



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

AGRI • NUMÉRO 012 • 1^{re} SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 17 novembre 2011

Président

M. Larry Miller

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

Le jeudi 17 novembre 2011

• (1530)

[Traduction]

Le président (M. Larry Miller (Bruce—Grey—Owen Sound, PCC)): La séance est ouverte. J'aimerais remercier tous les témoins ici présents. Il y a un groupe qui n'est pas encore arrivé, mais en l'attendant, nous commencerons les exposés.

Représentant le Conseil canadien de la gestion d'entreprise agricole, nous avons tout d'abord Heather Watson et Richard Robert, qui ont un maximum de 10 minutes.

[Français]

M. Richard Robert (président, Conseil canadien de la gestion d'entreprise agricole): Bonjour à tous.

Je vais parler en français, afin d'assurer la partie francophone de cette réunion.

Premièrement, je vous remercie de donner la chance au Conseil canadien de la gestion de l'entreprise agricole, monsieur le président, de donner son opinion et de vous faire part de sa vision de l'avenir de l'agriculture au Canada, ainsi que de l'avenir de la phase 2 du programme Cultivons l'avenir, qui est en évolution, bien sûr.

Je me présente. Je suis le président du Conseil canadien de la gestion d'entreprise agricole. Je suis d'abord et avant tout agriculteur, producteur laitier et producteur de céréales au Québec.

Je vous présente Mme Watson, qui est directrice générale. Elle va continuer notre présentation maintenant.

[Traduction]

Mme Heather Watson (directrice générale, Conseil canadien de la gestion d'entreprise agricole): Je commence la première partie de l'exposé.

La plupart des solutions pour faire face aux nombreuses réalités nouvelles reposent sur l'application de pratiques commerciales éprouvées et l'adoption d'une réflexion commerciale novatrice.

Le dictionnaire Merriam-Webster définit la gestion comme un « moyen judicieux pour arriver à une fin. » La gestion de l'entreprise agricole ne peut pas être prise à la légère. Loin de se définir par les activités quotidiennes, elle en est plutôt un élément essentiel. Le défaut de planification aboutit à l'échec. Les compétences accrues en gestion d'entreprise agricole renforcent la capacité de rechercher et d'évaluer les possibilités de marché et d'en profiter pour garantir la durabilité, la compétitivité et la rentabilité continues du secteur agricole.

Il n'est toutefois pas suffisant de disposer de faits et de chiffres. Il faut des mécanismes appropriés pour que les ressources soient significatives, mais surtout applicables. La communication efficace de pratiques commerciales éprouvées et les avantages tangibles qu'elles procurent motiveront l'autonomie des gestionnaires en leur permettant d'atteindre de nouveaux sommets.

Si seulement 20 p. 100 des producteurs canadiens ont rédigé un plan d'entreprise, 71 p. 100 d'entre eux l'ont utilisé pour obtenir du financement. Nous voyons ainsi l'avantage financier direct qui découle de la préparation et du suivi de plans d'entreprise formels. En fait, le problème ne vient probablement pas de l'information, mais plutôt de la façon dont elle est utilisée. La question n'est pas tant de savoir quels renseignements sont nécessaires, mais plutôt la façon dont nous les communiquons pour profiter au maximum de leur portée et de leur utilité. Il est essentiel d'avoir des mécanismes de collecte et de diffusion afin de faciliter une intervention efficace. C'est ce que nous appelons la gestion des connaissances et elle s'applique aux intervenants de tous les niveaux.

La diminution des services d'appoint formels témoigne d'une lacune dans la prestation de la formation qui a été comblée par l'industrie privée et les organismes à but non lucratif. Au cours des deux dernières années, nous avons vu le retour des bureaux gouvernementaux d'appoint. Nous espérons que les initiatives gouvernementales émergentes tiendront compte des mécanismes d'appoint actuels donnant la préférence à la collaboration et au partenariat plutôt qu'aux efforts isolés.

On dit souvent que les producteurs préfèrent le côté concret des choses. Les agriculteurs qui se sentent partie prenante sont plus enclins à jouer un rôle utile. Le transfert efficace des connaissances doit correspondre aux besoins d'apprentissage, aux préférences et aux pratiques uniques des agriculteurs et intervenants de l'industrie. L'information doit être transférée de façon à pouvoir être mise en pratique. Le transfert des connaissances doit être encouragé à tous les niveaux et parmi tous les intervenants afin d'avoir un effet multiplicateur sur l'intelligence collective de l'industrie et permettre ainsi à cette dernière de progresser. Le débat doit associer tous les intervenants. Le transfert des connaissances n'est pas unidirectionnel.

Les technologies en ligne sont un facilitateur essentiel pour accélérer le rythme de transfert des connaissances au sein de la pratique agricole et de la commercialisation. Toutefois, nous ne devons pas perdre de vue les moyens d'apprentissage traditionnels. Les ateliers, conférences et autres formations individuelles, notamment les discussions autour d'une table, les cafés-restaurants et les occasions de réseauter et de bavarder font également partie de la culture du monde agricole.

Nous devons soutenir les agriculteurs dans leurs démarches tout en encourageant une mentalité de gestion d'entreprise permettant de trouver des sources d'expertise externes en fonction des besoins. Nous ne pouvons pas être tout à la fois.

L'évaluation du rendement est essentielle pour déterminer les entreprises rentables — et durables. Une ouverture aux leçons apprises et à la répétition des succès permettra d'obtenir des avantages exponentiels à mesure que les intervenants tirent parti de leurs succès réciproques et font progresser l'ensemble de l'industrie. Les efforts coordonnés encourageront l'efficacité et l'efficience en permettant aux intervenants de se comparer les uns les autres.

En résumé, les entreprises concurrentielles devront relever les défis que sont l'avalanche d'information, l'industrie déconnectée, la répétition des efforts, l'isolement par rapport à la gestion, la communication et les messages, les programmes disponibles et les critères d'admissibilité, et la mentalité de gestion des risques.

En élaborant *Cultivons l'avenir 2*, nous souhaitons que les intervenants, et notamment l'industrie et les organismes, aient la possibilité de faire partie intégrante de l'élaboration des politiques, aient accès en temps opportun au nouveau cadre afin d'adapter les pratiques et programmes, et qu'ils aient enfin l'occasion d'être intégrés aux programmes et aux initiatives en utilisant les organismes et entités établis en mesure d'accomplir le travail.

• (1535)

[Français]

M. Richard Robert: Du côté des agriculteurs, nos recommandations particulières à l'égard des besoins des producteurs, afin que les entreprises soient concurrentielles, sont les suivantes.

D'abord, concernant la segmentation, on pense qu'il est important d'adopter l'approche « une place pour chacun » plutôt qu'un modèle avec lequel tout le monde doit cadrer. Il n'y a pas de place pour les plus petites ou grandes entreprises. Je pense que chaque entreprise a sa place en agriculture au Canada et que chacune doit tirer son épingle du jeu. Il faut que l'industrie dispose de la bonne collecte de données et qu'elle soit vraiment au courant de ce qui se passe sur le terrain. On a parfois l'impression que ce n'est pas tout à fait le cas.

Il faut que ça demeure simple. Comme on le sait, les agriculteurs sont des gens qui n'aiment pas beaucoup la paperasse. Il faut que ça devienne des programmes faciles à gérer, autant pour les gouvernements que pour les organisations. Bref, il faut garder ça simple et maintenir la paperasse au minimum.

Pour ce qui est de la motivation, il est important de développer et de promouvoir des mesures qui vont mener à des pratiques de gestion courantes sur les fermes. Comme on le sait, bâtir une culture de gestion est important. C'est ce qui va permettre aux entreprises de s'en sortir et de devenir concurrentielles à l'échelle mondiale.

Quant à la personnalisation, le transfert des connaissances, la traduction, la formation continue sont importants pour les agriculteurs, mais ne sont pas très disponibles présentement. Il est difficile pour les agriculteurs de s'absenter de la ferme pour aller suivre de la formation. Il faudrait mettre plus d'accent sur l'analyse comparative, la formation continue et le transfert des connaissances.

[Traduction]

Mme Heather Watson: Nous faisons les recommandations suivantes par rapport aux besoins que doit satisfaire l'industrie pour faciliter la compétitivité des entreprises.

Par rapport au message et à la promotion, nous devons soutenir la formation continue et l'apprentissage permanent, et contribuer à bâtir une culture d'entreprise. Nous devons aussi promouvoir la gestion d'entreprise en tant qu'investissement plutôt que coût, en tant qu'élément essentiel à la réussite individuelle et de l'industrie, et en fonction de la gestion des risques, du développement de l'entreprise et de la gestion de la production. À cet égard, nous devons redéfinir

la gestion des risques en tenant compte du risque personnel, commercial, social et environnemental. Nous devrions aussi préciser la programmation de la gestion des risques de l'entreprise pour garantir les secours en cas de catastrophe et l'investissement. De plus, nous devrions promouvoir la ferme dans son ensemble et le coût de l'analyse de la production, et communiquer l'infrastructure et les parties associées, à savoir l'équipe.

Au sujet du consensus, la consultation et l'évaluation communes permettront de profiter de façon exponentielle de l'intelligence collective. Nous devrions établir un consensus sur les mesures du rendement et la segmentation de la coordination nationale.

À propos de connectivité et de collaboration, nous devons ouvrir les voies de communication entre le gouvernement, l'industrie et les organismes. Nous devrions collaborer aux programmes actuels, avec les organisations et les groupes de l'industrie et en faire la promotion, et mettre en valeur les forces, ressources, réussites et leçons apprises des uns et des autres. De plus, nous devons, pour la gestion d'entreprise agricole, établir et soutenir une table ronde nationale qui servira de tribune aux intervenants, et réexaminer les procédures et processus afin de simplifier la coordination nationale et de limiter les abus.

Par rapport à la durabilité, nous devrions intégrer la programmation dans les institutions actuelles et permettre l'interfinancement d'initiatives complémentaires en assouplissant les critères d'admissibilité. Nous devrions aussi soutenir les projets et la programmation à long terme, tels que les études longitudinales permettant d'évaluer le rendement et de reproduire les réussites. Nous devons définir un cycle de planification pour l'engagement et la consultation des intervenants, et appliquer les modèles de durabilité et la gestion du rendement aux projets et à l'exécution des programmes.

Au plan de l'efficacité des interventions, nous devrions définir et promouvoir des mécanismes permettant d'accéder en temps opportun à des renseignements pertinents ou un mécanisme de gestion des connaissances pour l'analyse de situation et l'intervention efficace.

Le président: D'accord.

Oh, pardon.

Mme Heather Watson: Me reste-t-il du temps?

• (1540)

Le président: Oui, il vous reste une minute.

Mme Heather Watson: Pour réussir, nous devons adopter de meilleures pratiques de gestion, concernant notamment la planification, la faisabilité, la collaboration, l'étalonnage, l'innovation, l'adaptation, le transfert des connaissances et l'évaluation du rendement. Nous devons identifier les pièces essentielles du puzzle afin de nous entourer de gens avec lesquels nous pouvons mettre en valeur nos forces pour assurer une portée et une influence accrues. Les efforts destinés à améliorer les pratiques de gestion sont l'investissement le plus intelligent qui soit pour ce secteur, car, sans compétences supérieures à la base, aucune réglementation adaptée, aucun programme d'appui généreux ni aucun débouché commercial international n'assureront la vitalité et la réussite de l'agriculture.

Merci, monsieur le président, mesdames et messieurs les députés et invités.

Le président: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à Ted Zettel qui représente la Coopérative les Prés Bio. Bienvenue à nouveau, Ted. Je pense que vous êtes venu témoigner une fois ou deux déjà. Vous avez un maximum de 10 minutes.

M. Ted Zettel (directeur général, Coopérative les Prés Bio): Merci, monsieur le président, et merci de m'avoir invité à témoigner.

Je représente par ailleurs toujours la Fédération biologique du Canada.

Pour vous donner tout d'abord un peu de contexte et même si le comité le sait déjà, le secteur alimentaire biologique au Canada présente actuellement les plus grandes possibilités de croissance en agriculture. La coopérative les Prés Bio est un pionnier et un chef de file de ce secteur, représentant plus de 100 fermes biologiques de taille moyenne, vendant des produits d'un océan à l'autre sous sa propre marque de commerce, et fournissant des ingrédients pour d'autres marques. Nous avons en outre une petite entreprise exportatrice.

En 2010, nous avons investi dans notre usine de transformation de Guelph, en Ontario, pour mieux servir notre marché intérieur. Avec plus de 20 ans d'expérience en coopération avec nos fermiers-propriétaires et en développement de la marque de commerce au niveau national, en innovant pour satisfaire une demande émergente des consommateurs, et en exploitant désormais une usine de transformation, nous sommes maintenant bien positionnés pour émettre des commentaires sur la proposition des politiques de Cultivons l'avenir 2 et nous nous félicitons de cette possibilité qui nous est offerte de le faire.

Les agriculteurs biologiques abordent le défi de la production dans une perspective radicalement différente de celle de leurs voisins. Mon expérience personnelle me permet d'en parler puisque j'ai entamé ma carrière d'agriculteur en utilisant la technologie qui était disponible en 1977 et que j'ai amorcé le virage biologique en 1983, lorsque ses méthodes de production en étaient encore à leurs balbutiements et le marché de ces produits confiné à la très petite niche des « aliments santé ».

Nous étions très peu organisés à l'époque, sans réglementation ni définition légale de « biologique », et des canaux de distribution tels que les Prés Bio n'existaient pas. Le lait biologique de ma ferme n'a pu être désigné et vendu comme tel avant 1995, quand nous avons finalement contourné les restrictions imposées par l'Agence de commercialisation du lait de l'Ontario et obtenu la permission de séparer le lait de six fermes biologiques, dont la mienne. C'était le début de l'industrie laitière biologique du Canada, dont les ventes annuelles sont aujourd'hui évaluées à près de 100 millions de dollars.

Pour pratiquement chaque produit, nous avons maintenant des organisations de marketing bien établies à travers le pays, cette industrie ayant désormais des ventes annuelles totales de plus de deux milliards de dollars. Nous avons une norme nationale, des ententes de commerce bilatéral avec les États-Unis et l'Union européenne, et notre propre grappe scientifique biologique pour la recherche en production.

Alors que les possibilités de commerce pour les agriculteurs biologiques se sont considérablement développées pendant 30 ans, l'approche sous-jacente de la pratique est demeurée constante. Les agriculteurs biologiques comptent encore sur les ressources de leurs propres fermes, visant à obtenir un écosystème durable et auto-suffisant. La santé du sol est prédominante et elle est maintenue par l'utilisation complexe et diversifiée de rotations de cultures, de déjections animales compostées, de cultures de couverture enfouies pour enrichir la biologie du sol. Les agriculteurs biologiques gèrent

les mauvaises herbes et les parasites sans produits chimiques. Ils évitent les thérapies antibiotiques et hormonales en élevage d'animaux, et mettent l'accent sur la prévention des maladies en optimisant le logement et la nutrition suivant la préférence naturelle de l'animal.

Les fermes biologiques tendent à être plus petites, à nécessiter une gestion et un travail du sol plus intensifs, et à être davantage liées au marché par le biais d'initiatives individuelles ou collectives comme les Prés Bio. Elles utilisent beaucoup moins d'énergie par unité de production que l'agriculture conventionnelle, surtout à cause de l'absence d'engrais azotés importés.

En tant que fermier ayant expérimenté les deux modèles, je peux vous dire que l'agriculture biologique est beaucoup plus compliquée et difficile à développer. Nous avons besoin d'un plus grand nombre d'agriculteurs biologiques. Nous considérons que c'est une bonne chose et nous nous demandons pourquoi les politiques gouvernementales semblent viser l'établissement de fermes plus grandes avec de moins en moins de fermiers, au détriment des communautés rurales.

La mission de la coopérative les Prés Bio est de servir de lien à un marché propice aux fermes familiales qui nagent à contre-courant des grandes fermes industrielles dépendantes de nombreux intrants. Nous soutenons la vision d'un secteur agricole diversifié et résilient, principalement attentif aux besoins de nos gens.

Après cette introduction générale, je passerai en revue les moyens particuliers grâce auxquels nous croyons que le gouvernement pourrait nous aider.

Premièrement, la proposition de Cultivons l'avenir 2 a cerné comme facteur clé l'infrastructure institutionnelle et physique. Selon cette proposition, et je cite: « Des règles, règlements, normes, organisations et infrastructures matérielles appropriés permettent aux entreprises et aux marchés de fonctionner efficacement, assurant ainsi la rentabilité du secteur et le mieux-être des Canadiens. »

● (1545)

Bien qu'il y ait eu une coopération significative entre le secteur biologique et le gouvernement pour l'établissement d'un cadre réglementaire, j'attire l'attention du comité sur les besoins urgents suivants.

Premièrement, il n'y a aucun mécanisme de financement pour le maintien de la norme biologique au Canada, ce qui nous met dans la situation d'être incapables de remplir les engagements prescrits par l'Office des normes générales du Canada et ce qui pourrait mener à la mise en retrait de la norme, menacer nos ententes commerciales et nous empêcher d'apporter les révisions nécessaires. Le problème a été soulevé à maintes reprises, mais en vain, auprès des représentants officiels d'AAC et de l'ACIA au cours des deux dernières années.

Deuxièmement, l'approbation de la luzerne génétiquement modifiée (GM) — en attente de commercialisation — pose une menace sérieuse à la capacité des producteurs biologiques de se conformer à la norme. Nous avons témoigné diligemment devant votre comité au cours des audiences spéciales sur la biotechnologie en demandant la suspension de cette approbation, mais nous n'avons reçu aucune assurance que notre requête portera ses fruits.

Le secteur biologique a coopéré activement avec ses voisins qui pratiquent l'agriculture conventionnelle pour assurer, aux dépens économiques de nos agriculteurs, la ségrégation nécessaire pour se conformer à la norme biologique canadienne et prévenir la contamination du maïs et du soya biologique par des organismes génétiquement modifiés. Mais il est largement admis que la biologie de la luzerne ne nous permettra pas de gérer les variétés GM de la même manière.

La commercialisation de la luzerne Roundup Ready rendra impossible la pratique de l'agriculture biologique. Nous demandons que le comité nous soutienne face à cet enjeu crucial.

Troisièmement, la capacité des producteurs biologiques de servir les marchés locaux et régionaux dépend de l'infrastructure de l'industrie de la transformation à petite et moyenne échelle, laquelle est tristement sous-développée dans tout le pays, particulièrement dans la transformation des produits animaux. Les usines de transformation à large capacité qui prédominent dans l'industrie ne peuvent généralement pas s'adapter et performer l'innovation requise pour la diversification en spécialités telles que les aliments biologiques, fonctionnels ou à la cuisine ethnique. Nous croyons qu'investir des fonds gouvernementaux pour aider le développement de l'infrastructure de la transformation locale et à petite échelle est payant et stimulant pour promouvoir une économie régionale vibrante et durable.

Quatrièmement, les exigences réglementaires imposées dans une approche de type « prêt-à-porter » ne conviennent pas aux petits transformateurs. La réglementation doit être ajustée à l'échelle de l'exploitation. L'une des aberrations réglementaires qui résultent de la disparité de la capacité de transformation est la situation actuelle du secteur des abattoirs au Canada. L'industrie artisanale du fromage au Québec est un exemple encourageant du succès de l'industrie de la transformation à petite échelle. Le gouvernement devrait en tirer des leçons.

Cinquièmement, le financement des organisations agricoles au Canada est principalement assuré par des contributions prélevées sur les produits, avec, dans certains cas, des frais d'adhésion volontaire pour des organisations agricoles générales souvent liés à des incitatifs financiers ou à d'autres programmes gouvernementaux. Les fermiers biologiques se sentent souvent surtaxés et sous-représentés dans le système actuel.

La coopération des gouvernements fédéral-provinciaux-territoriaux est nécessaire pour extraire une portion du financement déjà perçu chez les producteurs et le réattribuer pour combler les besoins précis des organisations biologiques provinciales et fédérales qui sont présentement basées sur le bénévolat et dont le financement n'est pas assuré.

Nous, les représentants du secteur biologique, croyons en général que combler les besoins alimentaires de notre propre population devrait être davantage priorisé par la politique.

Selon notre expérience du marché, les Canadiens veulent consommer des aliments cultivés ici. Ils sont prêts à soutenir l'agriculture canadienne, mais trouvent plein de produits importés sur les tablettes d'épicerie. Les politiques gouvernementales mettant l'accent sur la réduction des coûts de production pour concurrencer sur le marché de l'exportation, sans porter suffisamment attention aux désirs de nos consommateurs, en sont partiellement responsables. Nous nous réjouissons de l'investissement actuel en recherche accordée par le gouvernement pour la grappe scientifique biologique et attendons avec impatience la deuxième phase de cette recherche.

J'aimerais dire en conclusion, qu'en tant que coopérative d'agriculteurs connaissant le succès, nous souhaitons ardemment que le gouvernement continue d'appuyer la croissance des coopératives agricoles qui ont joué un rôle vital dans le développement de l'agriculture au Canada. J'invite d'ailleurs le comité à consulter l'excellent document relatif aux coopératives agricoles présenté par l'Association des coopératives du Canada par rapport à la politique de Cultivons l'avenir 2.

• (1550)

Merci.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Zettel.

Nous passons maintenant à M. Bob Seguin, qui représente le George Morris Centre.

Vous avez un maximum de 10 minutes, monsieur Seguin.

M. Bob Seguin (directeur exécutif, George Morris Centre): Merci, monsieur le président. Merci de l'invitation.

Le George Morris Centre est un groupe de réflexion national à but non lucratif qui s'intéresse à la politique agroalimentaire. Nous sommes en activité depuis 21 ans. Nous sommes situés à Guelph et nous avons un mandat national, comme je l'ai dit. Nous offrons des analyses économiques, des analyses des politiques, des analyses de marché et des programmes de formation pour une gestion agricole plus avancée et la gestion du niveau du secteur alimentaire, et nous avons un centre de gestion de la chaîne de valeur à la fois pour des programmes de recherche et d'éducation.

J'ai fait parvenir au comité un exposé en anglais et en français. Je ne vais pas suivre ce document, monsieur le président. Je vais simplement m'attarder aux dernières pages.

À notre avis, et de l'avis du Macdonald-Laurier Institute — d'après ce qui est exposé dans un rapport récent de cet institut —, le défi pour Cultivons l'avenir 2, c'est que la situation de l'agriculture canadienne s'est calmée considérablement comparativement à la situation historique des surplus structurels touchant de nombreuses parties du système agroalimentaire canadien. Nous avons des équilibres offre-demande plus serrés. À moins d'un revirement spectaculaire dans certains des marchés émergents, nous devrions maintenir la situation telle qu'elle est. La politique fondée sur le fait d'essayer de retirer un produit du marché peut ne pas être aussi avantageuse pour l'agriculture canadienne que la politique fondée sur la place que nous occuperons dans un système agroalimentaire très volatil, très concurrentiel, où il y aura des concurrents ici et à l'extérieur du Canada. C'est très compétitif.

On a observé une tendance à la hausse à long terme dans le domaine du commerce agroalimentaire, malgré une légère baisse durant la récession. Toutefois, la position du Canada a, en fait, reculé légèrement même si notre commerce agroalimentaire a augmenté. La concurrence existe et elle ne faiblit pas. Nous voyons une croissance de la demande dans les marchés émergents au fur et à mesure que le revenu de ces populations augmente. Leurs habitudes s'apparentent de plus en plus au style nord-américain et de l'Europe de l'Ouest, bien que ce ne soit pas d'une manière spectaculaire ni du jour au lendemain. Ils sont à la recherche d'occasions pour l'agriculture de l'Amérique du Nord, de l'Australie, du Brésil et d'autres pays, pour alimenter ce genre d'occasions. Mais nous devons également être conscients que nous devons avoir des normes élevées et que nous devons être durables. Mes collègues ont fait valoir le point que nous devons être à l'affût des tendances et des habitudes des consommateurs. Il s'agira d'un marché très volatil, mais également d'un marché très compétitif.

En ce qui concerne la concurrence, mes collègues ont fait allusion à l'engouement pour l'alimentation biologique et à la croissance dans ce secteur. Il y a de la concurrence — d'autres pays examinent leurs occasions —, mais la concurrence est déjà là. Une des diapositives que j'ai dans mon exposé porte sur les importations et les exportations. Les importations ont augmenté constamment, ce qui n'est pas un phénomène inconnu dans un marché hautement développé comme celui du Canada. Lorsque les salaires sont élevés et que le revenu est relativement élevé, vous allez demander des produits agricoles de grande qualité venant de partout dans le monde. Je dirais au comité que les concurrents de partout dans le monde ne nous envoient pas leur pire produit; ils nous envoient leur meilleur produit, ce qui signifie que nous devons être extrêmement compétitifs, même dans nos marchés intérieurs, dans la gamme étendue de ces occasions. Par ailleurs, la demande pour des produits biologiques, pour des produits différents, qui accompagne les changements démographiques ou les marchés ethniques, a ouvert de nouvelles occasions. Mais, encore une fois, vous devez être compétitifs.

La réponse que nous voyons et que nous encourageons, c'est que l'industrie et les gouvernements doivent examiner les activités de programme. Ils doivent envisager d'investir davantage dans les compétences, le talent et la technologie. Ils doivent respecter les normes, comprendre les consommateurs et innover. Ils ont besoin d'une gestion améliorée en amont et en aval de la chaîne d'approvisionnement, de manière qu'ils puissent répondre aux demandes du marché, ici et à l'étranger.

Nous sommes d'avis que le Canada doit s'améliorer du point de vue de la compétitivité et de l'innovation et être prêt à faire concurrence sur le marché mondial. Une grande partie de l'agriculture canadienne doit livrer concurrence à ce niveau, à moins que nous voulions voir une restructuration en profondeur. Un certain nombre de transformateurs ont cette capacité. Nous avons une excellente occasion ici de faire concurrence au niveau local. Comment faisons-nous cela? Comment nous améliorer pour égaler la concurrence qui existe déjà ici au Canada et qui continuera d'exister ici?

Nous pensons que Cultivons l'avenir 2 doit connaître un réalignement de ses fonctions en matière de politique, pour modifier graduellement l'accent afin qu'il passe de la gestion du risque d'entreprise à l'amélioration de la compétitivité et de l'innovation. Là où les consommateurs l'exigent et que la communauté agroalimentaire peut le faire, ils doivent améliorer la durabilité.

Notre principale critique — et cela ne s'applique pas uniquement au gouvernement actuel, mais il s'agit d'un problème de longue date qui touche tous les programmes d'aide au Canada —, c'est que nous ne prenons pas de très bonnes décisions au sujet des mesures, et que nous n'en faisons pas une très bonne analyse. Que voulons-nous vraiment faire au moyen de ces programmes? Comment touchent-ils véritablement la communauté agroalimentaire? Quels changements aimerions-nous voir découler d'une meilleure compréhension des répercussions? À partir de notre modèle de base, où voulons-nous aller?

• (1555)

Nous voyons cela comme un défi et nous avons entrepris un examen de l'énoncé de Saint Andrews adopté à l'issue des discussions entre les ministres fédéral, provinciaux et territoriaux, et nous l'avons commenté. Il est nécessaire de mettre au point des méthodes de mesure et de faire preuve d'une plus grande transparence dans notre analyse et dans la façon dont les

programmes fonctionnent, et nous avons besoin d'une restructuration et d'un réalignement.

À notre avis, il n'est pas nécessaire d'ajouter de l'argent; il est temps de réaffecter l'argent et même, peut-être, de réduire ces montants avec le temps. Nous devons examiner les investissements dans le capital humain et les investissements dans la technologie et encourager le secteur privé à investir dans la technologie.

Nous devons voir un changement de cap; l'énoncé de Saint Andrews avait les bons objectifs généraux, mais il y a des défis majeurs dans toutes les décisions. Quels résultats finaux attendons-nous de ces efforts? Quels sont les compromis? J'ai parlé de durabilité, comme on l'a fait dans l'énoncé de Saint Andrews.

Nous allons être aussi durables qu'il est possible de l'être. Qu'est-ce que cela signifie pour la compétitivité, à la fois à l'échelle locale et à l'échelle internationale? Si nous allons aussi loin que possible dans la réduction des coûts, comment cela influera-t-il sur la durabilité? Et à quel point pouvons-nous être novateurs et atteindre quand même les autres objectifs? Quels sont les compromis ici? Lorsque l'argent est limité et que les besoins sont plus grands, comment faites-vous ces changements?

Nous devons également faire participer une plus grande partie de l'industrie alimentaire, de l'industrie agricole et des fournisseurs dans ce processus. Les gouvernements en ont fait davantage. On devrait les féliciter et les appuyer, mais ils doivent en faire davantage.

Quant aux observations de Ted sur l'agriculture biologique, comment faire pour amener ces gens et d'autres secteurs de l'agriculture à participer davantage à la discussion, de sorte que nous ayons une meilleure idée de tous les compromis et de tous les choix qui sont nécessaires et de ce que font vraiment les programmes à l'heure actuelle?

Enfin, concernant notre recensement, nous devons investir de l'argent public et privé dans les gens, dans le talent, par le biais de programmes de gestion et d'une capacité améliorée à utiliser la technologie et le marché. Nous devons investir dans la technologie la plus récente, partout où il est approprié de le faire, et être prêts à passer à l'action.

Nous avons également besoin d'une capacité d'investir à grande échelle. Cela pourrait offusquer certains membres du comité. Même s'il est bien beau d'avoir un grand nombre de petits exploitants, de nourrir notre population et de nourrir la population dans le monde à laquelle nous voulons avoir accès, nous devons avoir une échelle de production suffisante pour rivaliser à ce niveau, que ce soit provincial, national ou mondial. Pour cela, il faut un certain nombre de politiques, un certain nombre d'efforts axés sur ce besoin et Cultivons l'avenir peut nous aider à atteindre cette échelle.

Merci beaucoup, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Seguin.

Nous souhaitons la bienvenue à nos témoins de la Fédération des groupes conseils agricoles du Québec. Nous accueillons Mme Johanne Van Rossum et M. Mathieu Pelletier.

Vous pouvez faire un exposé de 10 minutes ou moins. Allez-y, s'il vous plaît.

[Français]

Mme Johanne Van Rossum (présidente, Fédération des groupes conseils agricoles du Québec): Je vais faire la présentation en français.

D'abord, merci au comité de nous donner l'occasion d'exposer notre point de vue dans le cadre des consultations sur le programme Cultivons l'avenir 2. Je suis présidente de la Fédération des groupes conseils agricoles du Québec, et aussi productrice agricole en grande culture dans la région de la Montérégie, dans le Sud du Québec. Mathieu Pelletier, agronome-conseil en gestion et aussi producteur agricole, m'accompagne.

Un des objectifs qu'on a proposés pour le programme Cultivons l'avenir 2 est celui de renforcer les compétences pour rendre les entreprises compétitives. Toutefois, nous voulons y arriver une entreprise à la fois, puisque notre vision pour la gestion des groupes conseils est que chacune des entreprises doit être compétitive.

Qu'est-ce que la gestion agricole, que nous avons appelée « gestion technico-économique »? Pour bien gérer leur entreprise, les producteurs doivent prendre une foule de décisions. Entre autres, il y a celles concernant l'alimentation du troupeau, l'achat d'équipement, la réalisation de projets nécessitant des investissements importants et le transfert de leur entreprise. Pour prendre ces décisions, certains producteurs vont discuter avec leur comptable, leur conseiller en financement ou leur conseiller en gestion agricole. La gestion financière est donc très différente de la gestion technico-économique, cette dernière faisant appel à une approche globale incluant à la fois l'aspect financier et le coût de production.

En ce qui concerne notre opinion sur le programme Cultivons l'avenir 2, on est plus spécifiques sur le plan la gestion. Nos propos relèvent donc principalement du PADEA, le Programme d'appui au développement des entreprises agricoles.

Qu'est-ce que la fédération? C'est un réseau et un OSBL, un organisme sans but lucratif, qui existe depuis 30 ans et qui est dirigé par un conseil d'administration de huit producteurs. La fédération regroupe 24 groupes de producteurs répartis dans toute la province et un groupe en Ontario. Les groupes sont eux-mêmes des organismes sans but lucratif mis sur pied et dirigés par des producteurs. Ce mouvement a été créé il y a environ 40 ans pour des producteurs qui voulaient prendre position par rapport à la gestion pour définir les points forts et les points faibles de leur entreprise. Les groupes ont une approche collective, c'est-à-dire que ce sont des lieux de partage d'idées et de connaissances. Ainsi, une fois que l'étude est faite pour chacune des fermes, on fait une analyse technico-économique comparative entre les fermes, sur une base régionale ou sur une base provinciale. C'est le *benchmarking*.

J'invite Mathieu à expliquer comment on fonctionne à l'intérieur des groupes.

● (1600)

M. Mathieu Pelletier (agronome-conseil en gestion, Réseau d'expertise en gestion agricole, Fédération des groupes conseils agricoles du Québec): Bonjour, tout le monde.

Le réseau de la Fédération des groupes conseils agricoles comporte près de 70 agronomes-conseils en gestion qui sont assistés de 20 techniciens. Je fais partie de ces agronomes-conseils en gestion.

Notre clientèle est quand même très diversifiée. Elle est composée principalement de producteurs laitiers, dans une proportion d'environ 85 p. 100. Nous desservons tout de même 2 000 producteurs au Québec. Notre réseau s'étend à toutes les régions du Québec ainsi qu'à l'Ontario, au Manitoba et au Nouveau-Brunswick.

Que sont les services-conseils en gestion agricole? Premièrement, une entreprise agricole peut recevoir plusieurs types de services-conseils en gestion agricole. Ce sont principalement des analyses

technico-économiques et financières, des budgets et des suivis, des analyses comparatives de groupes de même que du démarrage et du transfert d'entreprises.

Mme Johanne Van Rossum: En ce qui concerne la spécificité des groupes, on peut évidemment dire que ces services de gestion sont aussi offerts par certaines entreprises privées. Ce qui distingue les services de nos groupes, c'est l'approche collective. Depuis 30 ans, on fait plusieurs visites d'entreprises, qu'elles appartiennent à nos membres ou à des non-membres. Nous faisons aussi des activités d'information et d'échanges. Le volet éducation est ainsi très important pour nous.

L'analyse comparative est l'un de nos services. Par exemple, lorsqu'on a identifié les coûts de production de chacune des fermes, c'est intéressant de comparer avec les autres entreprises du même secteur. C'est ce que l'on appelle des analyses comparatives. On identifie un groupe de tête, composé des entreprises les plus efficaces et offrant le meilleur rendement, et un groupe de queue afin d'observer les différences entre les deux.

Ces analyse offrent un point de vue externe. De l'intérieur de son entreprise, le producteur ne voit pas toujours les problèmes de la même façon qu'un conseiller qui adopte un point de vue externe. Ce point de vue l'aide à prendre de meilleures décisions pour ses projets. C'est aussi une approche préventive plutôt que correctrice, parce qu'on peut identifier à l'avance les difficultés et prendre les moyens pour les corriger.

En gros, il s'agit d'une gestion globale de l'entreprise, un suivi annuel et une amélioration continue du rendement de l'entreprise. Les groupes ne font pas seulement une visite par ferme. Chaque année, ils peuvent retourner voir la ferme et constater l'évolution de l'entreprise. Cela nous permet d'avoir des entreprises plus concurrentielles et des producteurs en meilleure position de prendre de bonnes décisions. Les décisions reposent sur les données des producteurs et non pas seulement sur des moyennes.

M. Mathieu Pelletier: Parmi les programmes de soutien des services-conseils en gestion, il y a le Programme d'appui au développement des entreprises agricoles, le PADEA.

Depuis 2005, le financement sur la base des livrables a été utilisé dans le cadre du programme Cultivons l'avenir I. Depuis peu, il y a la Stratégie de soutien à l'adaptation des entreprises agricoles. Il s'agit d'un autre programme basé sur les livrables qui vise à aider les entreprises éprouvant des difficultés financières.

Ce qui est intéressant dans cette nouvelle approche, c'est l'approche multidisciplinaire dans la livraison des services-conseils. L'approche multidisciplinaire implique qu'il n'y a pas que le conseiller en gestion qui travaille sur l'entreprise. On fait aussi appel à des conseillers techniques qui aident à cerner les améliorations à apporter à une entreprise.

Cependant, ce qui facilite l'accès aux services-conseils en gestion, c'est que moins de 15 p. 100 des entreprises agricoles du Québec ont recours aux services-conseils subventionnés spécialisés en gestion agricole. Il y a trop peu d'entreprises agricoles qui requièrent ces services. Rappelons que la gestion technico-économique contribue au développement et au rendement des entreprises agricoles.

Selon nous, le programme répond en partie aux besoins des producteurs. Le programme est bon et on voudrait qu'il soit maintenu. Nous recommandons toutefois de légères modifications.

•(1605)

Mme Johanne Van Rossum: Voici quelles sont nos principales recommandations. Selon nous, il faut maintenir la gestion au cœur du cadre de Cultivons l'avenir 2 et en faire la promotion. Il faut aussi soutenir les organisations qui sont vouées à la promotion et à la livraison des services-conseils en gestion agricole. C'est d'ailleurs le cas présentement, dans l'axe 4 du programme Cultivons l'avenir 1, sur le financement de projets.

Il faut de plus soutenir la formule collective de livraison de services-conseils en gestion, qui a fait ses preuves depuis 30 ans, afin d'accentuer le soutien à la formation des producteurs agricoles et de favoriser les échanges ainsi que l'analyse technico-économique et l'analyse de groupe. Enfin, nous recommandons de maintenir le PADEA en place, en y apportant plus de souplesse, car certains services ne sont pas prévus dans les livrables identifiés.

M. Mathieu Pelletier: Par exemple, certains projets d'investissement servent à évaluer l'impact financier technico-économique des entreprises. Ça permet de bien cibler nos investissements pour s'assurer qu'une fois l'entreprise établie, elle sera concurrentielle et performante. Ces évaluations ne sont pas incluses dans les services qui peuvent être utilisés. En conséquence, les producteurs ont souvent tendance à solliciter directement leurs institutions financières et font évaluer leurs projets d'une autre façon.

Mme Johanne Van Rossum: On aimerait aussi accentuer le soutien au suivi, c'est-à-dire le suivi des recommandations. Une fois que les solutions ont été envisagées ou que la photo a été prise pour l'entreprise, il s'agit de continuer à soutenir le suivi relatif aux recommandations de même que l'accompagnement relié à ce suivi, et d'intégrer un volet portant sur l'approche multidisciplinaire.

L'approche multidisciplinaire fait intervenir non seulement des conseillers en gestion, mais aussi des conseillers techniques, pour nous permettre de combler les lacunes qui ont été identifiées. Cette approche multidisciplinaire est idéale à toutes les étapes, autant à celle du diagnostic de l'entreprise qu'à celle du suivi et du plan d'intervention. Le conseiller en gestion identifie tous les problèmes, mais n'a pas toutes les solutions.

En terminant, je dirai que le service en gestion est, à notre avis, une vision globale de l'entreprise qui nous permet de faire le tour de la question et de rendre ces entreprises plus compétitives. Ce n'est pas seulement une vision technique ou économique; c'est une vision technico-économique.

Merci.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer aux questions.

Monsieur Allen, vous avez cinq minutes.

M. Malcolm Allen (Welland, NPD): Merci, monsieur le président. Merci à tous de votre présence ici.

Cette question s'adresse en fait à M. Zettel et à M. Seguin, parce que, tous les deux, vous avez parlé d'un certain type d'échelle — et peut-être que vous ne parlez pas de la même échelle.

Monsieur Zettel, vous avez dit plus tôt que les fermes n'étaient pas de taille universelle, en ce sens que certaines seraient de plus petite taille et d'autres ne seraient pas aussi petites.

Monsieur Seguin, vous avez parlé d'échelle. Mon impression — et, évidemment, vous allez pouvoir m'aider à ce sujet —, c'est que vous voyez cette échelle comme étant plus grande.

Peut-être que je vous demanderai, à tous les deux, d'en parler en termes de ce que vous voyez comme l'échelle naturelle — si je peux utiliser cette expression — par opposition à ce que vous, monsieur Seguin, voyez comme le même processus au sein du secteur biologique et d'autres secteurs que certains pourraient qualifier de « traditionnels ». J'essaie d'utiliser des termes que nous acceptons tous, mais il est possible, à vrai dire, qu'ils ne soient pas entièrement exacts. Utilisons les simplement pour voir ce que nous pensons que sont ces échelles.

Qui veut répondre en premier; cela m'est égal.

M. Ted Zettel: En réponse à cette question, je dirais, premièrement, que tout le monde reconnaît que nous aurons des producteurs à grande échelle et à petite échelle; c'est une nécessité pour desservir différents marchés. Pour le marché des produits de base, qui a eu tendance à dominer la politique agricole historiquement, la mise à l'échelle est la solution évidente pour diminuer les coûts et livrer concurrence sur le marché international. Nous ne contestons pas cela.

Je ne pense pas que nous ayons besoin d'avoir une politique agricole qui viserait à soutenir cette activité, parce que d'après mon expérience dans le domaine des affaires, cela se fera naturellement. Il y a un tel impératif économique à passer à une plus grande échelle que cela se fait de lui-même. Ce qui ne se fait pas de lui-même, c'est de maintenir le plus petit joueur en place, le joueur qui est très nécessaire pour pouvoir innover et s'adapter à la demande interne changeante —, et c'est ce que nous trouvons partout au pays. Nous n'avons tout simplement pas ces agriculteurs à petite échelle ou les transformateurs dont nous avons besoin pour répondre à la demande diversifiée du public, qu'il s'agisse des nouvelles populations ethniques ou des marchés émergents qui exigent de savoir où et comment le produit a été cultivé.

C'est quelque chose de relativement nouveau. Dans les années 1950, cela n'avait pas d'importance. Le lait était du lait et le blé était du blé. En 2011, cela a de l'importance. Mais dans les 60 années qui se sont écoulées dans l'intervalle, nous avons permis à l'infrastructure nécessaire pour répondre à cette demande de disparaître, par l'intermédiaire de politiques gouvernementales successives qui se sont concentrées presque exclusivement sur les besoins du marché de l'exportation.

•(1610)

M. Bob Seguin: Il est intéressant de travailler, comme le fait le centre, avec certains des grands transformateurs et des grands producteurs agricoles. Quant aux observations de Ted concernant l'existence d'un parti pris contre les petits, ils estiment qu'il s'agit d'un parti pris contre les gros. Leur défi, c'est qu'ils essaient d'arriver sur le marché en investissant dans la technologie et en investissant dans les terres. Il est rare que cela leur soit donné, alors, c'est l'idée de savoir comment vous vous adaptez au marché.

Pour répondre à votre question, au centre, nous disons que si vous regardez où se trouvent les occasions de marché, vous allez devoir augmenter l'échelle pour arriver à parité avec eux et pour être compétitif; ou vous faites une exploitation à une échelle qui correspond au degré d'activité que vous pratiquez, qu'il s'agisse d'un marché à créneaux, du marché des produits biologiques ou de quelque chose de très régional. Pourquoi avoir des milliers et des milliers d'acres, ou une capacité des milliers de fois plus grande au niveau de la transformation?

Par ailleurs, vous devez être efficaces. Vous devez être concurrentiels. Le défi auquel Ted a fait allusion dans le cas des petits abattoirs, c'est que beaucoup de ces petits exploitants, avec le temps, ont cessé d'être compétitifs. Ils n'ont pas respecté les normes. Ce ne sont pas des normes fédérales, mais il faut les respecter. Ce sont des normes provinciales et il y a un grand débat sur l'équivalence entre les normes fédérales et les normes provinciales. Mais, ils doivent le faire. Et est-ce qu'ils le font et est-ce que les gens le veulent vraiment?

D'un autre côté, les marchés changent — et l'entreprise de Ted en est un excellent exemple —, il y a des occasions à la fois de percer dans le marché et d'augmenter l'échelle. Est-ce que nous évaluons toujours cela? Le défi pour le secteur laitier, c'est qu'à cause du système actuel, il n'est pas aussi agile que certains aimeraient qu'il le soit. En ce qui concerne l'allusion à l'industrie artisanale du fromage, il y a des occasions de créer des fromages artisanaux, et peut-être d'augmenter l'échelle jusqu'à un certain niveau. La question que l'on doit se poser, c'est si vous pouvez prendre de l'expansion au-delà de cela? C'est le défi auquel devra faire face le secteur laitier et les autres secteurs à offre réglementée.

Du côté de l'échelle, notre inquiétude, c'est que si le Canada veut participer à l'échelle mondiale et être compétitif, il doit produire à une échelle suffisante avec certains de ses transformateurs et un certain nombre de ses producteurs, et la totalité de la chaîne d'approvisionnement doit travailler ensemble à cette échelle. Si on envisage davantage un marché interne ou un marché très inhabituel, on doit réduire l'échelle, mais il faut quand même demeurer compétitif.

Le président: Merci.

C'est maintenant au tour de M. Lemieux, pour cinq minutes.

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

Nous avons eu d'excellents exposés. Je trouve cette question fascinante. On a fait quelques très bonnes observations, l'une d'entre elles étant que nous voulons tous voir les agriculteurs réussir avec leurs fermes fondées sur des pratiques d'affaires saines. Je pense que c'est quelque chose que l'on désire réellement, mais je pense également que nous sommes dans un contexte où — et je pense que M. Seguin a fait valoir ce point — nous ne sommes pas capables d'ajouter de financement ou de voir un financement important des programmes qui existent déjà. Il s'agira d'une réaffectation des fonds. Il faudra envisager des compromis.

En ce qui concerne la réunion de Saint Andrews, la première chose, c'est la volonté de négocier. Je pense que c'est essentiellement ce qui a été exprimé, en précisant certains objectifs concernant les endroits où la négociation devrait avoir lieu. Évidemment, dans les étapes suivantes, il s'agira pour les provinces et le gouvernement fédéral de négocier, d'en arriver à des ententes et d'examiner ces compromis.

En ce qui concerne le développement d'entreprise, une de mes questions — et peut-être que je l'adresserais à Heather ou à Richard — concerne la participation à la formation. Vous offrez des services et je me demande si vous avez un système de mesure quelconque qui vous permet d'évaluer, premièrement, le degré de participation des agriculteurs à un programme ou à une initiative de formation. Plus important encore, quel pourcentage d'entre eux mettent effectivement en oeuvre ce qu'ils ont appris ou vu durant le cours? Et enfin, ce qui est également très important, quel est l'effet? Y a-t-il une façon que l'on puisse dire: « Je suis allé à ce cours; j'ai entendu 50 bonnes idées, j'en ai mis 30 en pratique et ma situation

s'est améliorée de 15 p. 100 depuis ». Est-ce que vous examinez cette question? Je pense qu'il s'agit d'un paramètre important.

Le gouvernement aime savoir lorsqu'il investit de l'argent que cela donne effectivement des résultats. Est-ce que vous examinez cela?

• (1615)

Mme Heather Watson: Nous le faisons dans la mesure où nous pouvons le faire, parce que beaucoup de données qui reviennent sont de nature anecdotique. Nous savons qu'un agriculteur qui a participé à un cours donné ou à une série de cours donnée a décidé de retourner aux études, par exemple. Il est difficile de mesurer ce que cela signifie pour eux et pour la communauté autour d'eux.

Nous avons un projet en cours où nous examinons la possibilité de réaliser une étude longitudinale des répercussions de la gestion d'entreprise agricole sur les agriculteurs et sur l'économie, en termes de rentabilité, mais également en termes de succès tel qu'il est défini par le bonheur, la conciliation travail-famille, la gestion des ressources humaines et des choses du genre.

À l'heure actuelle, nous n'avons pas un chiffre précis pour dire que votre rentabilité sera améliorée de 3 p. 100 l'année prochaine parce que vous avez participé à tel ou tel cours ou parce que vous avez lu tel ou tel ouvrage. Certaines personnes ont revendiqué des chiffres comme cela. Je sais que nous avons entendu le témoignage de David Cole la semaine dernière qui a dit: « Si vous avez un plan d'affaires par écrit, vous avez une augmentation de rentabilité de 25 p. 100 », un point, c'est tout. Mais nous n'avons pas cette information au Canada.

Je pense que c'est la raison pour laquelle une partie de mon exposé était fortement centrée sur le fait d'avoir des mesures de rendement comparables dans tout le pays, parce que nous voyons beaucoup de consultations et beaucoup d'évaluations, mais il n'y a pas de comparabilité parce que toutes les questions sont différentes et qu'elles sont posées pour des raisons différentes. Nous aimerions beaucoup nous concentrer sur la question d'avoir une certaine cohérence et un certain consensus autour de ce que nous voulons trouver, et sur les méthodes de mesure sur lesquelles nous pouvons nous entendre pour y arriver. Nous serions très heureux de voir cette question aller de l'avant.

M. Pierre Lemieux: Je pense qu'il s'agit d'une question facile à poser, mais il est très difficile de mettre cela en oeuvre. Je pense qu'il est utile de mettre cela en oeuvre, parce que je pense que les agriculteurs eux-mêmes veulent le savoir.

[Français]

J'aimerais poser la même question aux gens de la fédération.

Vous travaillez avec les consultants qui travaillent directement avec les fermiers à la ferme. Avez-vous de tels résultats qui soient un peu plus concrets grâce à leur travail?

M. Mathieu Pelletier: On adore la gestion agricole, entre autres parce qu'elle permet de suivre les entreprises d'année en année, et ensuite de comparer l'année en cours de celles-ci par rapport aux années antérieures. On fait l'évaluation de leurs projets. Par exemple, on pourrait évaluer les coûts de production d'une entreprise en trouvant que, cette année, le pourcentage de ses charges représentaient 83 p. 100, qu'elle a réalisé son projet d'investissement, qu'elle a diminué ses charges qui représentent maintenant 75 p. 100 et que le projet est donc bon, qu'elle affiche un surplus de revenus à tel poste, et une réduction de ses dépenses à tel autre poste. C'est une des choses qu'on fait et qu'on veut continuer de faire dans l'avenir en continuant de suivre les entreprises.

M. Pierre Lemieux: Y a-t-il des frais pour les services de vos consultants?

Mme Johanne Van Rossum: Oui.

M. Pierre Lemieux: Même si vous êtes une coopérative, il y a des frais.

Les agriculteurs sollicitent-ils vos services, ou est-ce vous qui les sollicitez les agriculteurs? Peut-être que les deux sont vrais, mais qu'est-ce qui est le plus normal?

Mme Johanne Van Rossum: Je dirais que c'est plutôt nous qui sollicitons les producteurs. En fait, il y a deux choses. Depuis deux ans, les producteurs dont l'entreprise est en difficulté nous sollicitent davantage. C'est devenu une exigence pour les entreprises en difficulté d'avoir recours à des services de gestion.

M. Pierre Lemieux: C'est une exigence du gouvernement ou...

Mme Johanne Van Rossum: Exactement.

M. Pierre Lemieux: ... du système [Note de la rédaction: inaudible].

Mme Johanne Van Rossum: Exactement. C'est nouveau depuis 2010 ou 2011, ces stratégies d'adaptation proposées par le gouvernement provincial. Par ailleurs, pour le reste, on travaille avec les producteurs à long terme. Il est important de voir les producteurs sur une base continue. En effet, c'est en visitant régulièrement les fermes qu'on inculque une culture de gestion. Avant, il y avait plusieurs programmes qui n'offraient qu'une seule visite, *one-shot deal*. On prenait une photo, on posait un diagnostic, et après cela, on les laissait s'arranger. Maintenant, on travaille d'une autre façon. On ne fait pas que prendre une photo. Il y a le suivi, l'accompagnement, et ainsi de suite.

Votre question de savoir si on avait comparé les résultats financiers des producteurs qui font affaire avec le groupe par rapport à des fermes moyennes est intéressante. Je ne le sais pas.

• (1620)

[Traduction]

Le président: Pierre, je sais que tu es sur ta lancée, mais...

Des voix: Oh, oh!

Le président: C'était une très bonne réponse, de toute façon.

C'est maintenant au tour de M. Eyking. Vous avez cinq minutes.

Bon retour.

L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.): Merci, monsieur le président. C'est toujours un plaisir pour moi d'être ici. Je constate que le travail avance comme d'habitude.

Le gouvernement étant en train d'abolir la Commission canadienne du blé et de mettre la hache dans la gestion de l'offre qui se trouve sur la table de négociation, je commence à me demander à quoi ressemblera l'agriculture de demain. Les petites fermes seront inévitablement privées de leur pouvoir de mise en marché et elles disparaîtront.

C'est ce que nous avons pu constater lorsque nous sommes allés dans l'Ouest. Nous avons rencontré des producteurs de fruits dans la vallée de l'Okanagan. Ils sont acculés à la faillite. À mon avis, si ces deux agences de commercialisation disparaissent, les petits agriculteurs et probablement aussi les producteurs laitiers du Québec ou les producteurs de grains sont appelés à faire faillite.

On s'est fait dire que cela permettra d'accroître l'efficacité, de produire à grande échelle et que tout ira bien. Cela m'inquiète, car je me demande qui seront nos concurrents? Il n'y a rien de plus

stimulant que la concurrence, dans la mesure où elle est équitable. Serons-nous en concurrence avec le Brésil, où on peut faire deux récoltes de soya? Nos fromagers seront-ils en concurrence avec ceux de la Nouvelle-Zélande, qui n'ont pas besoin d'étable ou de fourrage? Il y a aussi l'aide financière aux États-Unis et en Europe. Nous savons, en effet, que les producteurs reçoivent une subvention de près de un dollar par boisseau de grains aux États-Unis, et qu'il y a toutes sortes de subventions en Europe.

C'est un fait. Nous allons accroître notre efficacité. Nous allons produire à grande échelle. Au bout du compte toutefois, est-ce que nous serons plus productifs? Les agriculteurs seront-ils mieux nantis? Verrons-nous plus de jeunes vouloir se lancer dans cette industrie parce que les perspectives sont bien meilleures qu'avant?

Ce que je me demande, c'est si nous serons en mesure de faire concurrence aux autres pays. Est-ce que la situation sera meilleure? Est-ce que les jeunes se bousculeront aux portes pour embrasser la carrière d'agriculteur parce que ce sera plus rentable? Ou aurons-nous des mégafermes sous la coupe des agro-industries et sans doute des détaillants qui feront moins d'argent parce qu'ils seront en concurrence avec des producteurs dans des pays où la production est meilleure et davantage subventionnée?

Ma question s'adresse d'abord à Bob du George Morris Centre. Pourriez-vous nous brosser un portrait de la situation lorsque le vent changera de direction?

M. Bob Seguin: Je dois dire tout d'abord que je ne suis pas d'accord avec l'idée que la fin de l'adhésion obligatoire à la Commission canadienne du blé signera l'arrêt de mort des producteurs de grains. Il y aura des changements, qui ne feront pas que des heureux, mais ce que les producteurs de canola et de légumineuses de l'Ouest ont réussi à faire témoigne des possibilités qui sont offertes. Ce n'est pas toujours facile, mais les possibilités sont là.

En ce qui a trait à la gestion de l'offre pour le lait, les oeufs et la volaille, en dépit de ce que disent les médias, tous les gouvernements au Canada l'appuient fermement. De plus, il ne nous viendrait jamais à l'idée de nous mêler de la politique agricole intérieure des États-Unis et nous nous attendons à ce que les autres pays fassent de même pour nous. La grande question, c'est le volet commercial. Et ce ne sera pas nécessairement simple non plus.

Je prends note toutefois de votre remarque.

L'hon. Mark Eyking: Je vais simplifier la question un peu, car c'est ma seule occasion de la poser. Que se passera-t-il si les produits laitiers sont sur la table de négociation et que la Nouvelle-Zélande exerce beaucoup de pression? Que se passera-t-il alors?

M. Bob Seguin: Tout d'abord, examinons le petit nombre de fermiers au pays qui produisent l'essentiel de la nourriture. C'est un nombre fragile et la production ne se fait pas en criant ciseaux. Ils ne se lèvent pas le matin pour faire quelques menus travaux au gré de leurs fantaisies. Ils ont besoin de ressources pour le faire, de solides ressources financières. Ils ont un grand nombre de machines agricoles à gérer, d'employés à gérer pour s'occuper de la production, car ils doivent consacrer tout leur temps à la gestion de la ferme. Ils doivent être très compétents dans bien des domaines, et ils ont besoin pour ce faire de capitaux, de débouchés et de ressources financières. C'est le portrait actuel de la situation. Ce n'est pas nouveau, en somme.

En ce qui concerne les États-Unis, la Nouvelle-Zélande et les autres pays, la question est de savoir s'ils ont la capacité requise pour venir vendre leurs produits au Canada. Nous ne pensons pas que les producteurs laitiers de Nouvelle-Zélande sauteraient sur l'occasion de venir conquérir tous nos marchés au Canada, puisqu'ils ont de bons débouchés ailleurs et que leur capacité de production est limitée. Les Américains ont aussi une capacité limitée, tout comme nous. La marge de manoeuvre est donc limitée.

Nous ne voyons pas cela comme la fin des petits producteurs. Nous voyons cela comme une réorganisation. Certains producteurs seront acculés à la faillite, comme cela s'est produit depuis la fin de la guerre. Certaines politiques favorisent toutefois la reprise des terres et des ressources laissées par les entreprises non viables.

Mon collègue à mes côtés est un bon exemple d'une petite organisation qui a grandi pour atteindre une taille raisonnable, tout en étant différente et axée sur la coopération. Le gouvernement du Canada et les provinces ont des politiques qui le permettent. Comment favoriser de telles initiatives alors? J'ai des collègues de part et d'autre de la table. Ce sont leurs programmes et leurs efforts, et ils travaillent d'abord et avant tout avec les producteurs. Mais comment d'autres tirent-ils leur épingle du jeu pour être compétitifs sur le marché local et international, étant donné que certains filets de sécurité et autres activités sont en place?

• (1625)

Le président: Merci, monsieur Seguin.

Monsieur Eyking, votre temps est écoulé.

Monsieur Zimmer, c'est à votre tour. Vous avez cinq minutes.

M. Bob Zimmer (Prince George—Peace River, PCC): Merci.

J'aimerais rectifier les propos de M. Eyking. Nous n'abolissons pas la Commission canadienne du blé, comme il l'a mentionné. Nous donnons aux agriculteurs et à la commission la liberté d'action dans un régime de libre marché. C'est seulement une précision.

L'hon. Mark Eyking: J'invoque le Règlement. Comment la commission peut-elle survivre si vous lui coupez les vivres...

Une voix: Ce n'est pas un rappel au Règlement.

M. Pierre Lemieux: Jouez franc jeu, monsieur Eyking. Allez.

Le président: Ce n'est pas un rappel au Règlement.

Monsieur Zimmer.

M. Bob Zimmer: J'aimerais poser une question à Heather, si vous le permettez.

Dans votre exposé, vous avez dit que les producteurs ont une attitude de « montrez-moi ». C'est bien, à mon avis, car nous avons la même attitude. Votre organisme a reçu 4,5 millions de dollars. Pourriez-vous nous parler des importantes initiatives que vous avez menées et de la façon dont cet argent est adéquatement dépensé?

Mme Heather Watson: C'est une question très vaste.

Nous avons de nombreuses initiatives. Honnêtement, je ne sais pas trop par où commencer...

M. Bob Zimmer: Vous pourriez nous parler d'environ cinq initiatives ou de quelques-unes qui vous viennent à l'esprit.

Mme Heather Watson: D'accord.

Nous avons un site Web national qui contient de l'information sur la gestion des entreprises agricoles au Canada. Nous publions des articles, et c'est de cette façon que nous diffusons l'information. Nous publions chaque jour un article différent dans lequel des tierces parties ou des partenaires donnent des conseils avisés aux

producteurs. Nos rédacteurs s'emploient aussi à trouver des renseignements pertinents.

Nous offrons également des séminaires en ligne aux producteurs qu'ils peuvent suivre à la maison ou au bureau. Nous examinons aussi la possibilité d'offrir des conférences-midi avec d'autres organisations pour diffuser l'information sans contrainte de temps. Il est toujours possible d'avoir accès à l'information, car certains aspects de la gestion évoluent et d'autres restent les mêmes; il suffit parfois de modifier la façon de diffuser l'information auprès des producteurs.

Nous publions également un bulletin bimestriel qui relate des cas de réussite en gestion agricole expressément. Ces cas portent sur la diversification ou sur les marchés à créneaux, ou sur des occasions d'affaires ou des défis qui ont donné lieu à des occasions d'affaires. Nos activités sont beaucoup axées sur l'éducation et la formation, et nous utilisons le moyen de diffusion qui convient le mieux au producteur. Les producteurs nous font part à nous et aux autres organisations de leurs besoins en matière d'information et nous la leur fournissons.

M. Bob Zimmer: J'ai une question qui s'adresse à monsieur Zettel.

Je l'ai mentionné, bien sûr, dans ma circonscription. Je suis originaire de Peace River en Colombie-Britannique, et nous avons aussi des producteurs de grains et de bétail. Il y a également, par ailleurs, une volonté certaine d'acheter des produits locaux.

Nous avons financé, bien sûr, des abattoirs mobiles et nous avons tenté de lever quelques barrières pour les gens qui veulent acheter des produits locaux. J'aimerais toutefois encore une fois poser une question qui rejoint les propos de Bob au sujet du marché. Nous pouvons donner un coup de pouce à l'industrie, mais il faut qu'il y ait un marché et une bonne mise en marché.

D'après vous, quelles mesures importantes pourraient être prises pour y arriver?

M. Ted Zettel: Pour être certain de bien comprendre, est-ce que la question porte sur l'existence ou non d'un marché?

M. Bob Zimmer: Comprenez-moi bien: je sais que le marché existe. Je sais que le marché existe, mais il y a de toute évidence certains problèmes. Je ne pense pas que les fonds publics permettent de tout régler. Ce que je veux savoir, c'est ce qu'il faut faire, à votre avis, pour remédier aux problèmes?

M. Ted Zettel: Personnellement, je pense qu'il y a bien des choses que le gouvernement ne devrait pas financer. Je crois pouvoir parler au nom de notre secteur en disant que ce que le gouvernement pourrait faire, à notre avis, c'est d'aider financièrement les entreprises qui veulent se lancer sur ce marché et servir un marché qui existe concrètement — celui des produits locaux.

S'il faut construire une usine de transformation, le gouvernement peut parfois faire quelque chose. Nous avons reçu des subventions dans le cadre du programme de développement économique régional. Le gouvernement peut aussi offrir des garanties de prêt. Il ne s'agit pas vraiment de subventions, mais de moyens que peut prendre le gouvernement pour aider les petites entreprises dans un marché qui existe déjà, mais qui doit être développé. C'est là ma suggestion.

Il ne faut pas oublier, par ailleurs, que les producteurs sont indispensables. Nous devons assurer leur viabilité et leur faciliter la vie. Il arrive souvent que le...

•(1630)

M. Bob Zimmer: J'aimerais que vous précisiez votre pensée lorsque vous dites « leur faciliter la vie ».

De toute évidence, vous êtes un producteur et vous commercialisez vos produits à l'heure actuelle. Je vous pose donc à nouveau ma question: avez-vous une recommandation à nous faire, mis à part le financement, pour aider le producteur à commercialiser ses produits?

M. Ted Zettel: Nous avons noté deux éléments. Le premier serait de diffuser de l'information, en quelque sorte, pour inciter un plus grand nombre de producteurs à produire des aliments biologiques, car nous n'arrivons pas à répondre à la demande. Dans l'ensemble, le gouvernement s'est très bien acquitté de ce rôle. Au cours des dernières décennies, toutefois, la plupart des gouvernements provinciaux ont cessé de jouer ce rôle. À mon avis, le gouvernement pourrait reprendre le flambeau dans le cadre de Cultivons l'avenir.

L'autre élément serait sans doute de subventionner le processus de certification des produits biologiques. Certains gouvernements provinciaux l'ont fait. Les États-Unis ont trouvé une façon très efficace de le faire dans le cadre de leur loi agricole. Ce serait une autre bonne façon de dépenser les fonds publics à notre avis.

Le vice-président (M. Malcolm Allen): Votre temps est écoulé.

Monsieur Atamanenko.

M. Alex Atamanenko (Colombie-Britannique-Southern Interior, NPJ): Merci, monsieur le président.

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

C'est bon de vous revoir, Ted. Ma première question s'adresse à vous.

Vous avez mentionné dans votre exposé que la luzerne GM est en attente de commercialisation. Je tente de suivre le dossier de près, et je n'ai trouvé personne qui pense que la luzerne résistante à l'herbicide soit vraiment nécessaire au Canada, ni du côté des producteurs conventionnels, ni du côté des producteurs biologiques. En dépit des nombreuses promesses, il y a essentiellement deux caractères GM: l'un est la tolérance à l'herbicide et l'autre est la résistance aux insectes. Nous avons assisté à l'apparition de problèmes comme les mauvaises herbes ultrarésistantes. De plus, nous avons des études qui établissent un lien entre certains problèmes de santé et l'utilisation du glyphosate, etc.

Nous avons eu toute une discussion à ce sujet lors de la dernière législature, même après le rejet de mon projet de loi sur la luzerne. Une motion a été présentée — je ne me souviens plus si c'est par Frank ou Wayne — afin d'imposer un moratoire sur la production de luzerne GM, mais elle a été rejetée, pour des raisons dont je vous fais grâce. Nous avons tenté de faire adopter cela par le Parlement.

Il s'agit toutefois d'un cas particulier. La portée n'est pas aussi grande que mon projet de loi, le C-474, l'aurait été. Devrions-nous unir nos voix pour réclamer un moratoire sur la luzerne GM tant que nous n'aurons pas réalisé une analyse approfondie des répercussions économiques? Devrions-nous recommander expressément au gouvernement de le faire? Si c'est le cas, qui devrait participer à l'analyse? Devrait-elle être faite, par exemple, par le gouvernement et le secteur agricole en collaboration?

De plus, pour la deuxième partie de ma question, aux fins du compte rendu, j'aimerais savoir quelles sont exactement vos préoccupations, en tant que producteur, à l'égard de la luzerne GM? Je m'arrête ici.

M. Ted Zettel: Je tiens à mentionner pour que tout le monde soit au courant que le problème particulier dans le cas de la luzerne, c'est

qu'elle est pollinisée par la mégachile qui parcourt de longues distances. Pour empêcher la luzerne GM d'être en contact avec la luzerne traditionnelle, il faudrait donc que les champs soient séparés par une distance d'environ 15 kilomètres. Dans presque toutes les régions, on trouve un grand nombre de producteurs dans un rayon de 15 kilomètres. Les données indiquent donc que si on sème de la luzerne Roundup Ready, tout l'approvisionnement finira par en contenir. C'est inévitable.

Ce qui veut dire au bout du compte que les producteurs de luzerne biologique, dont la culture ne doit contenir aucun caractère GM, ne pourront répondre à la norme biologique canadienne. Il faudra alors modifier la norme pour l'autoriser — ce qui risque grandement de nuire à notre marché, car c'est l'une des revendications dans notre proposition de valeur — ou mettre la clé dans la porte.

Toutefois, qui veut de la luzerne Roundup Ready? Ce produit n'est pas très populaire au sein de la communauté agricole. En fait, elle y voit un inconvénient, car bon nombre de mes voisins utilisent du Roundup pour tuer la luzerne. Ils n'ont pas vraiment envie de voir leur luzerne contaminée par la luzerne Roundup Ready; c'est une technique de gestion qu'ils perdront. Nous avons posé la question, mais nous n'avons pas encore trouvé une bonne réponse.

S'il y avait un dialogue ouvert et valable avec les intervenants, on en viendrait à la conclusion que les risques et les inconvénients sont énormes et que les avantages sont minces pour tout le monde, sauf peut-être pour la compagnie qui veut commercialiser ce produit. Très honnêtement, je crois que tout ce que ces gens veulent, c'est prouver un point: rien n'arrêtera la biotechnologie. Ils y voient un principe qu'il faut maintenir. Sur ce point, je crois que si le gouvernement mettait son pied à terre, ils seraient heureux de faire marche arrière et de s'épargner de la mauvaise publicité.

Pour répondre à votre question, on pourrait facilement en venir à une entente en réunissant les bonnes personnes dans une salle. Si on examine de bonne foi ce qui est bon pour l'agriculture dans son ensemble et pour les Canadiens, on pourrait faire des progrès et éviter la polarisation philosophique du débat qui caractérise presque toujours les discussions sur la biotechnologie.

•(1635)

M. Alex Atamanenko: Autrement dit, il faut examiner la question de manière précise et scientifique, au lieu de polariser le débat entre les partisans et les opposants...

M. Ted Zettel: Oui, et nous devons examiner les choses pour ce qu'elles sont, parce que la luzerne est très différente du soja. Le soja se disperse à seulement quelques pieds d'où il est semé, et le maïs à quelques centaines de mètres, mais la luzerne se disperse à quelques kilomètres. C'est très différent, et les effets sont très différents. Il faut donc examiner la question en profondeur. Grosso modo, la levée des mesures de confinement nous rend très vulnérables.

Le vice-président (M. Malcolm Allen): Votre temps est écoulé, monsieur Atamanenko.

M. Alex Atamanenko: J'ai essayé de vous soutirer quelques minutes de plus, mais cela n'a vraiment pas marché.

Des voix: Ah, ah!

Le vice-président (M. Malcolm Allen): Un Écossais en veut toujours plus que ce qu'on lui donne.

Monsieur Lobb.

M. Ben Lobb (Huron—Bruce, PCC): Merci, monsieur le président.

C'est dommage que M. Eyking ne soit pas ici, car après ce qu'il a dit, je voulais le féliciter d'avoir reçu son diplôme à l'école de discours motivateur Wayne-Easter.

Des voix: Ah, ah!

M. Ben Lobb: Il l'apprendra dans les bleus.

Ma question s'adresse à M. Zettel. Concernant votre deuxième suggestion, vous avez parlé de certains produits importés disponibles à l'épicerie. C'est le cœur de la question de savoir comment les choses fonctionnent et évoluent. Dans notre région, le comptoir des produits biologiques de l'épicerie de Goderich faisait environ six pieds il y a dix ans, tandis qu'aujourd'hui, c'est presque toute une section, à la demande des consommateurs et parce que les Westons comprennent qu'il y a un marché pour ces produits. Je pourrais donner d'autres exemples. Dernièrement, il y a le programme ontarien de bœuf nourri au maïs, et les Westons ont encore compris qu'il y avait une demande.

Concernant cette deuxième suggestion, faut-il selon vous investir pour contrer l'importation des produits ou pour aider les gens comme vous en faisant la promotion de la valeur et de la qualité des produits que vous vendez?

M. Ted Zettel: La promotion et l'implantation ascendante sont préférables aux mesures protectionnistes. Je pense que l'époque où il était encore possible de parler de protectionnisme est révolue, même si cela a longtemps bien fonctionné pour des choses comme les tarifs durant la saison de production. À mon avis, de telles mesures étaient sensées dans différentes régions de tous les pays pour assurer une agriculture durable et viable. Mais les mesures protectionnistes ont été supprimées dans les années 1980.

À l'heure actuelle, nous n'avons qu'à encourager ce qui est déjà un enthousiasme latent dans la population pour l'achat de produits locaux. Nous savons que la demande existe.

J'ai assisté cette semaine à une présentation très encourageante d'un représentant d'Agriculture et Agroalimentaire Canada sur l'image de marque canadienne, durant la Table ronde sur la chaîne de valeur des produits biologiques. Les données indiquent que la feuille d'érable favorise les ventes, et nous pouvons nous en servir.

Je pense que les gouvernements doivent en profiter au plus vite. La population semble être prête à soutenir les agriculteurs locaux.

• (1640)

M. Ben Lobb: C'est une bonne remarque. Je trouve toujours ironique de voir que l'entreprise Maple Leaf est celle qui a le plus de difficulté à mettre la feuille d'érable à profit. Cela me paraît bizarre, voilà tout.

Une voix: Je n'y avais pas pensé.

M. Ben Lobb: L'Association ontarienne des éleveurs de bovins et la plupart des groupes de producteurs emploient les contributions pour divers outils de promotion. Votre coopérative exige-t-elle des contributions? Envisagez-vous de prélever des fonds afin de promouvoir la marque et sensibiliser...?

M. Ted Zettel: Non, c'est d'ailleurs une des choses que je veux faire remarquer ici. Présentement, les organisations qui représentent les 4 000 producteurs biologiques au Canada n'ont pas accès aux fonds versés dans le système de prélèvements.

Nous avons sans doute besoin de l'aide des gouvernements pour corriger une telle lacune. Nous versons de l'argent dans le système, mais il représente bien sûr les principaux secteurs. Aucun

mécanisme ne nous permet d'avoir un système de contributions dans notre secteur. Ce qui est difficile, c'est que le secteur biologique concerne tous les producteurs. Il y a le secteur du bœuf et celui des produits laitiers, mais le secteur des produits biologiques porte à la fois sur le bœuf, les produits laitiers, l'horticulture et les céréales.

M. Ben Lobb: J'ai une dernière question.

Au point 1 d) de votre déclaration, vous parlez des fardeaux réglementaires et de ce genre de choses. Concernant ma région, deux exemples me viennent à l'esprit. Il y a l'Ontario Dairy Goat Cooperative, qui a permis à une industrie très modeste en Ontario, qui générerait peut-être un million de dollars de ventes il y a 10 ans, d'enregistrer des ventes de 15 millions, et cette coopérative continue de trouver des façons d'augmenter les ventes. Également, vous connaissez sans doute le marché d'alimentation de Bruce-Huron, que la communauté mennonite exploite en parallèle avec le marché d'Elmira. Cette communauté a investi ses propres fonds et elle l'a fait à sa manière.

Compte tenu de la grande variété de vos produits, y a-t-il une manière pour votre coopérative de faire de la promotion à l'aide de vos liquidités, ou y a-t-il une valeur qui favorise l'investissement pour promouvoir l'accès aux installations?

M. Ted Zettel: Oui. Je répète que notre petite infrastructure de transformation comportait deux problèmes; il faut en prendre conscience. Surtout en Ontario, nous avions toute l'infrastructure nécessaire, mais elle est progressivement devenue centralisée et dominée par de très grands transformateurs. Désormais, les produits comme ceux à base de lait de chèvre sont fabriqués en petite quantité. C'est impossible de les fabriquer dans les grandes installations de transformation.

Concernant le fardeau réglementaire dont je parle au paragraphe 1 d) de ma déclaration, il n'est pas nécessaire d'appliquer dans un petit abattoir toutes les mesures mises en œuvre dans une énorme usine de Maple Leaf. Je ne suis pas tout à fait d'accord avec Bob pour dire que les petits abattoirs ne donnaient pas des produits de même qualité. Je pense qu'ils sont souvent aux prises avec la réglementation provinciale et, parfois, fédérale, qui n'est simplement pas appropriée à des activités modestes. Au lieu d'améliorer la salubrité des aliments, la réglementation était ingérable.

Nous devons être attentifs à une telle chose. Je pense que mes confrères ici présents sont conscients eux aussi qu'il faut établir la réglementation avec soin pour qu'elle convienne aux activités locales plutôt modestes.

Le vice-président (M. Malcolm Allen): Merci, monsieur Zettel.

Madame Raynault.

[Français]

Mme Francine Raynault (Joliette, NPD): Merci, monsieur le président.

Je vous remercie de votre présence aujourd'hui.

Ma question s'adresse à M. Robert.

Sur le site Internet de votre organisation, il est écrit que vous voulez améliorer les initiatives qui encouragent l'adoption d'excellentes pratiques de gestion d'entreprises pour que l'industrie agricole au Canada soit durable et exceptionnelle.

Les pratiques actuelles sont-elles déficientes et, si oui, comment les améliorer?

•(1645)

M. Richard Robert: Nous croyons beaucoup au Conseil canadien. J'ai eu la chance de me promener un peu dans le monde. Je suis allé en Nouvelle-Zélande; on en parlait tout à l'heure. On est allé aux États-Unis. On s'est promenés un peu et on a rencontré des gens un peu partout.

On va améliorer les pratiques durables et une saine compétitivité des entreprises en investissant dans les agriculteurs, le savoir, la connaissance, la formation et dans le fait que les données soient disponibles facilement et rapidement.

Grâce à notre site Internet, on essaie d'avoir rapidement, en un coup d'oeil et en deux ou trois clics, l'information permettant à un agriculteur de prendre des décisions éclairées et de trouver sur le site des budgets et des choses qui vont l'aider au jour le jour.

Si vous apprenez à quelqu'un à pêcher, vous n'aurez plus besoin de le nourrir. Si vous me demandez comment on pourrait apporter des améliorations, je dirais qu'il faudrait travailler plus sur le plan de la prévention que de la correction. Toutefois, je ne propose pas d'éliminer les filets de sécurité et les programmes.

Plus on va rendre les producteurs conscients des décisions qu'ils prennent et les aider à prendre des décisions éclairées, moins cela va coûter cher au gouvernement pour pallier des crises, parce qu'ils seront mieux préparés à y faire face avec une réserve financière ou peu importe. Il auront peut-être vu venir le coup un peu plus.

C'est ce que l'on croit. Il faut investir dans la formation à long terme.

Mme Francine Raynault: Merci.

Maintenant, j'ai une question pour M. Seguin.

Dans votre document, vous dites que la politique canadienne en agriculture et en alimentation ne permet pas de répondre aux besoins futurs et qu'elle nécessite une réaffectation des ressources.

Comment voyez-vous cette réaffectation et où doit-elle se faire?

[Traduction]

M. Bob Seguin: C'est un défi que tous les ministres de l'Agriculture doivent relever. Mais compte tenu des montants fixes que les contribuables sont prêts à fournir et étant donné que les discussions ne seront pas aisées et qu'elles prendront un certain temps, nous proposons la réaffectation des fonds disponibles dans les programmes de gestion du risque d'entreprise, l'augmentation des ressources à frais partagés avec les producteurs, surtout concernant la gestion agricole, la formation et l'amélioration des compétences, ainsi que la consolidation des ressources pour l'innovation.

Je n'entends pas par là qu'il faut simplement donner de l'argent aux universités pour la R-D. Tous les autres secteurs se concentrent sur ce qui est mis en marché. Il convient de savoir que le gouvernement fédéral, par l'entremise d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, stipule que l'innovation, c'est la R-D. Dans la plupart des secteurs, on considère qu'il y a d'autres manières d'innover. Il faut du temps, une gestion améliorée et une meilleure affectation des ressources pour trouver les bons procédés, le bon produit et les bonnes occasions sur le marché, pour déterminer l'ampleur que prendra l'expansion d'une entreprise qui faisait appel à un petit transformateur local et qui vendait ses produits aux alentours et à la communauté locale, pour vendre ses produits aux restaurateurs et pour se tailler une place dans le secteur des affaires. Je souligne à mon confrère, M. Robert, que la nécessité des ressources de gestion du risque d'entreprise diminuerait sans doute au fil du temps.

[Français]

Mme Francine Raynault: Me reste-t-il du temps?

[Traduction]

Le vice-président (M. Malcolm Allen): Oui.

[Français]

Mme Francine Raynault: Ma question s'adresse à Mme Van Rossum.

Dans votre exposé, vous disiez que trop peu d'agriculteurs utilisaient vos services.

Que doit-on faire pour renverser la vapeur? Doit-on craindre une hausse du nombre d'agriculteurs et d'agricultrices qui pourraient déclarer faillite s'ils ne sont pas de bons gestionnaires?

Mme Johanne Van Rossum: Je pense que oui. En réponse à votre deuxième question, on peut craindre, en effet, une hausse du nombre de faillites si les producteurs ne sont pas de bons gestionnaires.

Que peut-on faire? Je pense que Richard en a parlé, mais selon moi, l'essentiel est d'encourager le suivi et l'éducation afin d'améliorer la compétitivité.

Voulez-vous ajouter quelque chose?

M. Mathieu Pelletier: Vous demandez si la gestion est nécessaire aux entreprises. Or j'ai sous la main un court extrait du mémoire que le Centre d'expertise en gestion agricole a réalisé le 2 septembre 2011 dans le cadre des travaux de la Commission de l'agriculture, des pêcheries, de l'énergie et des ressources naturelles. Le sujet de ces travaux est la prochaine politique bioalimentaire du Québec.

Dans ce mémoire, on dit que « le renforcement de la capacité concurrentielle des secteurs agricole et agroalimentaire repose sur le renforcement de chacune de ces entreprises à être compétitives d'abord sur le marché intérieur ».

Or seulement 15 p. 100 des entreprises utilisent des services de conseil en gestion. Dans ce contexte, comment peut-on améliorer ou favoriser les entreprises? Plusieurs façons sont possibles. L'une d'elles serait la formation auprès des producteurs par les gouvernements. Il s'agirait d'encourager les producteurs à recourir à des conseils en gestion. La formation est ici le point principal.

•(1650)

[Traduction]

Le vice-président (M. Malcolm Allen): Merci beaucoup.

Monsieur Hoback.

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

Bienvenue à titre de président. C'est toujours agréable de voir que mes collègues obtiennent des promotions de temps à autre.

Une voix: Il y est arrivé par la force.

M. Randy Hoback: Par la force, oui.

Des voix: Ah, ah!

M. Randy Hoback: Bienvenue également à tous les témoins d'aujourd'hui.

Dans cette étude, j'essaie entre autres de trouver les questions qu'il faut examiner pour les prochains programmes, car elles diffèrent de celles qui nous intéressaient dans l'élaboration des derniers programmes. Je pense que le marché est tout à fait différent.

Monsieur Seguin, vous avez dit qu'avant, l'offre était excessive et qu'elle faisait baisser les prix. Maintenant, notre secteur des céréales, par exemple, est sans cesse incité à produire davantage pour nourrir la population mondiale. À mesure que la population augmentera, les pressions exercées vont continuer de s'intensifier.

Il y a des contradictions concernant les différentes régions du pays. Le Canada a une grande superficie. L'achat local joue un rôle important dans certaines régions, mais c'est impossible dans d'autres, car la population est insuffisante. Cependant, je ne veux pas dire qu'il ne faut pas avoir une politique d'achat local. Je pense qu'il importe d'en avoir une.

Par exemple, un jeune couple d'agriculteurs près de Saskatoon faisait exception, il y a quelques années. Ils appliquent un système d'achat local, concernant le boeuf, le poulet, la volaille et ce genre d'aliments. Ils ne vendent pas des produits biologiques, mais on sait simplement d'où vient la nourriture achetée.

Je me demande quels sont les obstacles actuels qui empêchent les agriculteurs de mettre en oeuvre un tel système d'achat local. Vous pouvez peut-être me donner quelques renseignements.

Monsieur Zettel, je vais commencer par vous. Vous pouvez peut-être me répondre brièvement. Je vais ensuite me tourner vers les témoins du Québec pour parler quelque peu des problèmes d'expansion et de certaines choses qui pourraient se faire.

M. Ted Zettel: Nous constatons que le système d'achat local fonctionne très bien pour certains agriculteurs qui vendent directement aux consommateurs. Le meilleur exemple, c'est ce que nous appelons l'ASC, l'agriculture soutenue par la communauté.

M. Randy Hoback: Quels obstacles l'établissement d'un système d'achat local comporte-t-il?

M. Ted Zettel: Le problème dans bon nombre de cas, c'est que l'agriculteur doit posséder bien de compétences et qu'il doit être spécialiste en marketing et en production; il doit savoir tout faire. D'après notre expérience, la plupart des agriculteurs ont besoin d'un intermédiaire pour vendre. C'est pourquoi la Dairy Goat Co-operative, dont Ben a parlé, est si importante. Nous avons besoin d'une organisation qui représente les agriculteurs.

Ce qui constitue avant tout un obstacle important, c'est que, si l'agriculteur n'a pas tous les talents et qu'il n'est pas épaulé par une organisation formée d'autres producteurs, alors il n'a simplement pas la méthodologie, les compétences ou ce qu'il faut pour vanter directement ses produits à la population locale.

M. Randy Hoback: En fait, je me demande pourquoi les agriculteurs auraient recours à une tierce partie. S'ils ne font pas les choses eux-mêmes ou en petits groupes, pourquoi n'utilisent-ils pas simplement l'infrastructure déjà en place?

M. Ted Zettel: L'infrastructure actuelle est en général axée sur autre chose que le marché local.

M. Randy Hoback: Madame Van Rossum, je m'interroge entre autres sur le prix des terres dans certaines régions du pays, qui est plutôt abordable par rapport au prix des terres au Québec, par exemple. Par ailleurs, j'imagine qu'au Québec, le prix varie d'une région à l'autre.

Quels obstacles propres au Québec peuvent rencontrer les jeunes agriculteurs qui prennent de l'expansion, concernant l'accès au

capital dans une région densément peuplée? Pouvez-vous m'éclairer sur ce qui se passe là-bas?

Mme Johanne Van Rossum: Quand vous parlez de plan de relève, faites-vous allusion aux jeunes qui reprennent les exploitations agricoles?

M. Randy Hoback: Oui, les jeunes agriculteurs qui reprennent l'exploitation familiale et qui augmentent leurs activités.

Quels problèmes rencontrent-ils? C'est différent dans une région densément peuplée par rapport à la Saskatchewan, qui compte moins d'habitants et où le prix des terres est inférieur. Dans cette province, il y a forcément moins de concurrence avec les villes pour ce qui est de construire des maisons sur les terres, tandis qu'au Québec, c'est peut-être plus difficile.

• (1655)

[Français]

Mme Johanne Van Rossum: Je répondrai en français, car c'est plus facile pour moi.

Le principal défi concerne l'investissement, le capital nécessaire pour démarrer une entreprise — Mathieu pourra compléter ma réponse. Lorsqu'il est temps de transférer l'entreprise à d'autres membres de la famille, les parents renoncent habituellement à une bonne part de sa valeur, pour que la relève puisse continuer de la diriger. Le montant nécessaire à investir est un très grand frein. Il y a de la compétition entre les entrepreneurs. Par exemple, une entreprise qui veut faire des placements, ou plutôt, qui a un surplus de liquidités, et qui entre en compétition avec un jeune qui veut se lancer, ça représente un très grand défi.

Peut-être que Mathieu voudrait ajouter quelque chose.

M. Mathieu Pelletier: J'ajouterais que l'accès au capital est difficile et que le prix des terres est extrêmement élevé. Dans certains cas, les fonds de terre et l'entreprise d'un producteur lui servent de pension de retraite. Il y a parfois des dons, mais d'autres fois, la vente de l'entreprise est nécessaire. Il faudrait qu'à l'avenir, les producteurs accumulent des fonds pour préparer leur retraite et pour faciliter le transfert. Le prix des terres ne diminuera pas, et l'accès au capital ne sera pas plus facile dans l'avenir.

Est-ce que ça répond à votre question?

[Traduction]

M. Randy Hoback: Oui.

La question est plus pertinente dans certaines régions, comme certaines régions du sud de l'Ontario. C'est plus profitable de construire une serre, une maison ou une éolienne que de cultiver le soya ou autre chose.

Concernant les prochains programmes, je ne suis pas sûr si le gouvernement fédéral ou provincial a un rôle à jouer à ce titre.

Le vice-président (M. Malcolm Allen): Il y en a sûrement un, monsieur Hoback, mais votre temps est écoulé depuis longtemps.

Un autre député va peut-être reprendre où vous avez laissé.

Monsieur Rousseau.

M. Jean Rousseau (Compton—Stanstead, NPD): Merci, monsieur le président.

Ma question s'adresse à M. Zettel.

[Français]

Vous avez mentionné qu'il était beaucoup plus complexe de faire de la production biologique au Canada. Est-ce que cette complexité nuit à la compétitivité de vos produits par rapport aux produits non biologiques? Comment pourrions-nous contribuer à faire diminuer cet écart sur le marché?

[Traduction]

M. Ted Zettel: Étant donné que la production biologique demande plus de gestion et de travail, le prix de vente au détail est plus élevé. Je ne pense pas que le gouvernement doit essayer de changer cela.

Par contre, le gouvernement pourrait aider les nouveaux producteurs qui veulent apprendre à être efficaces, comme je le disais. Il pourrait favoriser l'infrastructure nécessaire pour amener le produit de la ferme aux consommateurs.

[Français]

M. Jean Rousseau: Croyez-vous qu'on puisse être plus compétitif à l'échelle internationale, sur le marché mondial, grâce à des mesures comme celles-là?

[Traduction]

M. Ted Zettel: Oui.

Je crois que nous avons toutes les chances de pouvoir soutenir la concurrence sur les marchés internationaux des aliments biologiques. De fait, nous exportons déjà des quantités importantes de ces produits. Les marchés des pays émergents d'Asie, de l'Europe et des États-Unis sont très importants et constituent des débouchés de premier choix pour le secteur agricole canadien. Nous n'avons malheureusement pas suffisamment de producteurs pour répondre à toute cette demande.

[Français]

M. Jean Rousseau: Effectivement, la demande est supérieure à l'offre.

[Traduction]

M. Ted Zettel: C'est exact.

[Français]

M. Jean Rousseau: J'aimerais maintenant poser une question aux gens de la Fédération des groupes conseils agricoles du Québec.

Vous dites avoir aidé plusieurs producteurs à assainir leurs pratiques de gestion pour qu'ils deviennent plus compétitifs. Avez-vous remarqué des constantes dans les problèmes auxquels font face les producteurs? Manquent-ils de connaissances en matière de gestion? S'agit-il d'un fardeau administratif? Y a-t-il une façon d'aider les producteurs en difficulté à assainir leurs pratiques de gestion?

● (1700)

Mme Johanne Van Rossum: Je répondrais: tout cela. Plus spécifiquement, comme on l'a mentionné, la stratégie d'adaptation qui est maintenant mise en place, l'approche multidisciplinaire, serait une bonne solution. Nos conseillers en gestion nous disent qu'une fois le diagnostic posé, si, par exemple, il a été trouvé que le coût d'alimentation était trop élevé, ils ne pouvaient pas apporter de

solution concrète aux producteurs et leur dire par exemple de réduire exactement telle dépense. Si on sait que les coûts d'alimentation sont trop élevés, pour les baisser, l'approche multidisciplinaire semble être la meilleure option. Or elle est présentement réservée aux entreprises en difficulté. Pour avoir accès à ces services, il y a des critères très sévères à remplir, et c'est vraiment quand ça va très mal que ces services sont accessibles. On aimerait qu'à long terme, cette approche multidisciplinaire soit disponible au plus grand nombre de producteurs possible.

M. Jean Rousseau: Monsieur Pelletier, pouvez-vous poursuivre sur ce sujet?

M. Mathieu Pelletier: Au fond, vous voulez qu'on énumère les problèmes récurrents. On peut vous en nommer facilement deux: le prix des aliments et le prix reçu pour les produits.

Du côté du prix des aliments, une étude a été réalisée. Je n'en ai pas les détails, mais je sais que le prix des aliments est plus cher au Québec. C'est récurrent. Je ne parle pas que de la production laitière. Dans toutes les productions, on voit que le prix des aliments, comme les grains, est de plus en plus cher. C'est un problème récurrent pour les entreprises. Étant donné que les aliments représentent la plus grande dépense pour les entreprises, c'est une des principales préoccupations.

Pour ce qui est des prix reçus, on parle de commercialisation. On parlait plus tôt de commercialisation à plus petite échelle et de régulation pour les abattoirs. Ça pourrait faire partie des solutions à apporter pour aider les producteurs à se distinguer dans le marché.

M. Jean Rousseau: Est-ce qu'il me reste du temps?

[Traduction]

Le vice-président (M. Malcolm Allen): Il vous reste 30 secondes.

M. Jean Rousseau: J'ai une brève question pour M. Seguin.

[Français]

Vous avez parlé d'un marché mondial en mutation. Vous avez quelques graphiques qui démontrent que le marché de l'agriculture est en croissance, mais que la portion canadienne des exportations ne cesse de diminuer. Quels seraient les principaux motifs qui expliqueraient cette tendance?

[Traduction]

M. Bob Seguin: Il y a le fait que la concurrence, celle venant du Brésil, des États-Unis et d'autres pays, réussit aussi bien que nous, voire encore mieux, sur le marché. Il y a également dans une certaine mesure la valeur du dollar ainsi que notre incapacité à mettre suffisamment de produits sur le marché au moment où il le faudrait. Pour certaines denrées, nous nous tirons extrêmement bien d'affaire, alors que pour d'autres, c'est beaucoup plus difficile. Pour certains aliments transformés, nous ne sommes malheureusement pas aussi présents que nous l'avons déjà été.

On peut aussi blâmer certaines décisions quant à l'allocation des ressources des entreprises, mais c'est d'abord et avant tout en raison de la concurrence que nous avons perdu un peu de terrain.

M. Malcolm Allen: Merci beaucoup, monsieur Rousseau. Vous n'avez plus de temps.

Monsieur Preston.

M. Joe Preston (Elgin—Middlesex—London, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

C'est formidable d'être ici aujourd'hui pour apprendre toutes ces choses.

Ainsi, je crois avoir entendu les gens de la fédération indiquer que 15 p. 100 des agriculteurs ont un plan d'affaires, alors qu'on peut lire dans votre document qu'il y en aurait 20 p. 100. Quoi qu'il en soit, je peux certes vous dire que si le taux était aussi bas dans le secteur où je fais moi-même des affaires, mon entreprise serait beaucoup plus prospère. Si mes concurrents étaient si peu organisés, je m'en tirerais beaucoup mieux. Comment pourrions-nous améliorer cet aspect?

Monsieur Seguin, vous avez parlé de l'importance des mesures d'évaluation et j'aurais une question à vous poser à ce sujet s'il me reste du temps.

Il va de soi que si l'on n'établit pas un plan d'affaires ou si on n'essaie même pas d'en suivre un en évaluant nos résultats ou nos échecs en fonction de ce plan, il y a lieu de se demander comment nous pourrions améliorer les choses.

Si je pose la question, c'est parce que nous risquons vraiment de perdre notre place lorsque quelqu'un d'autre connaît du succès en s'appuyant sur de telles évaluations.

Mme Heather Watson: Permettez-moi de répondre.

Je constate une importante lacune dans la façon dont on perçoit la gestion d'entreprise, car je crois qu'on tient les choses pour acquises. Je pense qu'on assimile la gestion d'entreprise à l'administration courante des opérations fondées sur le gros bon sens; on ne la voit pas comme une activité à laquelle on doit consacrer des efforts soutenus. Et qu'il s'agisse de 15 p. 100 ou de 20 p. 100, les taux demeurent certes très faibles, comme vient d'ailleurs de le confirmer l'Institut de la gestion agricole pour l'Ontario.

Je crois que c'est le message transmis qui pose problème. Je pense que nous pourrions simplifier ce message pour le rendre plus significatif. Si on dit aux agriculteurs qu'il leur faut un plan d'affaires dont la réalisation leur demandera cinq ans et qu'il s'agit d'un simple document, on leur envoie un message qui n'est guère attrayant pour eux. Il serait selon moi préférable que nous les interpellions de façon plus ouverte: « Avez-vous une vision? Avez-vous des objectifs? Voulez-vous que votre ferme familiale existe encore dans cinq ou dix ans? ».

C'est vraiment là le genre de messages que nous devrions transmettre.

• (1705)

M. Joe Preston: Mais ces dernières années, notamment dans le contexte des difficultés économiques que nous avons vécues, toutes les entreprises ont dû se poser des questions bien concrètes sur leur réalité et leurs modes de fonctionnement. Quelles sont nos dépenses? Dépensons-nous trop pour tel produit? Devrions-nous dépenser davantage pour tel autre produit? Est-ce que les tarifs de ce fournisseur sont trop élevés?

Comment se fait-il que les entreprises agricoles n'en soient pas arrivées à ce niveau d'introspection, tout au moins pas dans une mesure aussi large? Vous nous avez même dit que parmi les 20 p. 100 d'agriculteurs qui avaient effectivement un plan d'entreprise, 71 p. 100 s'en sont servi uniquement pour obtenir du financement. C'est un document qu'ils pouvaient présenter à leur banquier, notamment, pour faire avancer les choses. Reste quand même que la véritable solution réside dans l'évaluation des résultats.

Je vais me tourner vers M. Seguin qui nous a parlé du revers de la médaille. Vous avez laissé entendre que le gouvernement fédéral ne dispose pas des instruments de mesure nécessaires pour évaluer les résultats de ses investissements. Si c'est bel et bien le cas, comment pourrions-nous améliorer les choses?

M. Bob Seguin: C'est un problème qui perdure depuis des décennies. J'ai travaillé dans le secteur des programmes fédéraux-provinciaux de soutien du revenu, et on ne se posait jamais ces questions-là. En quoi ces fonds ont-ils vraiment transformé cette entreprise familiale ou ce secteur agricole? Quel a été l'impact sur le secteur de la transformation des aliments? Avons-nous obtenu un meilleur produit? L'aide offerte a-t-elle véritablement contribué à la viabilité financière et environnementale du secteur agricole?

Nous n'avons jamais cherché à connaître les résultats ou à savoir ce qui s'était passé.

Le gouvernement fédéral et les provinces doivent maintenant poser certaines de ces questions et travailler avec les agriculteurs. Certains d'entre eux ne veulent sans doute pas se faire poser ces questions-là, mais on doit le faire quand même.

Je pense que vous pourrez constater qu'un nombre considérable d'agriculteurs font tout le nécessaire — dans le sens des questions posées par mes collègues. Mais un nombre encore plus important n'accordent pas autant d'attention à ces questions pour divers motifs valables, qu'ils soient liés à des choix personnels, au mode de vie ou à l'accès à une autre source de revenu.

Le gouvernement du Canada et les gouvernements provinciaux doivent trouver la meilleure façon d'allouer les ressources limitées qui leur viennent de l'argent des contribuables en les consacrant aux mesures qui fonctionnent vraiment.

M. Joe Preston: L'industrie ne procède pas à sa propre évaluation. Si les différents entrepreneurs qui composent l'industrie ne mesurent pas eux-mêmes leurs résultats, nous n'aurons peut-être jamais ces réponses. C'est peut-être simplement une question pour la forme.

Mais si nous posons les questions que vous venez de suggérer, 80 p. 100 des agriculteurs n'auront pas de réponses à nous donner, car ils n'évaluent pas ce qui se passe au sein de leur entreprise.

Du strict point de vue de la gestion des affaires, cela revient en fait à laisser entendre que ces entreprises sont prospères, mais qu'il faudrait en évaluer les résultats. Sans cela, on ne pourra jamais vraiment l'affirmer.

Mme Heather Watson: C'est simplement ça; il faut savoir qu'est-ce qui est mesuré. Pour bien des agriculteurs, c'est la rentabilité. Je généralise beaucoup et vous m'en excuserez, mais il convient de se demander à quoi on peut attribuer sa rentabilité.

Si c'est votre barème, si vous vous intéressez uniquement à la rentabilité, quels en sont les facteurs, et si vous ne connaissez pas vos coûts de production, alors...

M. Joe Preston: Si c'est votre seul outil de mesure, vous allez vous retrouver dans vos petits souliers à la banque...

Mme Heather Watson: Tout à fait.

M. Joe Preston: ... lorsque vous vous rendez compte tout à coup que vous êtes passé à côté.

Mme Heather Watson: Oui.

M. Joe Preston: Parce que si vous vous intéressez uniquement au profit... Il vous faut évaluer d'autres facteurs en cours de route. C'est vrai de tout ce qu'on a dit aujourd'hui.

Mais plus d'un groupe ici présent...

Monsieur Zettel, vous avez indiqué que les coûts plus élevés associés à l'établissement et au développement d'une ferme biologique exigent une gestion des affaires peut-être un peu plus soutenue que dans le cas des fermes traditionnelles, mais je suis persuadé qu'il doit y avoir aussi des agriculteurs de votre secteur qui se contentent d'improviser au fur et à mesure, plutôt que de suivre un plan de gestion.

M. Ted Zettel: J'aurais peut-être un commentaire à ce sujet. Il faut comprendre qu'une entreprise agricole est un peu différente des autres. L'agriculture, c'est aussi un choix de vie et les gens s'y consacrent pour des motifs qui ne se limitent pas à la seule rentabilité.

C'est une réalité bien ancrée dans la culture agricole qui ne va changer du jour au lendemain. Mais dans le secteur biologique, nous nous retrouvons d'après moi dans la même situation que bien d'autres industries qui ne sont pas maîtres de leur destinée.

M. Malcolm Allen: Merci, monsieur Preston.

Monsieur Payne.

M. LaVar Payne (Medicine Hat, PCC): Merci, monsieur le président.

Avant de poser ma question aux témoins, j'aimerais les remercier tous pour leur comparution aujourd'hui. Ce fut certes une séance très instructive.

J'ai été très surpris, car c'est l'un des aspects que je souhaitais justement aborder...

• (1710)

M. Joe Preston: Je suis désolé.

M. LaVar Payne: Il n'y a pas de quoi. C'est formidable que vous ayez posé cette question quant au nombre d'agriculteurs qui n'ont pas de plan d'affaires. Avez-vous des indications sur les raisons pour lesquelles ils ne se servent pas de plans semblables, ou est-ce que...

[Français]

Mme Johanne Van Rossum: J'aimerais juste faire valoir un point. Je suis une productrice. La question que les producteurs se posent est s'ils ont l'argent pour effectuer les paiements. Au fond, comme le disait Heather, la question est de savoir s'il reste de l'argent à la fin de l'année.

On essaie d'inculquer à nos groupes et à nos producteurs membres une culture de gestion pour qu'ils arrêtent de penser seulement à la production, mais qu'ils pensent aussi à la gestion. Ces choses sont rendues possible parce que, depuis 2005, il y a des livrables, il y a des parties qui sont subventionnées. Cela incite les producteurs à l'essayer. Les producteurs vont voir si ça leur donne quelque chose.

Une fois qu'ils y ont goûté, on continue habituellement à faire leur suivi. Habituellement, ça va très bien, mais c'est un producteur à la fois. Nous sommes 70 agronomes-conseillers pour rencontrer les producteurs.

[Traduction]

On ne peut pas tout faire.

[Français]

On ne peut pas tous les rencontrer. Le programme Cultivons l'avenir les incitait au moins à essayer. Ce n'est pas trop cher. Ils se disent qu'ils peuvent voir si, oui ou non, c'est adapté à leur ferme. Si oui, le producteur peut décider de continuer.

Nous croyons dans l'approche collective. Si un producteur l'a essayé et que ça a bien fonctionné, il le dira aux autres et ça en fera

cinq de plus. C'est du long terme. C'est incitant et c'est ce qu'il faut retenir.

[Traduction]

M. Bob Seguin: Il ne faudrait pas penser que les agriculteurs canadiens en sont encore à l'âge de pierre. Tous les secteurs ont dû surmonter les mêmes défis. Il a fallu instaurer, développer et peaufiner un mode acceptable de gestion des affaires. Il y a plusieurs agriculteurs canadiens qui utilisent des moyens très perfectionnés pour gérer de grandes exploitations qui laisseraient parfois bien des entrepreneurs des autres secteurs. Il faut donc surtout se demander comment nous pourrions amener tous les agriculteurs au même niveau. C'est une simple question de temps et de volonté.

Les difficultés relevées par M. Zettel et nos collègues du secteur de la gestion des entreprises agricoles relevaient surtout des préférences personnelles et du niveau de confort par rapport à un style de gestion acceptable, des choses qui changent lentement. Le secteur a vu sa capacité s'accroître de façon incroyable. J'ai toutefois constaté que les gouvernements ont réduit leurs investissements au fil des ans. Les réseaux de services d'appoint n'existent plus sous la même forme. Il en va de même du soutien des universités. Il ne s'agit pas de subventionner l'industrie au maximum, mais qu'est-il advenu de tous ces services?

Aux États-Unis, l'un des principaux programmes pour les manufacturiers est fondé sur les collèges bénéficiant de concession de terres, comme c'était le cas pour l'agriculture au Canada. C'est l'une des principales mesures de soutien dont bénéficie le secteur manufacturier aux États-Unis. On s'inspire du même concept général que nous appliquerions pour les services d'appoint de développement agricole afin que les petites et moyennes entreprises aient accès à toutes ces compétences.

M. LaVar Payne: D'accord, je vous remercie.

J'ai également quelques questions pour Mme Watson ou M. Robert.

Dans votre déclaration préliminaire, vous avez parlé de la nécessité de réduire les tracasseries administratives. Nous avons un processus en cours en ce sens, ici même à la Chambre des communes. Avez-vous en tête des exemples de mesures qui pourraient être bénéfiques à cet effet?

J'aimerais aussi savoir si vous avez fait part de vos suggestions au gouvernement ou aux différentes instances responsables.

[Français]

M. Richard Robert: Je ne suis pas certain d'avoir bien compris votre question.

Vous parliez de garder les programmes simples et d'avoir une réduction de la paperasse ou une réduction des formulaires à remplir, n'est-ce pas?

Des programmes ont été mis en place. Il y en a encore au Québec, mais il y a beaucoup de documents à remplir. Pour réussir à obtenir de l'aide pour rédiger un plan d'affaires ou un plan de transfert de ferme, il y a beaucoup de documentation à remplir. Le producteur se perd un peu dans tout ça. C'est la raison pour laquelle on disait que c'est important de garder le tout simple et adapté à la grosseur de l'entreprise. Je comprends qu'on essaie d'instituer quelque chose d'uniforme d'un océan à l'autre, mais...

Plus tôt, il y a eu une discussion au sujet des petites et des grandes fermes. Au fond, il faut s'adapter à la grosseur de l'entreprise et aux besoins du producteur plutôt que de prendre le producteur et le faire se conformer à un programme. On recommande de garder le tout simple, mais est-ce toujours applicable? Je sais que c'est difficile. Plus ce sera simple, plus ce sera attrayant pour les producteurs et plus ces derniers l'utiliseront.

Je ne sais pas si j'ai bien répondu à votre question.

• (1715)

M. LaVar Payne: Oui, je vous remercie.

[Traduction]

Le vice-président (M. Malcolm Allen): Merci, monsieur Payne.

Tout le monde a posé sa question.

Il nous reste quelques minutes, alors je vais autoriser une brève question de chaque côté. Nous allons débiter par l'opposition, puis revenir au gouvernement.

M. Alex Atamanenko: Merci, monsieur le président.

Ma question s'adresse surtout à M. Seguin.

Nous pouvons maintenant compter sur quelques-uns des meilleurs agriculteurs au monde. Ce sont des gens novateurs qui font vraiment de leur mieux, mais bon nombre d'entre eux ont tout de même beaucoup de difficulté à joindre les deux bouts. Nous n'avons pas cessé de chercher des solutions pour leur venir en aide.

Je n'oublierai jamais les propos de cet agriculteur qui a demandé au comité: « Aidez-nous à soutenir la concurrence des gouvernements étrangers. »

Avez-vous une idée plus précise du rôle que pourrait jouer notre gouvernement à cet égard? Il ne faut pas oublier que les Américains subventionnent fortement certains groupes dont les riziculteurs qui inondent les marchés africains, ou les pomiculteurs qui acculent les nôtres à la faillite en saturant nos marchés. Y a-t-il une façon pour notre gouvernement d'intervenir plus activement pour aider nos agriculteurs à soutenir la concurrence des gouvernements étrangers?

M. Bob Seguin: Pour ce qui est des subventions et de leur impact sur les marchés intérieurs, le gouvernement du Canada peut — et l'a d'ailleurs déjà fait à la demande des agriculteurs — déterminer si l'importation de produits au Canada peut être assimilable à du dumping et donner droit à une compensation. Il peut donc apporter son soutien en prenant les mesures nécessaires et en contribuant à l'analyse de telle sorte que les règles du jeu soient plus justes pour tout le monde.

Il faut aussi se demander si les normes applicables aux produits importés sont équivalentes à celles en vigueur pour les produits canadiens ou peuvent y être harmonisées. Si ce n'est pas le cas, il y a tout lieu de s'interroger sur les raisons d'un tel écart. En revanche, si le produit importé est de qualité égale ou supérieur aux nôtres, comment allons-nous aider nos entreprises et nos agriculteurs à relever leurs normes de production?

Il y a donc différents éléments liés à l'information, à l'analyse du marché et à l'utilisation des outils à la disposition du gouvernement du Canada. Il faut également déterminer si des torts sont effectivement causés.

M. Alex Atamanenko: Merci.

Le vice-président (M. Malcolm Allen): Est-ce que quelqu'un du côté du gouvernement aurait une question?

Monsieur Preston, non?

Il reste quelques minutes. Je serais heureux de vous donner la parole, si vous avez une question additionnelle. Sinon, je vais laisser les quelques minutes qui restent à M. Eyking. Si personne ne souhaite intervenir, je vais lever la séance. C'est à vous de décider.

M. Joe Preston: J'aurais une question rapide pour M. Zettel, si personne n'y voit d'objection.

Vous avez indiqué que votre industrie connaît une croissance exceptionnelle et que le seul obstacle est peut-être le trop petit nombre d'agriculteurs qui veulent se mettre à la production biologique.

J'aimerais donc notamment savoir comment on pourrait intéresser davantage de producteurs. Comme il semble bien que ce soit un secteur rentable, il suffirait peut-être simplement de le faire savoir aux gens pour qu'ils soient plus nombreux à emprunter la voie biologique.

On a également indiqué que l'importation de produits biologiques est en hausse et vous prend une partie de votre marché. Ce n'est certes pas le meilleur des scénarios pour vous. Arrivons-nous à suivre ces pays qui nous exportent leurs produits biologiques? Quelle est l'ampleur du déséquilibre commercial pour ces échanges de produits biologiques?

M. Ted Zettel: Je ne suis pas certain d'avoir des données vraiment pertinentes à ce sujet. Je peux vous dire que nous répondons à la demande sur le marché bio, avec quelque 75 p. 100 des produits qui nous viennent des États-Unis, surtout dans le secteur des fruits et légumes. Cela s'explique en partie du fait de notre climat, mais nous savons que notre potentiel d'exportation n'est pas exploité à sa pleine mesure. Il y a une forte demande pour nos produits d'exportation aux États-Unis, mais le problème vient du manque de capacité de transformation à l'échelle requise pour la faible quantité de produits disponibles.

J'ai travaillé dans ce dossier pour le boeuf, les produits laitiers et les légumes congelés en essayant d'en arriver à une capacité de transformation pouvant correspondre à la superficie cultivée et au nombre de têtes de bétail. Il est très difficile de mettre en place la structure nécessaire parce qu'on doit carrément partir de zéro.

• (1720)

Le vice-président (M. Malcolm Allen): Merci, monsieur Preston.

Monsieur Eyking.

L'hon. Mark Eyking: Avec tout ce qui s'est dit au cours des derniers jours à la suite des rencontres du Pacifique et des menaces pour la gestion de l'offre, qu'elles soient fondées ou non, il reste quand même qu'on se retrouve avec 15 000 agriculteurs et des quotas dont la valeur totale atteint 30 milliards de dollars.

Nous sommes en train de discuter des plans d'affaires et des mesures prises par les agriculteurs, mais qu'arrivera-t-il si la valeur des quotas devient nulle? Quelles seront les répercussions pour tous ces jeunes agriculteurs? En quoi leur rentabilité sera-t-elle affectée? Quel sera l'impact sur leurs décisions quant à l'avenir? Faudra-t-il parler d'une catastrophe? Comment cela se traduira-t-il dans ces plans d'affaires dont nous discutons?

Ou peut-être que les plans d'affaires ne tiennent tout simplement pas compte de la valeur des quotas?

M. Pierre Lemieux: Monsieur le président, puis-je dire quelque chose?

Le vice-président (M. Malcolm Allen): Vous avez la parole.

M. Pierre Lemieux: Je voulais juste signaler qu'il s'agit d'une question hypothétique à laquelle nos témoins ne devraient pas être obligés de répondre...

L'hon. Mark Eyking: Ma parole...

M. Pierre Lemieux:... car c'est une question vraiment tout à fait hypothétique.

Je voulais aussi souligner...

Oh, oubliez ça, monsieur le président.

L'hon. Mark Eyking: Vous êtes en train de gaspiller le temps qui m'est alloué.

M. Pierre Lemieux: Vous savez fort bien qu'aucun temps ne vous est alloué, monsieur Eyking. Vous avez la parole simplement parce que nous vous l'avons laissée.

Le vice-président (M. Malcolm Allen): Silence, messieurs. Attendez un peu.

Je vous ai invités à vous entendre pour savoir qui allait poser une question.

Je comprends bien l'intervention du secrétaire parlementaire. Il s'agit d'une question hypothétique.

Si quelqu'un veut répondre à une question hypothétique, il est libre de le faire. Si vous ne voulez pas répondre, ne le faites pas. C'est tout ce qu'il y a de plus simple.

Monsieur Lemieux.

M. Pierre Lemieux: Monsieur le président, j'aimerais ajouter quelque chose.

Si nous faisons un tour supplémentaire, c'est simplement parce que tout le monde était d'accord, mais je ne crois pas qu'on devrait en profiter pour se montrer antagoniste.

Si on a un sujet d'intérêt et une question utile à poser, c'est l'occasion rêvée, mais si on souhaite seulement lancer une dernière flèche, je ne pense pas que M. Eyking devrait poser sa question...

L'hon. Mark Eyking: Monsieur le président, il est en train d'utiliser tout mon temps.

M. Pierre Lemieux: D'accord. Je propose une motion d'ajournement, monsieur le président.

Si c'est comme ça que vous voulez qu'on fonctionne, monsieur Eyking...

L'hon. Mark Eyking: Avez-vous peur de la vérité? Vous avez peur de la vérité.

M. Pierre Lemieux: ... je vais proposer une motion d'ajournement.

L'hon. Mark Eyking: Ces gens-là parlent de gestion des risques. Ils parlent de plans d'affaires.

Le vice-président (M. Malcolm Allen): Je voudrais un peu de silence, s'il vous plaît. Je vous remercie.

Une motion d'ajournement a été déposée. Il ne peut pas y avoir de débat.

L'hon. Mark Eyking: Foutaise.

Le vice-président (M. Malcolm Allen): La motion doit maintenant être mise aux voix.

Ceux qui sont en faveur de l'ajournement, veuillez l'indiquer.

Des voix: D'accord.

L'hon. Mark Eyking: C'est tout simplement épouvantable.

Le vice-président (M. Malcolm Allen): La motion d'ajournement est adoptée. Je vous remercie.

La séance est levée.

POSTE  MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

Poste-lettre

Lettermail

**1782711
Ottawa**

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à :
Les Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5*

*If undelivered, return COVER ONLY to:
Publishing and Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5*

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

On peut obtenir des copies supplémentaires en écrivant à : Les Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5
Téléphone : 613-941-5995 ou 1-800-635-7943
Télécopieur : 613-954-5779 ou 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

Additional copies may be obtained from: Publishing and Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5
Telephone: 613-941-5995 or 1-800-635-7943
Fax: 613-954-5779 or 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address: <http://www.parl.gc.ca>