étais propriétaire d'une pépinière et si je vendais les semis que je cultive à une entreprise de reboisement, je ne serais admissible à aucun programme cette année.

M. Robin Dawes: Effectivement.

M. Alex Atamanenko: Que se passerait-il si, l'an prochain, je décidais de vendre mes semis qui serviront à des fins ornementales ou qui deviendront des arbres de Noël? Devrais-je utiliser le même formulaire pour obtenir des fonds?

M. Robin Dawes: C'est apparemment le cas, mais je dois ajouter que la situation est encore plus saugrenue. Cela s'est déjà vraiment pensé.

Nous avons vendu des arbres à des sociétés forestières — et je suis certaine que vous en avez déjà entendu parler en Colombie-Britannique. La plupart des sociétés forestières ont été autorisées à vendre des terres forestières à des promoteurs immobiliers. Par conséquent, même si nous pensions de toute évidence qu'ils étaient plantés sur ces terres à des fins de reboisement, ces arbres servaient en fait à des fins d'embellissement et d'aménagement paysager dans le cadre d'un projet immobilier. Nous ne pouvons cependant pas faire marche arrière et dire que l'utilisation finale de ces arbres n'est plus la même. Nous n'exerçons aucun contrôle sur l'utilisation finale les arbres que nous vendons. C'est donc encore plus que ce que vous avez décrit.

Mais je répondrai oui à votre question.

M. Alex Atamanenko: Vendez-vous vos produits habituellement à un intermédiaire qui les revend à une société forestière ou à un détaillant d'arbres de Noël? Doit-on divulguer à ce moment-là quel est l'utilisateur final?

M. Robin Dawes: Nous passons des contrats directement avec des sociétés forestières, notamment TimberWest, qui est devenue une société immobilière. Certains de nos producteurs vendent par l'intermédiaire de coopératives d'alimentation. En Alberta, on vend à des coopératives ou à des courtiers. En Alberta et aux États-Unis, on vend à des courtiers sans savoir à qui les semis seront revendus.

M. Alex Atamanenko: Je remarque que, dans votre mémoire, vous recommandez que toutes les demandes de remboursement de fonds cessent immédiatement. Quel est l'effet de l'exclusion sur les pépinières et quelles seraient les répercussions de ces remboursements? Voilà ma première question. Voici ma seconde: dans quelle mesure les pépinières agricoles sont-elles différentes des autres producteurs de semis vendus à des fins de reboisement? Je pense que vous avez tous les deux abordé ces deux aspects, mais je vous demandais peut-être de préciser votre pensée.

M. Robin Dawes: Je serai brève. Il n'existe aucune différence entre les pépinières agricoles et les pépinières spécialisées en aménagement paysager. Nos méthodes de production sont exactement les mêmes. En fait, comme Luc l'a indiqué, nous vendons nos arbres des mêmes serres et des mêmes banquettes. Ce sont surtout les conifères qui servent d'arbres d'ornement, notamment d'arbres de Noël.

Quelles sont les répercussions? Il y a une pépinière en Colombie-Britannique qui doit effectuer le remboursement demain mais qui est dans l'impossibilité de le faire. Les répercussions sont donc immédiates. Nous sommes exclus de tous les autres... Pour vendre nos arbres aux États-Unis, nous sommes tenus par la loi de la Colombie-Britannique de certifier qu'ils ne sont pas atteints du phytophthora ramorum. C'est un pathogène très répandu aux États-Unis. Pour vendre aux États-Unis, il faut le certifier. Cependant, comme nous ne sommes pas admissibles au programme de stabilisation des revenus agricoles, nous sommes l'une des rares pépinières qui ne recevraient aucune indemnisation si nous perdions notre produit comme cela fut le cas pour les producteurs de boeuf à cause de l'ESB.

Nous sommes assujettis aux mêmes règles: si le pathogène phytophthora ramorum se trouve dans notre serre, il faut isoler les arbres et les détruire. Les autres pépinières spécialisées en aménagement paysager reçoivent une indemnisation en pareilles circonstances, mais pas nous parce que nos produits sont destinés à un marché différent.

Comme les représentants des banques ont comparu devant vous, je voudrais ajouter qu'un responsable de mon dossier m'a déjà dit que je devrais m'estimer chanceux, que je devrais considérer cette indemnisation comme un prêt sans intérêt et que je devrais m'escompter de chanceux de recevoir des fonds sans intérêt. Malheureusement, si j'ajoute cette dette à mon niveau d'endettement à la banque, celle-ci ne voit pas les choses sous cet angle et je me retrouve soudainement à court de clauses restrictives. Même si mes modalités de remboursement sont abordables, je ne respecte plus les clauses restrictives. De nombreuses pépinières se retrouvent dans la même situation. Nous disparaîtrons.

• (1340)

M. Alex Atamanenko: Monsieur Godin?

[Français]

M. Luc Godin: Des banquiers ont comparu ce matin.

Si une entreprise qui demande un prêt est couverte par une assurance ou une protection quelconque, c'est un atout pour elle et pour le créancier. Présentement, les entreprises n'ont absolument rien de ce genre. C'était le cas auparavant, mais ça a été retiré pour une raison ou une autre.

Or, il nous est beaucoup plus facile d'obtenir un prêt si nous sommes en mesure de prouver que nous pouvons nous reposer sur quelque chose de concret en cas de problème.

[Traduction]

M. Alex Atamanenko: J'ai une dernière question. Je pense qu'il me reste environ une demi-minute.

Le président: Il vous reste une minute.

M. Alex Atamanenko: Si vous vendez vos semis à une entreprise qui les replante à des fins de remise en état des sites d'exploitation des sables bitumineux ou à des fins d'embellissement, vous seriez alors admissible en vertu du programme. Par contre, si vous vendez vos semis à une entreprise qui les replante et qu'ultérieurement les arbres seront coupés, vous êtes admissible. C'est là où réside la différence, n'est-ce pas?

[Français]

M. Luc Godin: En théorie, c'est ce qui constitue la différence. Or en Alberta, six pépinières vont vendre leurs produits à une coopérative, qui va pour sa part distribuer les arbres. Les gens de la pépinière ne savent pas si ces arbres vont être utilisés à des fins ornementales ou de reboisement, ou encore pour renaturaliser des sols. On ne le sait pas. C'est la même chose au Québec. Les arbres vont probablement être vendus en grande majorité au gouvernement, mais celui-ci peut aussi bien les assigner au ministère des Transports qu'à des écoles. Dans bien des cas, on n'est pas en mesure de suivre le parcours de ces produits.

[Traduction]

Le président: Merci infiniment.

Je cède la parole à M. Shipley, qui dispose de sept minutes.

M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC): Merci, monsieur le président.

Je remercie également les témoins de leur présence. J'ai bien aimé les échanges sur un domaine que je ne connais pas beaucoup: le reboisement.

Je voudrais poser quelques questions à M. Mann. J'essaie de comprendre quelque chose sur Farmers of North America Inc. L'an dernier, vous avez, je pense, établi un centre de distribution dans ma circonscription — à Wallaceburg, je crois. J'essaie de saisir le mode de fonctionnement. Votre organisation n'en a pas vraiment parlé. Quelles sont les modalités? Quelles sont les conditions pour devenir membres? Y a-t-il des frais d'adhésion? Qui en sont les membres? Fonctionne-t-elle comme une coopérative? Y a-t-il un conseil d'administration? Qui en est le propriétaire? À qui les frais d'adhésion sont-ils versés?

J'essaie simplement de comprendre. C'est une organisation importante, et je crois qu'elle achète pour le compte des agriculteurs.

M. James Mann: Oui. Notre organisation fait un peu plus qu'acheter pour le compte des agriculteurs. Nous disposons de nombreux moyens pour rendre le marché concurrentiel. Le regroupement d'entreprises — il ne s'agit pas uniquement de Farmers of North America — fait beaucoup plus que simplement négocier pour le compte des agriculteurs.

À nos débuts, nous ne pouvions pas permettre à nos membres d'être concurrentiels. Nous avons donc dû recruter et créer des coentreprises pour obtenir des produits pour le compte de nos membres. Nous avons envoyé nos appels de soumissions. En fait, nous avons fait la une du *The Western Producer*. En 2002, nous avons lancé un appel de soumissions pour un million de litres à des distributeurs, détaillants et fabricants sans obtenir une seule soumission. Le Bureau de la concurrence a été saisi de l'affaire et il a été établi que les fournisseurs n'étaient pas tenus de présenter une soumission s'ils ne souhaitaient pas.

Farmers of North America a donc dû faire preuve de passablement de créativité. Au fond, nous sommes une entreprise sans but lucratif dont mon frère et moi sommes propriétaires. Les frais d'adhésion s'élèvent à 600 \$ et sont renouvelables annuellement. Les agriculteurs de l'ensemble du pays peuvent devenir membres. Les frais d'adhésion étant renouvelables, les membres exercent donc en quelque sorte un droit de vote. Si notre organisation leur est profitable, ils renouvellent leur adhésion.

Nous sommes dotés d'un conseil consultatif composé de membres provenant de toutes les régions du Canada. Le conseil consultatif propose des mesures à l'organisation et formule des recommandations pour améliorer son fonctionnement.

Nous représentons à peu près 8 000 agriculteurs de l'ensemble du pays, ce qui équivaut à environ 15 million d'acres de terres productives. Nous ne nous occupons pas uniquement de fournitures agricoles. Nos membres nous ont demandé de nous lancer dans la commercialisation des grains. En passant, nous avons assisté à un congrès qui s'est tenu à Los Angeles sur les ingrédients alimentaires, de samedi à lundi derniers, et j'ai pris un vol de nuit pour être présent parmi vous aujourd'hui. Nous essayons notamment de trouver le moyen d'intégrer les lentilles, les pois chiches et les pois à des produits, et de les vendre comme ingrédients. Nous essayons de faire avancer nos membres dans la chaîne alimentaire. Nous savons donc une division alimentaire.

Nous travaillons dans le secteur des engrais. Dans le domaine de la protection des récoltes, nous avons une division qui s'emploie à obtenir les homologations nécessaires pour que nous puissions de nouveau importer des produits génériques pour livrer concurrence aux produits dont nous disposons déjà au Canada. Nous avons réussi à obtenir de l'ARLA les homologations nécessaires, ce qui n'est pas une mince tâche.

En outre, nous représentons également les céréaliculteurs et les éleveurs d'animaux de ferme...

• (1345)

M. Bev Shipley: Pour m'assurer de comprendre ce que vous venez de préciser, avez-vous dit que vous essayez d'obtenir un permis ou une autorisation afin d'importer des produits génériques parmi les produits brevetés?

M. James Mann: Auparavant, il y avait deux systèmes permettant d'importer... Le premier consistait à obtenir une homologation pour un produit au Canada: examen scientifique, vérification que le produit n'est plus breveté et compétitivité permanente sur le marché.

À la mise en œuvre du processus d'homologation dans les années 1980 — il était alors désigné sous l'acronyme HSP-2 —, il n'y avait aucune discipline tarifaire, d'énormes obstacles se dressaient sur le marché canadien et les agriculteurs avaient le droit de posséder et d'exploiter les produits importés lorsqu'ils coûtaient moins cher. Nous avons réussi avec le Glyphosate et plusieurs autres produits qui ont suivi le processus d'homologation.

On a fait des pressions énormes pour remplacer ce processus par un programme de groupe, et c'est là où en sont rendues les choses actuellement. Malheureusement, le programme de groupe est tout à fait inefficace. Il est fondamentalement boiteux et n'a aucune utilité sur le plan de la discipline tarifaire.

Dans le cadre du deuxième système, nous collaborons avec les fabricants de produits génériques des autres pays pour qu'ils obtiennent l'homologation au Canada, ce qui stimulerait la concurrence. Comme je l'ai déjà signalé, la majeure partie des

produits chimiques utilisés dans les exportations agricoles aujourd'hui ne sont pas brevetés et, le Canada ne constituant que 3 p. 100 du marché international, ces fabricants sont peu enclins à écouler leurs produits ici étant donné tous les obstacles qui se dressent devant eux ici.

Nous sommes naturellement différents, parce que nos membres nous disent vouloir avoir accès à ces produits au Canada, et c'est ce que nous nous efforçons d'obtenir.

M. Bev Shipley: Vous avez indiqué que vous représentez 8 000 agriculteurs, mais je n'ai pas bien saisi le nombre d'acres. Quelles que soient leur taille, les exploitations agricoles paient, je crois, un tarif uniforme annuellement.

Ce matin, nous avons accueilli plusieurs représentants d'établissement financier. Lorsque vous négociez pour le compte des agriculteurs — et je crois que vous faites concurrence aux coopératives à certains égards mais que vous vous distinguez d'elles à d'autres égards —, offrez-vous de l'aide financière à vos membres pour acheter les différents produits et les fournitures agricoles?

M. James Mann: En fait, je suis très heureux que vous souleviez la question, parce que nous offrons de l'aide financière par l'intermédiaire du programme AgLine de la société John Deere. Nos taux d'intérêt sont légèrement supérieurs à ceux du marché, mais c'est une source de financement utile. En fait, ils ne sont pas tellement plus élevés mais nous offrons une source de capitaux utile. Malheureusement, Financement agricole Canada, qui offre des outils de financement importants aux grandes entreprises de fournitures agricoles, passe des arrangements de ventes liées, en vertu desquels le crédit obtenu ne peut servir que pour leurs produits. En fait, cela réduit la concurrence.

Lorsque nous avons essayé d'obtenir ce genre d'arrangement pour nos membres avec Financement agricole Canada, la société d'État nous a perçu comme un concurrent de certains de ses partenaires, ce qui restreint la concurrence et les choix offerts aux agriculteurs sur le marché. Nous souhaiterions réexaminer le tout avec Financement agricole Canada pour que les agriculteurs aient droit à ces outils financiers qui leur permettraient d'acheter les produits qu'ils veulent au prix le plus bas, ce qui créerait une véritable concurrence.

Les moyens de financement posent problème aux producteurs de grains. C'est un problème important, même avec les prix d'aujourd'hui. En fait, la dernière fois que j'ai comparé devant vous, nous avons abordé brièvement la possibilité que les producteurs puissent, lorsque leur marge de crédit est déjà bien entamée, acheter les engrais un an et demi à l'avance. Vous voudrez peut-être acheter dès maintenant pour 2010, parce que, normalement, ce n'est pas le cas une année sur dix, notamment l'an dernier. Vous pouvez acheter d'avance, mais vous devez pouvoir compter sur des sources de crédits supplémentaires pour ce faire.

• (1350)

Le président: Votre temps est écoulé, monsieur Shipley.

M. Bev Shipley: Merci.

Le président: Monsieur Mann, vous avez parlé du Bureau de la concurrence, et vous savez que ses représentants ont témoigné ici, bien sûr. M. Mann ou les autres témoins, avez-vous des propositions à faire au comité sur les outils ou les modifications que vous souhaiteriez ou que vous estimeriez bénéfiques pour le Bureau de la concurrence?

M. James Mann: J'ai fait quelques observations à ce sujet dans le document que je vais remettre à la greffière.

En gros, je crois fermement qu'il y a une tendance au Bureau de la concurrence à pencher du côté des grandes entreprises sous prétexte qu'elles seraient plus efficaces au Canada que les petites entreprises, et les décisions qui sont prises semblent favoriser les fusions et les regroupements, ce qui par définition nuit à la concurrence. Je crois que le bureau a besoin d'outils d'enquête plus puissants. Quand on veut s'informer des facteurs en jeu, comme la dominance des prix, le refus d'approvisionnement, l'abus de pouvoir et tout le reste, il faut convoquer des témoins prêts à témoigner sur ces phénomènes. Si ces fonctionnaires n'arrivent pas à communiquer avec des témoins pour savoir ce qui se passe... Peut-être ont-ils les outils pour le faire mais qu'ils ne les utilisent pas, mais il faudrait à tout le moins qu'ils trouvent des réponses et qu'ils comprennent pourquoi le marché évolue de telle façon. Il n'y a aucune raison pour que nos produits et services soient offerts à des prix si élevés comparativement à ceux aux États-Unis. Ce n'est pas logique. Vous trouverez de plus amples renseignements dans mon document, bien plus que ce que j'ai le temps de vous expliquer ici aujourd'hui.

Le président: Madame Dawes ou monsieur Godin, avez-vous des observations à formuler?

Mme Robin Dawes: J'aimerais dire que j'admire les efforts que déploie le Bureau de la concurrence. Dans le cas qui nous occupe aujourd'hui, cependant, c'est un peu bizarre, parce que le ministre de l'Agriculture et le programme de stabilisation du revenu agricole favorisent plutôt la non-concurrence. Les principes et la loi sur la discrimination contre les producteurs en fonction du marché n'ont pas été mis en place pour rien. Dès que nous autorisons une violation à cette loi, nous créons un milieu de non-concurrence entre les agriculteurs.

Ce programme lui-même va à l'encontre des règles de la concurrence, et je vous demanderais de recommander vivement qu'il ne soit plus permis.

Le président: Si vous pouvez nous parler de ce qui nous a menés là, j'aimerais beaucoup le savoir, comme le reste du comité, je présume. Beaucoup d'éléments de cette étude nous ramènent d'une certaine façon au Bureau de la concurrence. Si notre comité veut présenter des recommandations au gouvernement, il serait bon que vous nous alimentiez un peu. Je dis toujours aux gens c'est une chose de soulever un problème, mais que c'est toujours mieux encore de proposer une solution.

Merci.

Monsieur Easter, vous avez cinq minutes.

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

Je vous remercie tous d'être parmi nous aujourd'hui.

Il est clair que le Bureau de la concurrence ne fait absolument rien dans le secteur agricole concernant les intrants agricoles. Il y a une expression dans le monde agricole que je pourrais utiliser pour dire à quel point c'est vain, mais je n'ose pas l'utiliser en contexte si officiel.

J'aimerais que nous parlions de votre domaine, monsieur Mann, les produits génériques. Je vais toutefois commencer par une observation sur les engrais.

Je crois vous avoir entendu dire que vous aviez fait venir quatre chargements de bateau d'engrais. Il y a des gens dans mon coin qui en importent aussi, surtout du triple-16 de Russie. À titre d'information, un cultivateur de pommes de terre qui a un champ de 400 acres économiserait 60 000 \$ en achetant cet engrais directement plutôt que des entreprises commerciales — et il n'y en a que deux grandes par chez nous. Seulement pour le triple-16, qui

vient surtout de Russie. La somme est astronomique. Quelqu'un, quelque part, fait de l'argent dans ce système.

Les entreprises qui vendent de l'engrais l'ont payé cher et veulent refiler la facture à prix fort aux agriculteurs. Je le comprends, mais les agriculteurs ne jouissent d'aucune protection contre cela. Il ne fait aucun doute que sur le marché, d'après ce que nous disent les producteurs, il y a beaucoup de pression: si l'on n'achète pas son engrais d'une des entreprises habituelles, on risque de ne pas avoir de marché pour ses produits en bout de ligne, dans ce secteur. Il faudra y regarder de plus près.

Vous avez parlé, au début, des produits génériques. Je crois que vous avez fait des propositions détaillées à l'ARLA sur l'homologation de produits génériques. Vous avez mentionné dans votre témoignage que selon les règles actuelles, nous ne pouvons pas avoir accès aux produits génériques aussi vite qu'aux États-Unis. Pouvez-vous vous expliquer? En gros, que notre comité devrait-il recommander à l'ARLA au sujet des produits génériques pour harmoniser nos règles à celles des États-Unis?

• (1355)

M. James Mann: C'est bien dit. Comment pouvons-nous harmoniser nos règles à celles des États-Unis?

Aux États-Unis, quand un produit générique répond aux critères scientifiques établis, qu'on a prouvé son équivalence et son innocuité pour la santé et l'environnement, on fait parvenir un formulaire au propriétaire des données afin qu'il puisse demander une indemnisation s'il y a lieu. Le produit peut faire son entrée sur le marché immédiatement après l'examen par l'EPA.

Au Canada, on nous propose une période de négociations de 120 jours après cet examen, et en cas d'échec des négociations, encore 120 jours d'arbitrage obligatoire.

L'hon. Wayne Easter: Comme je ne veux pas manquer de temps, je vous demande de me dire précisément ce qu'il faut faire. Je crois déduire que vous estimez qu'il ne devrait pas y avoir de délai de 120 jours, ni une ni deux fois, et que les produits génériques devraient être accessibles immédiatement aux mêmes conditions qu'aux États-Unis.

M. James Mann: Absolument. Nous devrions avoir le pouvoir de pénétrer le marché immédiatement après l'examen scientifique de l'ARLA.

Je peux vous expliquer un peu la logique derrière la position de l'ARLA. Il peut y avoir une indemnité à verser au propriétaire des données qui a innové au Canada. L'ARLA craint qu'une entreprise fasse son entrée sur le marché et qu'en 240 jours, elle réussisse à faire des profits et à se sauver sans payer l'innovateur. Cela n'arrive pas aux États-Unis.

Il y a une inquiétude, et d'une manière ou d'une autre, d'autres grandes entreprises ont convaincu l'ARLA que c'était un problème ou que ce pouvait en être un. Il y a pourtant des moyens de l'éviter. Supposons qu'un produit générique entre sur le marché ici. L'entreprise aura probablement passé trois ans et dépensé un million de dollars à faire homologuer son produit. Est-ce qu'elle va s'enfuir après un an de commercialisation? C'est très improbable. Il y a des façons d'obliger l'entreprise à placer de l'argent en dépôt légal. Ce serait une solution mitoyenne, que nous avons proposée.

Chose certaine, il nous faut des règles du jeu équitables si nous voulons favoriser la concurrence des produits génériques au Canada, et cela signifie qu'ils doivent faire leur entrée sur le marché dès que le brevet cesse de s'appliquer.

Le président: Monsieur Easter, votre temps est écoulé.

Il est maintenant 14 heures, et la période des questions va commencer dans un instant, donc nous allons nous dépêcher de nous y rendre.

Je remercie tout le monde d'être venu ici aujourd'hui. Nous allons attendre avec impatience les documents écrits que vous voudrez bien nous présenter, surtout si vous avez des propositions à nous faire. Je vous remercie beaucoup de vous faire concurrence dans notre étude sur la compétitivité.

Nous nous reverrons jeudi. 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.