



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

AGRI • NUMÉRO 057 • 1^{re} SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 20 novembre 2012

—
Président

M. Merv Tweed

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

Le mardi 20 novembre 2012

•(0850)

[Traduction]

Le président (M. Merv Tweed (Brandon—Souris, PCC)): Bonjour à tous. Bienvenue à la 57^e séance du Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire. À l'ordre du jour, conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, l'étude de la chaîne agricole et agroalimentaire (grains et oléagineux).

Nous accueillons aujourd'hui le directeur à la recherche et au développement des affaires au Canadian International Grains Institute, M. Rex Newkirk, et le vice-président des Affaires de l'entreprise du Conseil canadien du canola, M. Jim Everson. Bienvenue à vous deux. Vous connaissez sans doute notre façon de procéder. Vous avez le temps de faire un court exposé, puis nous passerons à la période de questions. Qui veut commencer?

Allez-y, Jim.

M. Jim Everson (vice-président, Affaires de l'entreprise, Conseil canadien du canola): Bonjour.

Comme le président l'a dit, je suis Jim Everson, vice-président aux Affaires de l'entreprise du Conseil canadien du canola. Je vous remercie de l'occasion que vous m'offrez de parler des priorités de la chaîne de valeur de l'industrie du canola.

Après un bref survol de notre industrie, j'exposerai certains des facteurs déterminants de la compétitivité de la chaîne de valeur du canola.

Bien sûr, tout débute sur l'exploitation agricole. Au Canada, surtout dans les Prairies, mais aussi dans la région de la rivière de la Paix, en Colombie-Britannique et, dans l'est, jusque dans les Maritimes, 43 000 agriculteurs produisent du canola. Ces dernières années, la superficie cultivée et la production ont augmenté, en raison de l'augmentation de la valeur de la production et de l'augmentation des profits des producteurs.

Cette année, 21,3 millions d'acres ont été ensemencées en canola. Statistique Canada a estimé la production totale de 2012 à 13,36 millions de tonnes. C'est une croissance incroyable, puisque la production a plus que doublé au cours des 10 dernières années.

Vous savez peut-être que le canola est la culture canadienne qui rapporte le plus, le quart de toutes les recettes agricoles, et que, en 2011, il a rapporté à ses producteurs presque 8,5 milliards de dollars.

La confiance des producteurs dans le canola est partagée par les joueurs de toute la chaîne de valeur, car l'industrie fait de nouveaux investissements. Depuis 2006, les investissements dans la construction ou l'agrandissement d'huileries ont presque fait doubler la capacité de trituration. Parmi les plus récents, mentionnons deux usines à Yorkton, en Saskatchewan, une nouvelle usine à Bécancour, l'agrandissement des usines à Altona, au Manitoba, et à Fort Saskatchewan, en Alberta, ainsi que l'annonce de la construction d'une usine dans la région de Camrose, en Alberta.

Les sélectionneurs investissent également au Canada, dans des installations de sélection végétale et de recherche modernes, à Saskatoon et à Winnipeg, et, bien sûr, les producteurs investissent constamment dans des machines et de l'équipement améliorés pour accroître l'efficacité de la production.

Le secteur du canola contribue à la création d'emplois et à la croissance. Aujourd'hui, sa participation annuelle à l'économie canadienne se chiffre à plus de 15,4 milliards de dollars et elle crée plus de 228 000 emplois.

En ce qui concerne la chaîne de valeur, les producteurs de semences, les producteurs, les tritrateurs et les exportateurs établissent en commun, par l'entremise du Conseil canadien du canola, les objectifs de l'industrie et les stratégies pour les atteindre. L'industrie travaille actuellement à un plan stratégique qui comprend un objectif de mise en place d'une offre et d'une demande soutenues pour 15 millions de tonnes de canola d'ici 2015. Nous sommes sûrs de l'atteindre.

Les producteurs livrent leur canola à un réseau de silos primaires et d'huileries de leur région pour la transformation. L'immense majorité est livrée et expédiée par chemin de fer à des terminaux d'exportation, la plupart sur la côte Ouest, où le canola est chargé sur des bateaux. On le transforme en huile et en tourteaux dans des installations de trituration, puis on l'expédie par chemin de fer ou par camion vers des marchés étrangers et en Amérique du Nord.

La trituration donne une huile végétale de qualité supérieure. Le résidu est un tourteau qui sert à l'alimentation animale. L'huile de canola est aussi une excellente matière première pour la fabrication de biodiesel et elle peut servir à réduire les émissions de gaz à effet de serre du carburant diesel traditionnel d'origine fossile.

L'huile de canola est l'huile végétale la meilleure pour la santé. Elle renferme de très faibles concentrations de gras saturés, aucun gras trans et de fortes concentrations de gras utiles, qui permettent de prévenir les ACV et les infarctus.

Le tourteau de canola est un autre produit nettement avantageux par rapport aux produits concurrents. Riche en protéines, sapide, il possède un excellent profil d'acides aminés. La recherche montre que son utilisation dans l'alimentation animale peut augmenter la production laitière chez les bovins de race laitière d'un litre par vache et par jour.

Bref, voilà la chaîne de valeur de l'industrie du canola. L'ensemble de la chaîne fournit au monde un produit supérieur, meilleur pour la santé, qui contribue à la croissance économique du Canada.

Sous forme de semence entière ou d'huile et de tourteau, peu importe, 85 p. 100 du produit de la récolte est destiné aux marchés étrangers. Nous comptons sur un flux puissant et constant de produits vers nos clients des États-Unis, du Japon, du Mexique, de la Chine et de 50 autres pays. Cette dépendance des marchés d'exportations exige un effort et une innovation constants de notre industrie pour qu'elle reste concurrentielle.

La politique et les programmes fédéraux sont importants pour favoriser l'innovation, l'accès aux marchés et la croissance. Actuellement, Agriculture et Agroalimentaire Canada est en train d'élaborer un cadre stratégique intitulé Cultivons l'avenir 2 et les programmes connexes, qui, ensemble, joueront un rôle important pour le canola. Pendant l'élaboration de ce cadre stratégique, le Conseil du canola peut désigner cinq priorités qui permettront d'assurer la réussite du secteur.

La première est l'innovation. Le canola est lui-même issu de l'innovation. L'innovation est la voie dans laquelle nous devons nous engager pour augmenter notre avantage concurrentiel. C'est là que l'esprit d'équipe, concentré dans une chaîne de valeurs, s'est révélé un gros avantage. Ces quatre dernières années, le Conseil du canola a coordonné la grappe scientifique du canola et du lin, sous l'égide du cadre stratégique Cultivons l'avenir, ce qui a permis de réunir les chercheurs de l'industrie, de l'État et des universités et de mettre en commun leurs connaissances et les ressources pour tirer le maximum de chaque dollar consacré à la recherche.

Le financement par la grappe scientifique totalise 20 millions de dollars de travaux de recherche en cinq ans, soit la participation de 80 chercheurs de plus de 30 établissements canadiens et de certains établissements américains. La recherche vise l'huile et le tourteau de canola ainsi qu'une production améliorée. Uniquement pour la production, l'enveloppe de la recherche totalise 10 millions et comporte plus de 30 projets.

Grâce à la stratégie de la grappe, notre industrie sait désormais mieux accroître les rendements et maîtriser les maladies. Nous connaissons également mieux les avantages du canola pour la santé. Ces connaissances scientifiques permettent une meilleure promotion de l'huile de canola. En nous préparant pour le nouveau cadre stratégique Cultivons l'avenir 2, nous restons des partisans très convaincus du maintien de la méthode de la grappe scientifique et de la poursuite des investissements publics dans l'innovation.

Une autre priorité est la liberté des marchés. Notre industrie prospère dans un climat commercial prévisible, transparent, où la concurrence joue librement. Nous appuyons les projets commerciaux ambitieux du gouvernement fédéral dans les marchés importants que sont l'Europe, la Corée du Sud et le Japon. L'admission du Canada dans le Partenariat transpacifique réjouit notre industrie. Si le Canada peut profiter au maximum des possibilités qu'offrent les ententes commerciales et conclure certains de ces accords commerciaux, les producteurs et l'industrie seront plus en mesure de faire croître l'industrie.

Notre liste des priorités comprend également le développement des marchés et la promotion. Voilà un autre domaine où le gouvernement fédéral est un partenaire important. Nos membres et Agriculture Canada se partagent la facture d'un programme de promotion, 2,4 millions de dollars en quatre ans, qui fera connaître dans les principaux marchés du monde les avantages du canola pour la santé et la cuisine. Nous envisageons la poursuite de ce programme quand le cadre stratégique Cultivons l'avenir 2 sera en place.

Il n'y a pas de développement des marchés sans accès à ces marchés. Ces deux priorités exigent des soins. Notre industrie est très reconnaissante de l'appui ferme du ministre Ritz de l'Agriculture et du gouvernement fédéral pour le maintien et l'augmentation de l'accès aux marchés. Le Secrétariat de l'accès aux marchés, qui est un lieu de coopération de l'Agence canadienne d'inspection des aliments et d'Agriculture Canada, a contribué à la résolution de problèmes difficiles d'accès aux marchés, par exemple les inquiétudes de la Chine à l'égard de la maladie des végétaux appelée jambe noire.

Ces dernières années, l'industrie et le gouvernement ont permis de maintenir l'accès à des marchés dont la valeur était de plus de 1,6 milliard de dollars par année, grâce à un travail stratégique de résolution des problèmes qui menaçaient cet accès. Nos efforts permettent à l'industrie du canola de profiter le plus des marchés internationaux, et nous espérons nous servir de cette réussite quand le cadre stratégique Cultivons l'avenir 2 sera en place.

Enfin, un enjeu important est l'adoption de règlements qui possèdent un fondement scientifique. Des règlements transparents, fondés sur la science sont indispensables au maintien d'échanges commerciaux prévisibles et à la sécurité alimentaire du Canada et de l'étranger. Le Canada a besoin de montrer un exemple frappant. Nous devons partir du constat que cette méthode est optimale pour tous les pays. Nous espérons donc que les principales nations commerçantes élaboreront les politiques concernant la présence de faibles concentrations de produits génétiquement modifiés. L'objectif est important, en raison du nombre croissant d'espèces génétiquement modifiées qui font l'objet d'une culture industrielle un peu partout dans le monde. Nous appuyons les efforts du ministre Ritz visant à élaborer une telle politique pour le Canada et à promouvoir l'adoption de telles politiques au niveau international.

Bref, le canola est, pour les années à venir, l'une des sources les plus excitantes de développement économique pour le Canada et, pour en profiter, nous aimerions fixer notre attention sur l'innovation, les marchés libres, le développement des marchés, l'accès aux marchés et les règlements fondés sur la science. L'industrie du canola est riche de promesses pour les Canadiens, en ce qui concerne la croissance économique, les emplois et la prospérité, mais il faut persévérer dans nos bonnes actions. Le Conseil du canola permet de réunir toute la chaîne de valeur, et nous sommes impatients de nouer avec le gouvernement un partenariat continu en vue de l'atteinte de ces objectifs.

Merci. J'ai bien hâte de répondre à vos questions.

• (0855)

Le président: Monsieur Newkirk.

M. Rex Newkirk (directeur, Recherche et développement des affaires, Canadian International Grains Institute): Bonjour. Je suis Rex Newkirk et, comme il a été mentionné, je suis directeur de la recherche et du développement des affaires du Canadian International Grains Institute, un organisme indépendant, sans but lucratif, qui, depuis 40 ans, fournit un appui technique continu, partout dans le monde, aux acheteurs des produits des grandes cultures canadiennes.

Merci beaucoup de m'offrir l'occasion de présenter un aperçu de la chaîne logistique du grain au Canada. Jim a déjà fait un excellent travail en vous informant sur l'industrie du canola. Je vais donc concentrer mon attention sur d'autres aspects de l'industrie du grain. Mon aperçu insistera surtout sur les problèmes du système et sur le rôle fédéral dans leur résolution.

Le Canada possède une chaîne logistique très efficace. Depuis plus d'un siècle, nous exportons du grain dans le monde entier et nous continuons de nous améliorer et de nous adapter, à la faveur de la mondialisation. La chaîne logistique comprend les sélectionneurs, qui mettent au point des variétés pour répondre à des besoins permanents; un système d'enregistrement des variétés, qui fait que les nouvelles lignées de grain répondent aux besoins de la clientèle; des multiplicateurs de semences; des producteurs efficaces de grain; des silos primaires de stockage du grain, qu'on transborde dans le réseau ferroviaire; des silos de transbordement ou des silos terminus chez les clients; des meuneries qui transforment le grain en ingrédients alimentaires; enfin, des boulangeries qui fabriquent les produits finis et les livrent aux consommateurs de partout dans le monde.

Le système canadien assure aussi le classement fiable du grain et pourvoit à l'assurance de la qualité, grâce à la Commission canadienne des grains. L'aide technique du Canada à la commercialisation contribue à informer les clients sur les propriétés recherchées du grain canadien, ce qui les encourage à acheter le produit. La recherche permet de mettre au point de nouveaux produits tirés du grain, ce qui ouvre de nouvelles possibilités pour les cultures dans les applications alimentaires et industrielles.

Le système canadien est principalement un système de manutention en vrac, parce que le Canada produit des quantités importantes de grain de haute qualité qui sont, pour la plupart, exportées et qui doivent être transportées d'une façon très efficace, selon un rapport coût-efficacité très favorable. Le système a été conçu pour, d'abord, déplacer un produit homogène et maintenir la pureté et la qualité du grain, pour que, en fin de compte, le client reçoive le produit qu'il a acheté en temps opportun et de façon économique.

Ces deux dernières décennies, de nombreux changements dans l'industrie du grain se sont traduits par des gains d'efficacité. Les nombreuses fusions ont engendré des entreprises plus grandes dont l'exploitation est très efficace et très rentable. Les anciens silos à grains en bois ont été remplacés par des installations beaucoup plus efficaces qui stockent le grain provenant d'un grand bassin et qui le transbordent efficacement dans le réseau ferroviaire. Dernièrement, comme vous le savez, le gouvernement a apporté des modifications à la commercialisation du blé et de l'orge. Désormais, les agriculteurs et les compagnies vendent le blé directement plutôt que par l'entremise d'un monopole.

Le gouvernement fédéral joue certains rôles moteurs dans la chaîne logistique canadienne et, à ce titre, il agit dans l'intérêt de l'agriculteur et du public canadien et il stimule les échanges commerciaux. Mentionnons notamment la recherche sur les besoins des clients et sur la façon d'obtenir et de livrer le produit en respectant ces exigences. Ajoutons à cela l'investissement dans la recherche et la sélection végétale, qui aboutissent à la création de variétés et de matériels génétiques qui répondent aux besoins des clients et des agriculteurs.

Il importe, pour le gouvernement fédéral, de maintenir l'investissement dans ce domaine, puisque les sociétés privées du secteur n'en font pas assez. C'est que, souvent, elles prévoient que l'investissement dans ces cultures rapportera peu, parce que, contrairement aux producteurs d'espèces génétiquement modifiées comme le canola, qui doivent chaque année acheter les semences aux compagnies et obtenir l'autorisation d'utiliser la technologie, les producteurs de blé, d'orge et de légumineuses n'achètent pas de semences certifiées pour ces cultures non génétiquement modifiées. Le profit du sélectionneur est donc relativement modeste, souvent trop petit pour l'inciter, si

c'est une entreprise privée, à faire l'investissement nécessaire. Sans investissement dans les méthodes génétiques, il n'y aura pas de progrès génétique, et on se prive de gains futurs d'efficacité dans la production. C'est pourquoi il importe, pour l'État en partenariat avec les producteurs et les sociétés privées, d'investir dans la mise au point de ces matériels génétiques.

L'État fédéral effectue de la recherche pour assurer l'efficacité du système de classement des grains, afin de satisfaire aux besoins des clients et, par conséquent, de conserver sa part de marché. C'est un investissement judicieux, parce qu'il développe la confiance des clients et qu'il soutient la totalité de la chaîne logistique.

L'État fédéral joue un rôle moteur dans l'assurance de la salubrité des aliments grâce à l'inspection et à la surveillance de l'utilisation des pesticides. Ce système a, en général, été très efficace, ce qui a valu à l'industrie du grain un très grand respect dans le reste du monde. Ce système doit être à la fois sensible et prévisible. Jusqu'ici, cet équilibre a souvent été maintenu au Canada.

L'État appuie le développement de marchés grâce à ses commissaires commerciaux et à des organisations comme notre institut, qui travaille avec les clients, individuellement, pour leur fournir un appui et les tenir au courant des produits canadiens. Les agriculteurs épongent, avec l'État, une partie des coûts de cette activité. Cette méthode a été très efficace et, conjointement avec les rôles déjà mentionnés, en ce qui concerne la manutention des grains et la salubrité, elle a permis au grain du Canada d'acquérir la réputation d'être de la qualité et de la salubrité maximales dans le monde entier. Le Canada est souvent le fournisseur préféré de grain, et la vogue durable des grains canadiens sur les marchés mondiaux dépend d'investissements continus dans ce domaine.

● (0900)

Comme vous le savez probablement, en cette période de transition dans l'industrie du grain, notre institut s'est engagé à maintenir le niveau de service aux clients, d'acquisition des connaissances et de maintien de l'image de marque. En partenariat avec l'État fédéral, nous avons travaillé diligemment à tenir cette promesse.

L'État canadien finance la recherche dans l'innovation qui peut ouvrir ou soutenir les marchés futurs. Ordinairement, la recherche fondamentale qui permet de trouver de nouveaux produits et de nouvelles possibilités est financée. Chaque fois que c'est possible, l'institut se sert de l'acquis de cette recherche pour le soutien à sa clientèle dans le monde entier. C'est un domaine où il croit avoir besoin d'un surplus d'attention de la part de l'État.

Le Canada a beaucoup investi dans la recherche, mais nombreux sont ceux qui se disent déçus que si peu de projets de recherche soient commercialement pertinents. D'après ce que l'institut a été à même de constater, la cause du problème n'est pas le manque de qualité de la recherche, mais, souvent, l'arrêt du financement à l'étape de la découverte, qui laisse tomber prématurément l'acquis de la recherche et du développement.

Pour que la recherche se transforme en innovation qui aura une certaine réussite commerciale, il faut de la démonstration bien après le stade de la découverte initiale et de la promotion au niveau commercial. À ce niveau, les clients ne veulent pas utiliser de nouveaux produits à moins qu'on ne soutienne sans interruption et longtemps la démonstration de leur production et des avantages qu'ils offrent. Pour que le Canada recueille les fruits de la recherche, les innovations doivent faire l'objet d'une démonstration directe et constante, à une échelle pertinente au niveau commercial, auprès des utilisateurs potentiels.

L'institut, les centres d'alimentation et d'autres organismes capables de faire la démonstration de la production industrielle en unités pilotes et entretenant depuis longtemps des liens de confiance avec les entreprises sont bien placés pour adapter cette recherche à la réalité commerciale. Il faut cependant un effort durable et conscient d'investissement de l'État pour que l'opération soit vraiment efficace.

Pour éveiller les consciences aux possibilités économiques de l'innovation efficace dans le secteur agricole, l'institut prépare une manifestation d'une durée de deux jours, en janvier, à Winnipeg, qu'on consacrerait à quatre exemples actuels d'innovation. Les participants pourront aussi rencontrer des innovateurs, discuter du rôle de l'État et de l'industrie dans l'innovation et élaborer des plans plus nets qui mènent au succès.

Bref, la chaîne logistique du grain au Canada est très efficace et elle devrait être un sujet de fierté pour tous les Canadiens. Les investissements que l'État canadien lui consacre, y compris dans la sélection végétale, le classement des grains, la salubrité des aliments, le soutien technique au marché et l'accès aux marchés, ont été très efficaces et continueront de l'être.

• (0905)

Le président: Merci.

Allez-y, monsieur Atamanenko.

M. Alex Atamanenko (Colombie-Britannique-Southern Interior, NPD): Merci beaucoup, messieurs.

Monsieur Everson, vous avez parlé de présence en faible quantité. J'aimerais en savoir plus à ce sujet.

Je crois que l'industrie du canola est prospère. Vous avez ouvert des marchés et vous avez exporté des produits à des pays qui acceptent le canola, mais vous ne pouvez pas le faire dans les pays qui n'acceptent pas le canola génétiquement modifié, je présume. C'est ainsi que cela fonctionne aujourd'hui.

Je ne comprends pas comment la présence en faible quantité de matières génétiquement modifiées peut aider l'industrie du canola. Soit il y en a beaucoup, soit il n'y en a pas. Voulez-vous dire qu'il faut permettre la présence de telles substances en faible quantité, parce que d'autres cultures peuvent être contaminées, comme le blé ou un autre de nos produits d'exportation, par des cultures génétiquement modifiées comme le canola?

J'aimerais avoir quelques précisions là-dessus.

Aussi, des groupes de producteurs et d'autres intervenants croient qu'avant de lancer une nouvelle culture — par exemple, on prévoit lancer la pomme Arctic en Colombie-Britannique, ou la luzerne dans l'Est canadien —, il faudrait examiner la perte de marché potentielle. Cela devrait être un critère pour approuver une nouvelle culture modifiée génétiquement, comme en Argentine notamment. Je sais que l'Union des municipalités de la Colombie-Britannique a adopté une résolution contre l'introduction de tout produit d'arbre fruitier génétiquement modifié dans la province.

Pouvez-vous tous les deux me faire part de vos commentaires à cet égard. J'aimerais beaucoup avoir vos impressions.

M. Jim Everson: Ce sont deux très bonnes questions.

Pour ce qui est de la présence de matières en faible quantité, c'est que les produits qualifiés ou approuvés peuvent être contaminés par de faibles quantités de caractères génétiques qui ne sont pas qualifiés.

Si je peux définir l'expression « présence en faible quantité » pour les besoins de la discussion, je dirais que c'est la présence non intentionnelle de produits, de caractéristiques transgéniques, qui ont

été approuvés dans le marché exportateur, ou dans un autre marché, mais pas dans le marché importateur.

La plupart des pays ont des lois et des règlements très précis pour veiller à ce que les produits modifiés génétiquement qui sont importés sur leur territoire ont déjà été approuvés, et l'approbation des caractéristiques transgéniques doit se faire au moyen d'un processus scientifique s'appuyant sur des normes Codex axées sur les risques et acceptées mondialement.

Dans l'industrie du canola, nous nous assurons que tous les produits présentés aux agriculteurs canadiens ont été approuvés dans tous nos principaux marchés à l'issue d'un processus scientifique de ce genre.

Ce qui pose problème avec la notion de présence en faible quantité, c'est qu'il y a une hausse marquée du nombre de produits biotechnologiques qui voient le jour un peu partout dans le monde, dans différents pays et pour différents produits de base. La superficie de culture grimpe, et le nombre de produits aussi. Le processus d'approbation de ces produits n'est pas uniforme partout, et les délais sont très longs dans certains marchés, alors cela complique les choses. Les produits ne sont donc pas approuvés en même temps dans tous les marchés. C'est ce qu'on appelle une approbation asynchrone.

Nous exportons seulement les produits approuvés dans nos plus grands marchés. Cependant, nos marchandises sont transportées par convois — wagons, navires, etc. —, qui sont utilisés pour toutes sortes de produits partout dans le monde. Si on exporte un lot de canola par bateau et qu'un produit présentant des caractéristiques transgéniques s'y trouvait juste avant, il est possible qu'en arrivant à destination notre marchandise porte des traces d'une caractéristique non approuvée.

Le canola est une culture génétiquement modifiée, mais il n'y a pas que le canola. C'est un problème pour toutes les exportations canadiennes, dont le blé et l'orge. Si des caractéristiques non approuvées sont trouvées dans les véhicules de transport et les cargaisons, cela va nuire au commerce.

Il est important de souligner que les produits dont on parle sont tous approuvés dans un ou deux pays selon un processus conforme au Codex, un processus d'évaluation des risques et de l'innocuité du produit à une exposition de 100 p. 100. Chaque fois qu'il est question de la présence de matières génétiquement modifiées en faible quantité, c'est toujours pour un produit qui a été approuvé par une autorité compétente d'après des règles d'évaluation de l'innocuité conformes au Codex. Jamais il ne s'agit d'un produit qui n'a pas déjà été approuvé en fonction de ces normes.

Il y a différents exemples de cela. Je pense notamment à une cargaison de fèves de soya qui avait été transportée par un navire contenant de la poussière de maïs biotechnologique non approuvé par le pays de destination. Il n'y en avait qu'en très faible quantité. Le produit avait été approuvé dans un autre pays selon un évaluation des risques scientifique. La présence de cette matière était non intentionnelle. La poussière en suspension dans l'air au port s'était déposée sur le chargement. Cela a paralysé un navire valant des millions de dollars — certains valent jusqu'à 20 ou 25 millions de dollars — sans raison valable, à notre avis. Le produit ne représente pas une menace pour la santé humaine ni pour la santé animale. Il a été approuvé par un processus scientifique, et c'est non intentionnellement qu'il s'est retrouvé dans cette cargaison.

Il faut aussi savoir que certains pays élaborent de nouveaux produits biotechnologiques, et ils s'attendent à ce qu'ils soient employés uniquement sur leur territoire. Ils créent des produits biotechnologiques pour leurs propres besoins, alors ils ne cherchent pas à les faire approuver pour les marchés d'exportation. Toutefois, si un tel produit devait se retrouver dans une de nos cargaisons, il contaminerait notre produit et cela perturberait les échanges commerciaux.

• (0910)

Le président: Merci. Je dois vous interrompre.

Monsieur Lemieux.

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

Merci à nos deux invités d'aujourd'hui. J'ai vraiment aimé ma visite au CIGI. Je recommande d'ailleurs à mes collègues d'aller y faire un tour si jamais ils vont à Winnipeg un jour. J'ai beaucoup appris au sujet des services qu'il offre, notamment à ses clients internationaux.

J'ai quelques questions à vous poser concernant le canola. On semble se concentrer sur cette industrie.

Monsieur Everson, vous disiez que 85 p. 100 de la production de canola est exportée. J'aimerais savoir quels sont les facteurs qui empêchent, ralentissent ou limitent d'une certaine façon l'exportation du canola. Vous avez indiqué qu'il était parfois exporté sous forme d'huile ou de grains entiers, mais pas concassé.

Y a-t-il suffisamment d'usines de concassage au Canada? Vous pourriez aussi parler du soutien du secteur ferroviaire. Est-ce que l'industrie est adéquatement soutenue par le secteur ferroviaire pour assurer le transport du produit jusqu'aux ports, notamment?

J'aimerais avoir vos commentaires à ce sujet, s'il vous plaît.

M. Jim Everson: Pour ce qui est de l'infrastructure, et c'est important de mentionner ceci à propos de la chaîne de valeur, je pense qu'en général l'industrie a été en mesure de faire avancer les choses collectivement, en travaillant de concert avec la table ronde du Conseil canadien du canola et en établissant des objectifs pour l'avenir.

La production a augmenté et les agriculteurs ont cultivé plus de canola. L'infrastructure et les installations ont suivi le pas. Le nombre d'usines de concassage a doublé, alors je crois que nous en avons suffisamment, et on continue à en établir de nouvelles.

Le système ferroviaire charge et décharge le réseau de silos environ cinq ou six fois par année. C'est un système de transport très efficace. Je pense que nous avons une bonne capacité de production.

La plupart des problèmes entourant l'infrastructure physique peuvent toujours être améliorés, mais la situation demeure plutôt enviable au Canada.

Je crois que c'est surtout la réglementation qui restreint l'exportation, car nous devons pouvoir offrir nos produits sur le marché et fournir efficacement de nouvelles technologies de semences aux agriculteurs. Pour cela, nous devons savoir que les autres pays vont approuver rapidement ces produits biotechnologiques.

Il y a aussi l'accès difficile à certains marchés. De plus en plus, les échanges commerciaux sont perturbés par des problèmes d'ordre sanitaire et phytosanitaire, entre autres, comme ce fut le cas en Chine avec le charbon bactérien. Nous devons réagir adéquatement devant les craintes exprimées et remédier à la situation afin de garder les marchés ouverts.

• (0915)

M. Pierre Lemieux: D'accord, merci.

Vous avez parlé à quelques reprises des tables rondes sur la chaîne de valeur. Pensez-vous que c'est une bonne façon de contribuer à l'industrie du canola et de remédier aux problèmes de sa chaîne de valeur?

M. Jim Everson: Oui. Il y a une table ronde sur l'industrie des grains, et elle a été très utile. Le modèle veut que l'industrie travaille de près avec le gouvernement et qu'ils élaborent des politiques ensemble, de façon à ce que tout le monde comprenne bien quels sont les problèmes et les défis avec lesquels il faut composer. L'industrie comprend aussi quelles sont les limites du gouvernement. C'est une façon de se retrousser les manches et de travailler ensemble.

Je pense que ce genre de collaboration est très importante pour le Canada. Le canola est une culture importante au Canada, mais pas dans le reste du monde. Le soya, le riz et le coton sont des cultures plus importantes qui attirent plus d'investissements et qui suscitent plus de recherches.

Je crois qu'au Canada il faut travailler en très étroite collaboration pour veiller à ce que notre industrie soit en mesure de faire concurrence à ces industries plus puissantes que la nôtre.

M. Pierre Lemieux: Rex, permettez-moi de vous poser une question sur le CIGI.

Quand j'ai visité les installations du CIGI à Winnipeg, vous m'avez expliqué qu'en raison du nouveau virage adopté à l'égard de la commercialisation des grains au Canada, vous avez également dû changer votre approche auprès des clients. L'adhésion obligatoire à la Commission canadienne du blé a été abolie, mais il est toujours possible d'y adhérer de façon volontaire. Pourriez-vous nous dire quels ont été les bons coups de l'industrie et quels changements vous avez apportés pour demeurer au sein de la chaîne de valeur et offrir vos services à vos clients.

M. Rex Newkirk: C'est une excellente question.

Comme vous le disiez tout à l'heure, la Commission du blé était notre principale source de référence pour savoir avec quels clients faire affaire. Depuis le 31 mars dernier, la Commission du blé ne finance plus le développement de marchés, alors nous ne profitons plus d'un soutien direct de sa part. Maintenant, au lieu de cela, nous avons deux comités qui représentent les agriculteurs de l'ensemble des Prairies.

Nous sommes aussi représentés par la Western Grain Elevator Association, une association de l'industrie céréalière.

Nous tentons de déterminer quels sont les marchés à percer et les besoins des clients, et nous soumettons le tout aux comités. Notre dernière réunion a eu lieu la semaine passée. Nous leur demandons si ce sont, d'après eux, des clients que nous devrions soutenir. Les choses ont suivi leur cours, et nous sommes probablement plus occupés que jamais, parce que les clients sont à la recherche d'un tel soutien.

Ils veulent savoir si nous avons toujours le même système d'assurance de la qualité, si nous avons toujours accès au grain, et de qui ils peuvent en acheter.

Nous sommes là et c'est ce que nous faisons. Notre équipe revient tout juste d'Asie du Sud-Est. Elle est allée faire connaître la nouvelle culture. Elle se rendra dans une autre région du monde dans une semaine environ pour poursuivre sa mission.

C'est ce qui a changé surtout dans notre modèle: avec qui nous travaillons. Les comités ont provoqué ce changement. Nous espérons que dans un avenir assez rapproché, même si nous savons qu'il faut du temps pour que les choses tombent en place, l'industrie des grains pourra compter sur une organisation comme le Conseil canadien du canola pour la guider et l'épauler. D'ici là, nous travaillons avec diligence et nous employons les renseignements que nous pouvons obtenir. Nous comptons également sur les comités pour nous guider.

Le président: Merci.

Monsieur Valeriote.

M. Frank Valeriote (Guelph, Lib.): Merci, messieurs, de comparaître devant le comité aujourd'hui.

Pendant la relâche de la semaine dernière, j'ai eu la chance de lire un article d'Alina Konevski dans le *Peace Country Sun*. Elle parlait des avancées dans la production de semences et de la production de semences de canola présentant de nouvelles caractéristiques, ce qui est merveilleux. Elle parlait aussi de l'absence d'une véritable industrie à valeur ajoutée, du moins dans la région de Peace Country.

Cela m'a poussé à réfléchir. Pourquoi le Canada a-t-il tendance à exporter la majeure partie de ses produits de base, qu'on parle de l'huile ou du canola même. Comme vous le disiez, nous exportons la majorité de notre production de canola. Vous avez mentionné qu'on pouvait produire des aliments pour animaux et du biodiesel à partir des sous-produits naturels de la trituration du canola.

Je me demandais, Jim, si vous pouviez nous parler des défis ou des obstacles qui freinent la croissance d'une industrie à valeur ajoutée qui serait dérivée de notre industrie du canola, dont l'expansion ne fait pas de doute.

M. Jim Everson: C'est une bonne question.

Tout d'abord, j'aimerais mentionner que nous avons beaucoup gagné en valeur ajoutée depuis bon nombre d'années au Canada avec l'expansion de nos usines de trituration; nous avons réellement doublé le nombre d'usines de trituration. Le traitement des semences à valeur ajoutée a pris de l'ampleur au Canada, et nous produisons de l'huile et de la moulée. L'huile a une valeur plus élevée sur le marché d'exportation, donc si nous pouvons traiter le grain ici et exporter l'huile, nous contribuons au développement économique de l'industrie du canola. C'est encore une industrie naissante au Canada, mais nous commençons à construire plus d'usines de production de biodiesel, où l'huile est transformée en biodiesel.

L'industrie de la valeur ajoutée est plus féconde aujourd'hui au Canada. Je pense que la culture des grains est dans nos traditions, et nous étions des experts dans la vente de semences, mais on constate une certaine évolution au Canada en ce moment, en ce sens que la transformation prend de plus en plus de place au pays, entre autres choses. Je pense que ce qui pose problème dans certains de nos plus grands marchés, c'est la progressivité tarifaire. Il n'y a pas de droits de douane sur les semences, mais des droits élevés s'appliquent à l'huile. Je crois que ces politiques sont en place principalement pour conserver la valeur ajoutée dans ce marché.

C'est en partie pourquoi nous appuyons le programme d'accords de libre-échange, qui permettrait de négocier la parité des droits de douane dans certains de ces marchés pour l'ensemble de nos produits, de façon à ce qu'il n'y ait pas d'écart entre les semences et l'huile. Ce serait beaucoup plus rentable pour les installations de

traitement de l'huile, qui investissent au Canada, si elles pouvaient vendre leur produit sur le marché en question.

● (0920)

M. Frank Valeriote: Vous avez parlé du service ferroviaire. Je me demandais si, au nom des membres de votre association, vous pouviez me donner votre avis sur l'examen des services de transport ferroviaire et ses répercussions sur les producteurs de canola et sur l'efficacité du transport du canola, puisque les recommandations n'ont pas été suivies.

M. Jim Everson: À vrai dire, je ne suis pas vraiment au courant de l'examen des services de transport ferroviaire. Notre industrie aborde plutôt les enjeux sous l'angle des associations de producteurs. Je ne pense pas pouvoir vous en dire beaucoup plus à ce sujet. Si vous voulez en savoir davantage, je vous invite à convoquer la Canadian Canola Growers Association, qui représente les producteurs.

M. Frank Valeriote: Bien. Je pourrai poser la question à d'autres témoins au cours de la prochaine heure.

J'ai une autre question. À l'heure actuelle, quels sont les plus grands défis de l'industrie des céréales et des oléagineux? Vous nous avez parlé des progrès que vous avez réalisés. Quels obstacles incontestables le gouvernement pourrait-il vous aider à surmonter?

M. Jim Everson: À mon avis, notre principal défi réside dans l'innovation. L'industrie a besoin d'un investissement public et d'une collaboration fructueuse en matière de recherche et d'innovation. Nous devons constamment innover sur le plan du produit. Nous offrons de nouvelles huiles de canola spéciales, comme des huiles de canola à haute teneur en acide oléique ayant certaines particularités pour le marché de la transformation des produits alimentaires; il s'agit là d'une véritable innovation qui stimule actuellement l'industrie. C'est le fruit des investissements continus et répétés de l'industrie, qui désire demeurer compétitive.

Comme je l'ai dit tout à l'heure, l'industrie canadienne du canola et plus particulièrement les entreprises de semences privées investissent actuellement environ 100 millions de dollars en recherche sur le canola. À titre comparatif, l'industrie nord-américaine du soja investit entre 500 et 600 millions de dollars.

M. Frank Valeriote: Craignez-vous une baisse des investissements publics en recherche?

M. Jim Everson: Ce qui nous intéresse, c'est un bon investissement public et une bonne collaboration, comme c'est le cas au sein de la grappe scientifique, afin que l'argent soit utilisé de façon optimale.

Par ailleurs, nous avons besoin que les échanges commerciaux et la science soient réglementés. Entre 85 et 90 p. 100 de l'industrie du canola dépend des exportations à destination d'un nombre relativement limité de grands marchés. Si l'un ou l'autre de ces marchés était perturbé pour quelque raison que ce soit, les producteurs ne tarderaient pas à en ressentir les effets. Nous tenons à la prévisibilité et à la transparence de la réglementation et des politiques à teneur scientifique ainsi que des règles commerciales partout dans le monde.

Le président: Merci.

Monsieur Payne.

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

Je remercie les témoins d'être avec nous.

Monsieur Everson, j'aimerais vous demander une précision. Avez-vous dit que 25 p. 100 des revenus des agriculteurs proviennent du canola?

M. Jim Everson: Ce sont plutôt 25 p. 100 des recettes monétaires agricoles de partout au pays.

M. LaVar Payne: Des recettes monétaires agricoles; je vois. Je tenais à vous demander cette précision.

J'aimerais maintenant continuer sur les enjeux liés à la recherche. En fait, vous avez parlé de grappes de recherche, et j'imagine que vous aimeriez poursuivre sur cette voie.

Vous avez aussi mentionné l'ouverture des marchés et la compétitivité. J'aimerais que vous nous expliquiez davantage ce que vous entendez par là. Vous avez également parlé de la jambe noire et de la façon de gérer ce genre de problème.

M. Jim Everson: Ce qui compte à nos yeux en matière de recherche, c'est d'innover sans cesse. Le plan stratégique de l'industrie consiste à accroître non seulement la production, mais aussi la valeur du produit, c'est-à-dire la valeur énergétique de la farine et de l'huile. Si l'on y arrive, chaque pourcentage d'augmentation de la teneur en huile du canola se traduira par une hausse de la capacité de production par acre de terre. Nous voulons poursuivre sur cette voie, mais cela exige un investissement en recherche très ciblé.

C'est ce que la grappe de recherche de Cultivons l'avenir nous permet de faire. Nous espérons que le deuxième volet de l'accord-cadre nous permettra de poursuivre sur cette voie et d'améliorer les choses.

En ce qui concerne les marchés, il faut négocier des ententes commerciales qui permettent non seulement de diminuer les tarifs, mais aussi d'accroître la prévisibilité. Nous nous intéressons beaucoup au partenariat transpacifique, qui regroupe désormais 11 pays. Bien qu'il y en ait certains, il n'y a probablement pas autant de gains à réaliser du côté des tarifs puisque nos échanges commerciaux avec les États-Unis et le Mexique sont actuellement exempts de droits.

Ce qui est intéressant, c'est que les ententes constituent une occasion de se pencher sur les enjeux sanitaires ou phytosanitaires et sur la façon de réagir lorsque des problèmes surgissent. C'est le temps d'examiner toute la question des approbations asynchrones des caractères génétiques modifiés sur le marché international. Le commerce des grains serait beaucoup plus prévisible sans ce problème. Je pense que ce genre d'ententes commerciales constituent une occasion de s'asseoir et de se relever les manches afin d'examiner ces barrières commerciales, ces enjeux sanitaires ou phytosanitaires et cette réglementation à teneur scientifique, et ce, dans le but d'améliorer l'environnement commercial.

● (0925)

M. LaVar Payne: Merci.

M. Jim Everson: Ai-je répondu à tous les éléments de la question? Je crois qu'y en avait un troisième...

M. LaVar Payne: L'autre volet portait simplement sur les marchés ouverts et la compétitivité. J'ai mentionné la jambe noire, mais je pense que vous avez abordé la question, de même que les modifications génétiques, naturellement.

Monsieur Newkirk, vous avez parlé dans votre exposé de technicités liées à la commercialisation et à la recherche. À votre avis, quels genres d'investissements faut-il sur le plan de la recherche? Comment peut-on commercialiser les produits dont vous

avez parlé? Avez-vous des exemples de réussites passées? Qu'aimeriez-vous que l'avenir vous réserve?

M. Rex Newkirk: Une des choses les plus importantes que j'ai apprises de mon expérience au sein de l'Institut international du Canada pour le grain et même avant, c'est qu'on présume souvent que les entreprises de l'industrie sont prêtes à adopter une technologie dès son développement à l'université ou à l'Institut de recherche, et dès qu'une utilisation en a été démontrée. Lorsque nous découvrons une solution ingénieuse et novatrice, nous fabriquons une tasse du produit, puis supposons qu'il est prêt pour la commercialisation. Or, ce n'est souvent pas le cas, surtout dans le secteur agricole, où les entreprises ne peuvent assumer aucun risque compte tenu des très faibles marges sur le marché, même si le rendement n'est peut-être pas aussi risqué à long terme.

Permettez-moi de vous donner un exemple. Dans le cadre de mon doctorat, j'ai développé une technologie permettant de créer des concentrés de protéine à partir du canola pour l'industrie de l'aquaculture. Nous avons donc trouvé une façon d'augmenter considérablement la valeur de la farine de canola en la transformant différemment. La technologie répondait à un besoin du marché, compte tenu de la pénurie de farine de poisson.

Nous avons donc développé la technologie et obtenu les brevets. Nous avons rencontré l'industrie pour l'inciter à adopter cette solution tout à fait sensée. On nous a répondu: « C'est bien beau tout cela, mais avez-vous essayé d'en produire ou d'en vendre 2 000 tonnes par jour? À quelle échelle avez-vous testé le produit? » J'ai répondu que nous en avions produit un sceau en laboratoire pour nourrir quelques poissons. Il n'était alors plus possible d'obtenir des subventions de recherches puisque nous avions déjà démontré le fonctionnement de la technologie. Ce qu'il fallait véritablement, c'était un effort de commercialisation continu. C'est ce que nous avons fait.

Nous devons prendre une décision. Allions-nous simplement publier les résultats de nos recherches, comme à l'habitude, ou plutôt déployer personnellement des efforts afin de commercialiser la technologie? Nous avons donc choisi de démarrer une entreprise. Au cours des 10 dernières années, nous avons consacré quelques années au perfectionnement de la méthode, après quoi nous avons sollicité sans relâche les usines de transformation qui pourraient adopter la technologie. Nous leur présentions notre produit, qui avait servi à nourrir des animaux, puis leur remettions une liste de clients qu'ils ne devraient pas lâcher d'une semelle.

Le Canada offre certaines infrastructures pour réaliser ce genre de travail. Pour notre part, nous avons réussi à vendre notre entreprise MCN à Bunge, qui a l'intention de construire d'immenses usines. L'entreprise développera de nouveaux produits à partir du canola. Les travaux techniques sont actuellement en cours. Cette technologie aurait facilement pu rester sur papier et avoir très peu de retombées économiques. Il faut bel et bien continuer d'approfondir les connaissances, mais celles-ci doivent parvenir à la prochaine étape, c'est-à-dire au projet pilote commercial, ce qui n'est possible qu'en sollicitant les entreprises qui pourraient reprendre le flambeau, et en leur tenant la main.

Les légumineuses constituent un autre exemple. En effet, nous avons collaboré avec des entreprises chinoises afin de produire des vermicelles à partir de pois jaunes. Au départ, la Chine fabriquait des vermicelles de haricots velus. Elle cherchait à développer son industrie, mais disposait d'un approvisionnement limité en haricots. Nous avons donc songé aux pois jaunes. Après quelques recherches, nous avons découvert que c'était bel et bien possible. Nous avons travaillé de pair avec le gouvernement, les délégués commerciaux et Pulse Canada afin de convaincre le client que c'était possible. La Chine a finalement accepté, et elle transforme désormais entre 350 000 et 400 000 tonnes de pois jaunes en vermicelles par année.

C'est le genre d'efforts qu'il faut déployer. Il faut la participation d'organisations comme l'Institut international du Canada pour le grain. Nous sommes en mesure d'expliquer une technologie sans relâche et de la mettre de l'avant. Il ne faut pas oublier les centres des techniques alimentaires et d'autres organisations capables de présenter le produit à une échelle que le client peut comprendre. La recherche et la commercialisation doivent être plus intimement liées.

• (0930)

Le président: Monsieur Brosseau, vous pouvez y aller.

Mme Ruth Ellen Brosseau (Berthier—Maskinongé, NPD): Je remercie les deux témoins d'être avec nous.

Rex, j'aimerais que vous nous expliquiez davantage ce que vous venez de dire au sujet de la communication entre les deux activités. En quoi le gouvernement fédéral peut-il être utile à cet égard?

M. Rex Newkirk: Il peut veiller à ce que l'infrastructure nécessaire soit en place.

Ce qui a beaucoup aidé mon entreprise MCN, entre autres, c'est que nous avons dû fabriquer le produit à plus grande échelle. Nous travaillions dans le laboratoire de l'usine pilote POS, mais avons dû augmenter l'échelle de production. Nous avons eu la chance de louer une usine dont le gouvernement de la Saskatchewan avait fait l'acquisition, ce qui nous a permis de fabriquer de grandes quantités de produits. Sans ces installations et les compétences du personnel en place, nous n'aurions jamais pu démontrer la production à une échelle suffisamment importante.

Pour sa part, le gouvernement pourrait veiller à ce que les subventions en matière d'innovation puissent servir à ce genre de démonstrations. Nous avons souvent constaté que les fonds pour la recherche et ceux pour le développement des marchés sont tout à fait distincts et ne peuvent aucunement être interchangés. Par conséquent, les subventions de recherche servent à cette fin seulement, après quoi il y a une coupure. Or, il faudrait plutôt aider les chercheurs universitaires et les fondateurs à intégrer le fruit de leurs recherches à la réalité commerciale.

Mme Ruth Ellen Brosseau: L'Institut international du Canada pour le grain est une organisation à but non lucratif. Agriculture et Agroalimentaire Canada est-il votre principale source de financement?

M. Rex Newkirk: Environ 50 p. 100 de notre financement provient de ce ministère. La plus grande partie de l'argent est attribuable à nos travaux de développement des marchés.

Dans le cadre du développement des marchés, nous avons la chance de présenter continuellement aux clients le fruit des recherches des universités et des instituts de recherche. C'est probablement un des aspects les plus profitables du développement des marchés. Nous ajoutons de la valeur au produit en aidant constamment le client et en lui présentant les innovations

technologiques. C'est pour cette raison que nous tenons autant à combler l'écart et à travailler avec des organisations qui peuvent en faire autant.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Croyez-vous que le gouvernement fédéral appuie suffisamment l'innovation et la technologie? Nous exportons beaucoup à l'échelle internationale; où nous situons-nous par rapport aux autres pays?

M. Rex Newkirk: Je pense que le Canada investit beaucoup en recherche fondamentale et qu'il a véritablement réussi à commercialiser certains produits grâce à ses investissements. Mais il arrive souvent que d'autres pays fassent l'acquisition des trouvailles du Canada, si leur accès au capital de risque et à d'autres subventions gouvernementales est plus facile. C'est par exemple le cas de Chicago et des États-Unis, où certaines subventions sont plus faciles à obtenir.

Le financement fait partie de la solution, mais il ne faut pas négliger l'importance des infrastructures. D'autres pays sont en mesure de commercialiser nos découvertes, comme la Hollande et les États-Unis.

Je pense que le Canada a investi à cet égard. Nous devons simplement comprendre cet aspect et continuer à investir de plus en plus.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Avez-vous quelque chose à ajouter, monsieur Everson?

M. Jim Everson: J'aimerais simplement souligner l'importance de la communication, comme Rex l'a dit. En ce qui concerne les investissements en recherche et en innovation, il ne faut pas oublier les forces respectives des secteurs privé et public.

En ce qui concerne l'industrie du canola, les entreprises privées ont investi massivement dans le développement des graines, ce qui a sans aucun doute donné un incroyable coup de pouce aux producteurs.

Les études sur certains domaines comme la rotation des cultures, et plus particulièrement la rotation idéale sur une période donnée, doivent durer entre 10 et 15 ans, mais le secteur privé n'en fera probablement pas autant. C'est là que les recherches publiques sont importantes. Ainsi, le public et le privé doivent collaborer afin de décider stratégiquement lequel est le meilleur dans ces domaines, et comment chaque dollar peut être utilisé au mieux dans le pays.

• (0935)

Mme Ruth Ellen Brosseau: Comme vous l'avez dit, le gouvernement devrait jouer un rôle actif dans des projets à long terme qui s'étendent sur 10 à 15 ans.

M. Jim Everson: C'est un exemple d'un domaine pour lequel la recherche du secteur public est plus appropriée.

Mme Ruth Ellen Brosseau: D'accord.

L'industrie du canola a été très prospère. Quels sont ses points faibles? Nous avons entendu parler d'un grand nombre de choses positives et des gains réalisés. Mais pouvez-vous nous parler de certains problèmes ou points faibles et des améliorations que vous allez apporter?

M. Jim Everson: Je dirais qu'encore une fois, nous tentons de jouer un rôle de premier plan à l'échelle internationale dans les discussions commerciales et dans les discussions sur les politiques et les règlements fondés sur la science. Ce n'est pas l'un de nos points faibles, mais il s'agit d'un volet que nous devons améliorer sur le plan du commerce international des grains, afin que notre environnement soit plus prévisible et attire des investissements plus importants, etc.

Je vais m'arrêter ici, mais c'est probablement le domaine sur lequel nous voulons concentrer nos efforts.

Le président: Monsieur Richards.

M. Blake Richards (Wild Rose, PCC): Je reconnais certainement la valeur de ce que chacun d'entre vous a dit jusqu'ici. Il est évident que vous connaissez très bien votre domaine, et je vous remercie d'être ici aujourd'hui. J'ai des questions pour chacun d'entre vous, si le temps me le permet. Je vais vous poser ma première question, monsieur Newkirk.

Manifestement, la majorité des grains et des oléagineux que nous produisons au Canada sont destinés à l'exportation. J'aimerais que vous nous donniez une idée de ce que signifie le fait que nous avons mis l'accent sur les exportations et les marchés étrangers. En tant que gouvernement, nous nous sommes évidemment efforcés de diversifier les marchés ouverts à nos agriculteurs et à nos producteurs pour l'exportation, ce qui a été très important et bien accueilli par l'industrie — et pour cause.

Pourriez-vous commenter l'importance accordée aux marchés étrangers et nous parler des répercussions de cette pratique sur la chaîne d'approvisionnement?

M. Rex Newkirk: Certainement.

Le Canada a toujours été une nation exportatrice. En effet, nous avons de nombreuses ressources et relativement peu de gens à nourrir; par conséquent, nous sommes en mesure de produire des surplus, ce qui aide grandement notre économie, car nous pouvons exporter ces surplus et leur attribuer une valeur. L'industrie du canola représente un très bon exemple d'un produit cultivé qu'on peut transformer.

La nécessité d'exporter une si grande quantité de nos produits a vraiment modifié ou orienté la structure de la chaîne d'approvisionnement. Nous sommes conscients que nous devons être très efficaces si nous voulons faire concurrence au reste du monde, car nous cultivons la plus grande partie de nos grains au centre du continent. Ainsi, si nous souhaitons faire concurrence à un pays qui est situé très près du client et qui n'a donc pas à transporter les grains sur de grandes distances, nous devons nous montrer très efficaces.

C'est vraiment ce que justifie les nombreux changements dont nous avons été témoins. Même si j'ai grandi sur une exploitation agricole, je participe directement au volet de l'industrie du grain depuis seulement neuf ans, et cette période a été ponctuée de changements colossaux. À l'époque, on se sentait dépassé, mais aujourd'hui, il faut reconnaître que si on n'avait pas apporté ces changements en vue de transporter plus efficacement de grandes quantités de produits tout en faisant preuve de cohérence et de transparence à l'égard de l'assurance de la qualité, nous ne pourrions jamais être concurrentiels.

Évidemment, j'aimerais beaucoup qu'on applique à d'autres cultures la transformation ultérieure dont a profité le canola. Encore une fois, nous devons être en mesure de livrer concurrence à d'importants transformateurs de partout dans le monde qui profitent d'investissements substantiels dans l'infrastructure. La Turquie, par exemple, a des minoteries un peu partout.

Notre industrie repose certainement sur la capacité de transporter le produit.

Évidemment, notre industrie nationale est toujours très importante. Après tout, nous devons nourrir 30 millions de personnes; nous ne pouvons pas les oublier. Nous devons en tenir compte. Il est donc important que le gouvernement reconnaisse que nous ne faisons pas qu'exporter toutes les cultures, mais que nous avons aussi une industrie nationale florissante.

M. Blake Richards: Vous avez fait quelques commentaires qui mènent à ma prochaine question. Je vois que votre titre est directeur de la recherche et du développement des affaires. En répondant aux questions, vous avez eu l'occasion de parler abondamment du volet de la recherche, mais en ce qui concerne le développement des affaires, j'aimerais avoir votre avis sur certains des changements que notre gouvernement a effectués à l'égard de l'ouverture de nouveaux marchés, c'est-à-dire l'ouverture du monopole sur le blé et l'orge, afin que les agriculteurs puissent vendre leur blé et leur orge où ils choisissent de le faire.

J'aimerais que vous commentiez ces changements et que vous nous parliez des répercussions qu'ils auront sur les occasions d'entreprendre la transformation à valeur ajoutée et ce que cela signifiera pour l'industrie.

● (0940)

M. Rex Newkirk: Bien sûr. La transition s'est effectuée en douceur. Les entreprises sont efficaces; elles savent ce qu'elles font, et elles ont profité des efforts de mise en marché. D'ailleurs, elles transportaient déjà le produit; il s'agit donc maintenant d'amener le produit sur les marchés et de traiter directement avec les clients. L'IICG est demeuré leur source d'appui supplémentaire.

En ce qui concerne la transformation ultérieure, on ne s'entend pas sur ce qui la retarde et sur la raison pour laquelle nous ne produisons pas plus de farine ou d'autres produits destinés à l'exportation. Malheureusement, je ne pense pas avoir la réponse. Je crois que le temps nous le dira. On avait certainement l'impression que le monopole était peut-être l'un des facteurs qui faisaient obstacle à la transformation ultérieure.

Certaines personnes ont annoncé leur intention d'investir dans la transformation ultérieure au Canada, mais si nous voulons nous joindre aux marchés et aux efforts de transformation traditionnels, par exemple, la production de farine — c'est-à-dire la farine ordinaire —, cela nous sera très difficile, car d'autres pays investissent déjà beaucoup dans ce domaine.

La mise au point de nouveaux produits, c'est-à-dire des produits qu'on ne retrouve pas ailleurs, représente une meilleure occasion pour le Canada. Si nous pouvons prouver les effets bénéfiques pour la santé, la valeur de transformation et la valeur boulangère de ces produits, nous pourrions alors produire ces farines de légumineuses, par exemple, et peut-être quelques nouveaux produits à partir de certains grains. Nous pouvons bâtir l'infrastructure dans ce domaine au lieu d'essayer de faire concurrence à un grand nombre de... J'ai déjà donné l'exemple de la Turquie, où le gouvernement a favorisé grandement la construction de minoteries; le pays en possède donc un très grand nombre. Il est difficile de faire concurrence à des pays comme celui-là, car ils profitent d'une capacité excédentaire.

M. Blake Richards: Il semble que de belles occasions se présentent à l'industrie. J'en suis très heureux. Je présume que je n'ai plus le temps de poser d'autres questions.

Le président: J'aimerais remercier nos témoins d'être venus. Nous vous sommes reconnaissants.

Nous allons entamer la prochaine heure, mais nous vous remercions des renseignements que vous nous avez fournis.

Nous allons prendre une pause de deux minutes pendant que nous préparons la vidéoconférence.

• (0940)

(Pause)

• (0945)

Le président: Bienvenue à la deuxième partie de la réunion. Nous accueillons, par vidéoconférence, un témoin de Calgary, en Alberta. Il s'agit de M. Brian Otto, le président du Barley Council of Canada Working Group.

Nous espérons aussi accueillir incessamment M. Rick Istead, de l'Alberta Wheat Commission.

Monsieur Otto, je sais qu'on vous a demandé de livrer un exposé et, selon ce qui se passe avec notre prochain témoin, nous allons ensuite vous poser des questions ou passer aux rapports.

Vous avez la parole.

M. Rick Istead (directeur général, Alberta Wheat Commission): Merci, monsieur le président.

En fait, je suis Rick Istead de l'Alberta Wheat Commission. Je ne suis pas Brian Otto.

Le président: Je suis désolé. Nous avons eu quelques problèmes aujourd'hui et nous ne vous avons pas identifié correctement, mais veuillez poursuivre.

M. Rick Istead: Il n'y a pas de problème.

Bonjour. Je vous remercie de me donner l'occasion de vous présenter la première commission provinciale de producteurs de tous les blés du Canada, et de vous parler de la façon dont nous avons l'intention de participer à la chaîne d'approvisionnement du blé au Canada et à contribuer à son élaboration.

Je m'appelle Rick Istead et je suis directeur général de l'Alberta Wheat Commission. C'est aussi une journée très spéciale pour moi, car il y a 40 ans, j'entamais ma carrière dans le domaine de l'agriculture. Pendant cette période, ma passion pour l'agriculture, et surtout pour l'agriculture canadienne, s'est accrue de façon exponentielle, surtout en raison de mon travail avec les agriculteurs de partout au pays et avec les nombreuses parties intéressées de notre industrie.

Les agriculteurs sont aussi passionnés par le mode de vie qu'ils ont choisi. Je me suis rendu compte qu'ils étaient résilients, extrêmement innovateurs et toujours prêts à essayer de nouvelles choses. Ils sont aussi tout à fait préparés à relever le défi qui se présente à eux, c'est-à-dire de nourrir une population mondiale croissante et affamée. Si nous leur fournissons des outils innovateurs et que nous leur permettons un accès libre aux marchés mondiaux, ils peuvent faire concurrence aux meilleurs.

Aujourd'hui, j'aimerais vous parler d'un volet d'une chaîne d'approvisionnement des produits agricoles et agroalimentaires, du rôle que l'Alberta Wheat Commission souhaite jouer dans la progression de l'industrie canadienne du blé, et des prochaines étapes — à mon avis — dans le développement d'une chaîne de valorisation du blé.

Tout d'abord, je vais vous parler de l'importance du blé en Alberta.

Environ 30 p. 100 du blé de l'Ouest canadien, c'est-à-dire 6,6 millions de tonnes, est cultivé en Alberta. Le blé est la culture la plus importante par région dans la province et la production annuelle représente habituellement environ 7,5 millions de tonnes. Les producteurs de blé de l'Alberta cultivent les neuf classes de blé

enregistrées de l'Ouest; le blé roux de printemps de l'Ouest canadien et le blé dur représentent environ 90 p. 100 de la superficie totale en acres.

On prévoit que d'ici 2050, on devra augmenter la production mondiale de blé de 660 millions de tonnes annuelles à 880 millions de tonnes, afin de répondre aux besoins d'une population mondiale qui atteindra 9,1 milliards d'habitants. La capacité de production de la province et sa proximité relative d'un port — et par conséquent, des marchés asiatiques — donnent à l'Alberta un avantage concurrentiel dans sa participation au marché et à la croissance commerciale prévus pour les quatre prochaines décennies.

Les producteurs de l'Alberta ont besoin de notre appui non seulement pour faire face à la demande croissante, mais aussi pour y répondre, et pour augmenter la capacité concurrentielle et la rentabilité du blé de l'Alberta.

Après presque quatre ans de planification et de consultations, l'Alberta Wheat Commission, ou l'AWC, anciennement établie en vertu de la Marketing of Agricultural Products Act, ici en Alberta, a été lancée le 1^{er} août 2012. C'est la première fois, non seulement dans l'histoire de l'Alberta, mais aussi dans l'histoire de toutes les autres provinces de l'Ouest, que toutes les variétés de blé sont représentées par un seul groupe. L'organisme est axé sur les producteurs, qui en assurent le financement et la gestion.

La majorité des revenus de l'AWC sont générés par des frais de service provinciaux obligatoires et remboursables ou un prélèvement obligatoire de 70 ¢ par tonne de blé, peu importe sa classe et son utilisation finale. Les membres de l'organisme sont des producteurs qui cultivent et commercialisent le blé en Alberta et qui paient des frais de service ou un prélèvement obligatoire à la commission lorsqu'ils vendent leur blé. On estime que cela représente environ 11 000 producteurs dans la province.

L'AWC comprend cinq régions, et chaque région est desservie par deux directeurs élus et trois représentants régionaux. L'AWC est actuellement gérée par un conseil d'administration intérimaire, mais grâce aux élections inaugurales actuellement en cours, elle aura son premier conseil d'administration élu par les producteurs et ses premiers représentants régionaux d'ici la fin janvier. La commission est gérée par un directeur général qui relève du conseil d'administration, et qui est chargé de mettre en oeuvre les plans stratégiques et le plan d'affaires annuel de la commission, et de superviser son personnel.

L'AWC jouera un rôle crucial dans la progression de l'industrie du blé de l'Alberta en représentant les intérêts des producteurs de blé de la province et en contribuant à augmenter leur rentabilité, en assumant le leadership qui améliorera la demande, la capacité concurrentielle agronomique et la rentabilité du blé produit en Alberta, et en contribuant aux initiatives d'élaboration de politiques liées au blé qui aideront non seulement à bâtir la capacité, mais aussi à favoriser l'investissement dans l'industrie du blé.

● (0950)

Nous planifions créer de la valeur pour les producteurs de blé et l'industrie du blé de l'Alberta en investissant dans les initiatives de R-D qui visent à apporter des améliorations génétiques et agronomiques et dans les initiatives de commercialisation axées sur la demande d'utilisation finale, en recensant les occasions offertes et en lançant des initiatives en matière de politiques et de sensibilisation qui favorisent les investissements dans l'industrie du blé de l'Alberta, en communiquant nos connaissances à nos membres et à nos partenaires qui sont des parties intéressées, en formant les futurs dirigeants agricoles, et en établissant des partenariats avec des organismes aux vues similaires aux nôtres.

Même si nous n'arrêterons pas de progresser dans nos domaines stratégiques prioritaires, notre priorité en tant que nouvel organisme et pendant notre première année d'activité sera de participer à l'élaboration d'un plan stratégique, d'organiser des élections régionales — qui se déroulent en ce moment —, de développer une base organisationnelle solide sur laquelle lancer nos activités, d'établir des politiques et des procédures opérationnelles claires, d'embaucher le personnel de base nécessaire pour accomplir le travail de notre organisme, de trouver des locaux pour nos bureaux, de prouver la rentabilité à l'aide de réseautage et de communications régulières, de nouer et d'entretenir des relations stratégiques, et peut-être le plus important, d'encourager l'engagement chez les producteurs.

Même si nous sommes un nouvel organisme, on nous reconnaît déjà et on cherche à connaître notre avis et notre position sur certains enjeux politiques et certaines questions et occasions qui se présentent à l'industrie canadienne du blé.

L'un de ces enjeux est la création d'un organisme national pour représenter les intérêts de la chaîne canadienne de valorisation du blé. Nous savons que nos provinces voisines, le Manitoba et la Saskatchewan, sont en train d'engager leurs producteurs dans une discussion sur la valeur associée à la création de leurs propres commissions du blé et de l'orge dans leur province. Elles essaient d'ailleurs d'y parvenir d'ici le 1^{er} août 2013.

Il faut certainement établir ce fondement avant de passer à la prochaine étape, c'est-à-dire la création d'un conseil national dont la structure et le fonctionnement pourraient ressembler à ceux du Conseil canadien du canola, car à notre avis, cet organisme représente une réussite exceptionnelle de l'industrie du canola du Canada.

Certaines personnes soutiennent que nous devrions créer un conseil national des céréales et d'autres sont d'avis que ce n'est pas une bonne idée, mais que nous devrions plutôt commencer par des conseils du blé et de l'orge distincts, afin de donner à ces produits l'attention et l'appui qu'ils méritent et dont ils ont besoin.

L'Alberta Wheat Commission, ainsi que de nombreux autres organismes de producteurs, appuient l'idée des conseils distincts. En fait, l'industrie de l'orge a récemment annoncé la création du Barley Council of Canada, ce qui constitue une étape logique, à notre avis. Nous les félicitons d'avoir pris cette initiative.

Une fois que le Manitoba et la Saskatchewan auront mis sur pied leurs commissions provinciales du blé et de l'orge, nous devons rassembler tous les partenaires de la chaîne de valorisation du blé et les parties intéressées de l'industrie du blé pour discuter de nos plans d'avenir. L'Alberta Wheat Commission a l'intention d'assumer un rôle de chef de file dans ce projet visant à faire progresser l'industrie du blé du Canada.

Merci.

● (0955)

Le président: Merci beaucoup.

Bienvenue, monsieur Otto. On nous a dit que vous aviez eu quelques problèmes de circulation routière; vous pouvez maintenant livrer votre exposé.

M. Brian Otto (président, Barley Council of Canada Working Group): Je m'excuse de mon retard. Oui, ce matin, j'ai eu la chance de visiter ce coin de Calgary dans l'obscurité. Cet endroit n'a pas été facile à trouver. Garmin est un très bon GPS, mais il ne vous amène pas toujours là où vous voulez aller.

Cela dit, merci, monsieur le président.

Bonjour, mesdames et messieurs les membres du comité. Merci de m'avoir invité ici aujourd'hui pour vous parler de la chaîne d'approvisionnement de l'orge, ainsi que des occasions et des défis qui se présentent à l'industrie de l'orge.

Aujourd'hui, je suis ici à titre de président du Barley Council of Canada Working Group, mais je suis aussi agriculteur et j'ai participé activement à un large éventail d'organismes agricoles — y compris la Western Barley Growers Association, dont j'étais président jusqu'à il y a 1 an. J'ai aussi fait partie du conseil d'administration de l'Alberta Barley Commission pendant six ans.

Pour vous donner un peu de contexte au sujet du Barley Council of Canada, le Barley Council of Canada Working Group a été formé en 2011. Comme vous pouvez le voir dans notre mémoire, il englobe une vaste portion de l'industrie de l'orge au Canada, d'un océan à l'autre. En plus de rassembler les agriculteurs et les dirigeants de l'industrie, le groupe de travail a aussi pris le temps de mener des recherches en vue de comprendre ce que son rôle peut et devrait être au sein de la chaîne de valorisation de l'orge. Nous sommes en train de terminer nos règlements administratifs et notre plan d'affaires et nous espérons constituer en société le Barley Council of Canada, ou comme nous aimons l'appeler, le BCC, d'ici la fin de l'année civile.

Avant de vous parler des défis et des occasions qui se présentent à notre industrie, j'aimerais vous parler un peu de l'orge en tant que culture. L'orge est une culture fantastique pour le Canada. En effet, elle est bien adaptée à la croissance dans notre climat et elle convient parfaitement à la culture alternée. Elle peut être destinée à un large éventail d'utilisations finales et elle peut être utilisée dans l'industrie de l'alimentation animale, par exemple pour nourrir le bétail, ou dans l'industrie brassicole, avec l'orge maltée, ainsi que dans la préparation d'aliments sains pour les consommateurs. Malgré ce large éventail d'utilisations, nous n'avons pas encore tiré le maximum du potentiel de la culture de l'orge au Canada.

Notre industrie a mené des recherches pour expliquer cette situation. L'année dernière, deux études majeures sur l'industrie canadienne de l'orge ont été terminées. L'« Analyse de la rentabilité du secteur de l'orge au Canada: recherche de la structure de commercialisation optimale » a été lancée par la Western Barley Growers Association avec l'appui de l'Alberta Barley Commission et a été terminée en mars 2012. De plus, la rédaction du rapport du Barley Council of Canada Working Group sur la recherche, la consultation des parties intéressées et l'analyse a été menée par Synthesis Agri-Food Network et a été terminée au début novembre.

Ces deux études ont examiné les occasions et les défis qui se présentent à l'industrie de l'orge. Elles ont déterminé qu'on avait grandement besoin de former un conseil national de l'orge et qu'il devait jouer un rôle de chef de file. Le Barley Council of Canada Working Group, par l'entremise de consultations menées auprès des intervenants de l'industrie de l'orge, ainsi que par l'utilisation de ces études, a aussi cerné quatre domaines prioritaires de notre chaîne de valorisation. Ces domaines seront aussi des priorités du Barley Council of Canada à l'avenir.

La première priorité que nous avons cernée est l'appui à la création de variétés et à l'innovation par l'entremise de recherches sur la qualité et les programmes de sélection. Le Barley Council of Canada appuiera la recherche sur la création de variétés en vue d'améliorer la production et la qualité. Il sera la voix commune pour les recherches sur l'orge et aidera à attirer le financement en recherche et en innovation sans répéter inutilement les efforts déjà entrepris ou empiéter sur les mandats d'autres organismes. Nous allons jouer un rôle de coordination pour la recherche et, en travaillant avec les agriculteurs, les membres de l'industrie, les chercheurs et les différents paliers de gouvernement, nous élaborerons une stratégie nationale de recherche pour encourager l'innovation et l'efficacité dans notre industrie.

La deuxième priorité que nous avons cernée concernait la production des cultures et un engagement envers le rendement et les pratiques exemplaires des producteurs. Le Barley Council of Canada appuiera les chercheurs en agronomie et collaborera avec eux pour mettre au point des pratiques exemplaires de gestion des problèmes de production. Le Barley Council of Canada renseignera aussi les producteurs sur les exigences des consommateurs en ce qui concerne l'orge du Canada et la meilleure façon d'y répondre. En effet, il est important que les besoins des utilisateurs finaux de l'orge soient satisfaits et il est aussi important que ces besoins soient communiqués aux producteurs d'orge, afin qu'ils puissent produire exactement ce que l'industrie demande et ainsi obtenir de meilleurs résultats dans leurs activités agricoles.

•(1000)

Notre troisième priorité est de développer les marchés et d'en faciliter l'accès de manière à appuyer les initiatives existantes. Le Conseil canadien de l'orge permettra d'étendre les marchés nationaux et internationaux en intervenant d'une seule voix auprès du gouvernement et en s'employant à mettre en valeur de nouvelles possibilités de commercialisation au Canada et à l'étranger, notamment pour l'orge fourragère.

Le Conseil canadien de l'orge offrira une orientation précise et une approche unifiée à l'ensemble de l'industrie en communiquant et en collaborant avec les groupes qui en font partie ainsi qu'avec les conseils et associations établis pour les autres produits de base, sur toutes les questions d'ordre général concernant le commerce et l'accès aux marchés qui peuvent toucher l'ensemble des produits.

Comme quatrième priorité, nous souhaitons favoriser une meilleure compréhension du secteur de l'orge tout au long de sa chaîne de valeur comme auprès des intervenants gouvernementaux. Le Conseil canadien de l'orge verra donc à ce que tous comprennent bien les problèmes que doit régler le secteur et les possibilités qu'il doit saisir pour assurer son avenir à long terme. En servant de lien entre les producteurs d'orge, les chercheurs, les intervenants de l'industrie et le gouvernement, le conseil s'acquittera d'un rôle important en améliorant les communications le long de la chaîne de valeur et en offrant une voix unifiée pour encourager de nouveaux investissements dans les activités de transformation, de recherche et d'innovation.

Comme vous pouvez le constater, le Conseil canadien de l'orge a des plans très ambitieux pour stimuler la croissance de l'industrie au Canada. En pouvant compter sur un conseil spécialement consacré à l'orge, nous croyons pouvoir obtenir les mêmes succès qu'avec d'autres récoltes comme le canola et les légumineuses.

En assumant ce rôle de leadership jugé essentiel par notre industrie, le Conseil canadien de l'orge travaillera en collaboration avec les producteurs, les membres de l'industrie et différents ordres de gouvernement. Le conseil élaborera et mettra en oeuvre une vision commune qui ira dans le sens de la rentabilité à long terme et de la croissance durable du secteur canadien de l'orge grâce à une collaboration tout au long de la chaîne de valeur.

Je vous remercie pour le temps que vous m'avez consacré et je serai heureux de répondre à toutes vos questions.

•(1005)

Le président: Merci.

Madame Raynault.

[Français]

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

Je remercie les témoins d'avoir accepté de nous rencontrer aujourd'hui.

Ma question s'adresse à M. Istead.

Depuis le 1^{er} août 2012, nous savons que la Commission canadienne du blé n'est plus le comptoir unique de la vente du blé et de l'orge dans l'Ouest canadien. Depuis le mois d'août, quels ont été les plus grands changements apportés à la chaîne d'approvisionnement du blé et de l'orge?

[Traduction]

M. Rick Istead: D'après ce que nous disent les premiers intéressés, il va de soi que le mode de commercialisation du blé et de l'orge dans l'Ouest canadien a changé considérablement depuis le 1^{er} août. Nous vivons bien évidemment une période de transition. Certains producteurs connaissent des difficultés, voire des problèmes d'anxiété, mais je dirais que la majorité voit la chose d'un bon oeil. Les prix sont excellents. D'importantes quantités de céréales sont actuellement vendues.

Lors d'un récent sondage mené par l'entreprise BASF Canada, 84 p. 100 des producteurs se sont dits favorables à la commercialisation libre du blé et de l'orge, et considéraient que leur exploitation agricole allait ainsi devenir plus rentable.

Est-ce que cela répond à votre question?

[Français]

Mme Francine Raynault: Oui, je vous remercie.

Des changements à la Loi sur les grains du Canada, comme l'élimination de la pesée et l'inspection obligatoires à la livraison, ont été proposés dans le projet de loi C-45. D'autres réformes, comme le modèle de gouvernance de la Commission canadienne des grains et l'octroi de licences à des tierces parties pour mener des activités de pesée et d'inspection à la sortie, qui sont appuyées par certains intervenants de l'industrie, n'ont pas encore été proposées.

Quelles réformes supplémentaires de la Commission canadienne des grains voudriez-vous voir être mises en place?

[Traduction]

M. Rick Istead: Nous sommes heureux des changements apportés à la Loi sur les grains du Canada concernant le fonctionnement de la Commission canadienne des grains, mais nous souhaiterions que d'autres modifications suivent. Notre organisation entend réagir aux augmentations de frais proposées, car nous les jugeons excessives. Je crois qu'il nous faut revenir en arrière et vraiment remettre en question les décisions de la Commission canadienne du grain quant aux services à valeur ajoutée qui sont vraiment nécessaires au sein du nouveau contexte de commercialisation du blé et de l'orge.

[Français]

Mme Francine Raynault: Je m'adresse maintenant à M. Otto.

Lors de votre présentation, vous avez parlé de pratiques exemplaires. Pourriez-vous nous en dire davantage à cet égard, s'il vous plaît?

[Traduction]

M. Brian Otto: Si je prends l'exemple de l'orge brassicole, il existe dans l'Ouest du Canada certaines façons de faire qu'un producteur peut adopter lorsqu'il s'agit de faire pousser l'orge de qualité dont l'industrie brassicole a besoin. Les caractéristiques recherchées peuvent varier d'une entreprise à l'autre. Ce ne sont pas les mêmes attributs qui les intéressent.

Comment faire pousser l'orge répondant aux besoins de nos clients? C'est ce que le Conseil essaiera de déterminer pour le faire savoir aux différents producteurs. Nous voulons produire l'orge recherchée par l'industrie en fonction des spécifications des différentes brasseries et des besoins des consommateurs.

[Français]

Mme Francine Raynault: L'orge recherché par les clients est-il un OGM? À quel endroit cet orge est-il livré?

[Traduction]

M. Brian Otto: Non, il ne s'agit pas d'orge transgénique. Il n'y a pas d'orge semblable sur le marché canadien.

[Français]

Mme Francine Raynault: À qui livrez-vous votre orge?

[Traduction]

M. Brian Otto: Lorsque vous parlez d'orge, est-ce pour l'industrie brassicole ou pour le secteur fourrager? Est-ce bien ce que vous voulez savoir?

[Français]

Mme Francine Raynault: Je parle de l'orge pour les animaux et pour les humains. Je parle des deux.

[Traduction]

M. Brian Otto: Oui.

[Français]

Mme Francine Raynault: Je vous remercie.

[Traduction]

M. Brian Otto: Voici quelques informations sur la culture de l'orge dans l'Ouest canadien. Plus de 50 p. 100 de l'orge est cultivée en Alberta; un peu moins de 80 p. 100 servira à l'alimentation du bétail. Près de 23 p. 100 de la production ira à l'industrie brassicole. Ainsi, entre 8,8 et 9,2 millions de tonnes d'orge ont été commercialisées dans l'Ouest canadien. Plus de 22 p. 100 de cette production est allée à l'industrie brassicole.

Dans le cas de ma propre exploitation agricole, mon orge brassicole a été vendue à des entreprises albertaines, à Calgary et plus au nord, à Alix. J'ai également livré de l'orge à l'industrie fourragère. J'ai d'ailleurs pu pour la toute première fois livrer de l'orge fourragère aux États-Unis, soit à une colonie huttérienne du Montana. C'est l'avantage du nouveau régime de commercialisation en place. J'ai pu avoir accès à ce marché et j'ai même obtenu un meilleur prix pour mon orge parce qu'il y a pénurie là-bas.

• (1010)

Le président: Merci.

Monsieur Storseth.

M. Brian Storseth (Westlock—St. Paul, PCC): Merci beaucoup. Je me réjouis de vous revoir, messieurs.

Monsieur Istead, vous avez dit que 80 p. 100 des producteurs ayant répondu au sondage accueilleraient favorablement les changements apportés.

M. Rick Istead: Oui, 84 p. 100. C'est exact.

M. Brian Storseth: Quatre-vingt-quatre pour cent.

M. Rick Istead: Ils estiment que le changement dans la mise en marché leur est favorable du point de vue financier.

M. Brian Storseth: Et M. Otto nous a aussi indiqué qu'il en voyait déjà les avantages cette année. C'est excellent.

J'aimerais que vous nous donniez un peu plus de détails sur vos organisations respectives.

L'Alberta Wheat Commission regroupe environ 11 000 producteurs, n'est-ce pas?

M. Rick Istead: C'est bien cela.

M. Brian Storseth: Vos revenus proviennent des prélèvements. S'agit-il d'une contribution volontaire ou d'un prélèvement obligatoire?

M. Rick Istead: C'est obligatoire, mais le producteur a la possibilité de demander un remboursement s'il ne voit pas l'utilité du travail de l'organisation, ou pour toute autre raison.

M. Brian Storseth: À combien se chiffre ce prélèvement?

M. Rick Istead: Il est de 70 ¢ pour chaque tonne de blé vendue. On estime que notre organisation en tire des revenus de 3 à 4 millions de dollars par année.

M. Brian Storseth: Excellent.

M. Rick Istead: Nous avons un plan stratégique suivant lequel environ 60 p. 100 de ces revenus doivent être investis dans la recherche et le développement de marchés.

M. Brian Storseth: Vous avez dit qu'il fallait former de nouveaux leaders en agriculture. J'y ai moi-même travaillé avec différents groupes en ma qualité de député de l'Alberta. On semble notamment négliger le niveau primaire, à savoir les possibilités de formation à la ferme elle-même.

Envisage-t-on de travailler en partenariat avec la province en vue d'améliorer les perspectives de formation des futurs chefs de file agricoles?

M. Rick Istead: C'est effectivement le cas. Nous discutons actuellement avec Ag for Life, une organisation albertaine qui s'emploie à promouvoir l'agriculture aux différents niveaux du système d'éducation.

M. Brian Storseth: Excellent. Merci beaucoup.

Par ailleurs, pourriez-vous nous en dire davantage sur le rôle et l'efficacité des tables rondes sur la chaîne de valeur?

M. Rick Istead: Cela permet de réunir autour d'une même table tous les intéressés qui peuvent se concentrer sur la question à régler. Je crois que l'exercice a produit de bons résultats. Plus souvent qu'autrement, plusieurs groupes se retrouvent à travailler chacun de leur côté et les différents partenaires au sein de la chaîne de valeur ne s'arrêtent pas vraiment pour examiner et établir la direction à prendre.

M. Brian Storseth: Monsieur Otto, vous avez parlé abondamment du potentiel de croissance dans le secteur de l'orge. Quelles seraient selon vous les meilleures possibilités à ce chapitre?

M. Brian Otto: Pour nous, ce sont les marchés d'alimentation animale à l'étranger et l'expansion de nos marchés brassicoles qui offrent les meilleures possibilités de croissance. Dans le secteur de l'orge de l'Ouest canadien, on a toujours cru que le système de commercialisation à guichet unique en place jusqu'au 1^{er} août dernier ne permettrait jamais à notre industrie d'exploiter son plein potentiel.

La Chine offre d'excellentes possibilités de commercialisation de l'orge brassicole. C'est ce qu'a révélé l'étude terminée le printemps dernier par la Western Barley Growers Association. Le marché des aliments pour bétail offre certes également d'excellentes perspectives de croissance. On a pu le constater il y a trois ans lorsque nous avions un marché temporairement ouvert pour l'orge fourragère, ce qui a permis à notre industrie d'en vendre plus de 800 tonnes à l'étranger. Ce potentiel existe toujours, et nous n'avons pas réussi à l'exploiter de manière efficiente.

•(1015)

M. Brian Storseth: Quelle importance revêt pour votre organisation et vos producteurs le Partenariat transpacifique et le rôle joué par le Canada à cet égard?

M. Brian Otto: C'est très important. Toute nouvelle entente commerciale pouvant favoriser le développement de l'industrie agricole au Canada revêt une importance capitale. Il s'agit assurément d'un marché en pleine expansion, et nous nous devons d'y être présents.

Le président: Monsieur Valeriote.

M. Frank Valeriote: Merci, messieurs, de votre comparution devant notre comité ce matin.

Voilà quelques années déjà que nous n'avons pas reçu ici de représentant des sociétés ferroviaires. Nous avons entendu de nombreux agriculteurs se plaindre des wagons endommagés, des horaires de cueillette imprévisibles ainsi que de l'absence d'une entente de service et d'un mécanisme de règlement des différends. Tous ces problèmes continuent de hanter les producteurs, particulièrement dans l'Ouest du pays.

Je sais que l'on n'est pas parvenu à convenir d'un modèle d'entente de service ou d'un mécanisme pour le règlement des différends. Je crois que le gouvernement entend proposer des mesures législatives

pour régler ces questions. Le PDG du CN a indiqué que cette intervention législative pourrait faire dérailler le service.

Est-ce que les préoccupations dont j'ai fait état tout à l'heure et dont le secteur agricole nous a saisis il y a bien des années déjà demeurent d'actualité pour les agriculteurs et les producteurs? Que croyez-vous qu'il va se produire si l'on présente des mesures législatives à cet égard?

M. Brian Otto: Il y a encore aujourd'hui certaines inquiétudes quand au service ferroviaire et au respect des délais dans le transport des céréales. Cependant, dans le cadre du nouveau régime de commercialisation entré en vigueur le 1^{er} août, nous avons bénéficié d'un excellent transport ferroviaire. Nos expéditions de céréales ont été supérieures à celles des 10 années précédentes. Une plus grande quantité de nos céréales se sont ainsi retrouvées prêtes à l'exportation. Elles ont déjà été livrées à nos clients.

Nous devons effectivement garder le service ferroviaire à l'oeil, mais j'ai la ferme conviction que le système de commercialisation maintenant en place est plus efficace et efficace que l'ancien régime lorsqu'il s'agit d'amener les céréales jusqu'aux consommateurs et aux marchés d'exportation. Je suis convaincu qu'un système de commercialisation véritablement concurrentiel contribuera à régler dans une large mesure les problèmes que nous avons connus dans le passé.

M. Frank Valeriote: Êtes-vous en train de nous dire que nous n'avons pas besoin d'un modèle d'entente sur les services ferroviaires ou d'un processus de règlement des différends? Est-ce que la situation actuelle vous satisfait?

M. Brian Otto: Non, je crois tout de même que nous devons maintenir, en guise de précaution, une surveillance constante du transport des céréales. Il faut comprendre que nous devons effectivement composer avec ce que j'appelle un monopole du transport ferroviaire dans l'Ouest canadien. Il demeure donc certes nécessaire de garder la situation à l'oeil pour s'assurer que tout se passe aussi bien que possible.

M. Frank Valeriote: Comme bon nombre des membres du comité, j'avais cru comprendre que la disparition de la Commission canadienne du blé donnerait lieu à une sorte de ruée, une forte croissance des activités à valeur ajoutée dans l'Ouest du pays. Je me souviens des gens d'Alliance Grain Traders qui disaient vouloir ouvrir une usine de fabrication de pâtes alimentaires, ce qui n'est jamais arrivé. Pourriez-vous nous donner des exemples d'activités à valeur ajoutée qui ont désormais cours du fait que la Commission canadienne du blé n'existe plus dans la forme où on l'a connue?

•(1020)

M. Rick Istead: Il est encore trop tôt pour vous donner des exemples concrets. En autant que je sache, les plans d'Alliance Grain Traders vont toujours de l'avant. Ils ont simplement été retardés en raison d'autres considérations commerciales. Dès qu'il sera possible de savoir plus clairement ce que les consommateurs souhaitent vraiment, je m'attends à voir poindre de nouveaux projets d'installations de transformation à valeur ajoutée dans tout l'Ouest canadien, mais il n'y a rien de tel pour l'instant.

M. Brian Otto: Je pense que vous verrez...

M. Frank Valeriote: Puis-je poser une brève question?

Désolé, monsieur Otto. Vous pouvez poursuivre.

M. Brian Otto: Je crois que les projets d'expansion réalisés à l'usine de Rahr Malting témoignent bien de l'atmosphère positive qui règne dans le secteur de l'orge. L'entreprise vient de tripler sa capacité d'entreposage de l'orge en vue de sa transformation. C'est assurément le fruit du passage à un mode de mise en marché davantage fondé sur des considérations commerciales.

M. Frank Valeriote: Merci.

Le président: Monsieur Hoback, nous vous écoutons.

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

Bienvenue, messieurs. C'est toujours un grand plaisir de vous voir. J'ai toujours bien aimé travailler avec vous, Brian. Rick, je suis content de vous rencontrer.

Vous êtes tous les deux agriculteurs depuis bon nombre d'années. Je me réjouis d'entendre que vous pouvez maintenant toucher plus de 9 \$ le boisseau pour le blé qui sort de vos moissonneuses-batteuses. Combien de fois cela vous est-il arrivé auparavant?

M. Rick Istead: D'abord et avant tout, je dois préciser que je ne suis pas moi-même agriculteur. J'ai grandi sur une petite ferme de l'Est ontarien avant de déménager dans l'Ouest en 1980. Préalablement à ma retraite anticipée, j'ai travaillé pendant 34 ans dans le secteur de la gestion agricole. Tout au long de ma carrière, j'ai eu l'occasion de collaborer avec quelques agriculteurs formidables. Je crois que Brian serait le mieux à même de répondre à cette question.

M. Brian Otto: Randy, je peux vous dire que l'atmosphère actuelle dans le secteur agricole est vraiment empreinte de positivisme et de dynamisme. C'est ce que j'attendais depuis toujours. Le fait de pouvoir transporter leurs céréales jusqu'au silo ou au lieu de livraison choisi en sachant exactement combien ils recevront en retour aide beaucoup les agriculteurs à gérer leurs liquidités et à prendre des décisions commerciales éclairées. Vous pourrez en discuter avec les principaux intéressés, mais je vais vous citer un exemple qui est parvenu à mes oreilles cet automne.

C'est l'histoire d'une famille qui était favorable à la Commission canadienne du blé. Elle avait d'ailleurs signé un contrat avec la commission pour une nouvelle récolte de blé dur pour laquelle un prix avait été fixé. Cet été, à la suite d'une tempête de grêle, la commission a été informée qu'on ne pourrait peut-être pas lui livrer les quantités prévues.

M. Randy Hoback: Désolé, mais je n'ai que cinq minutes. J'aimerais bien entendre votre histoire, mais il y a quelques points que je souhaiterais préciser auparavant.

M. Brian Otto: Disons simplement que la famille s'est libérée du contrat signé pour livrer directement à l'exploitant du silo qui lui a offert davantage que le prix quotidien annoncé en raison de la grande qualité du produit. Le blé n'a donc jamais été livré à la Commission canadienne du blé. J'ai grand hâte d'entendre ce que cet agriculteur pense du nouveau régime de commercialisation.

M. Randy Hoback: C'est de l'argent de plus dans ses poches. Je sais comment ça se passe, c'est la même chose dans ma circonscription en Saskatchewan.

M. Brian Otto: C'est plus d'argent pour les agriculteurs et ils s'en rendent bien compte.

M. Randy Hoback: C'est ce que j'entends également. Je suis de la circonscription de Prince Albert qui est parmi les plus éloignées de la frontière américaine, si l'on fait exception du nord de l'Alberta. Nous parlons à des agriculteurs qui livrent directement tout leur blé et engrangent leur canola pour des raisons de commercialisation, une

situation totalement à l'inverse de ce qu'on constatait certaines années où ils ont dû se débarrasser de grandes quantités de canola. Il est intéressant de voir que le marché peut s'autoréguler de cette manière, d'autant plus que c'est l'agriculteur qui en sort gagnant cette fois-ci, sans l'ombre d'un doute.

Si l'on considère ce secteur, je me demande notamment quels autres changements structurels doivent être apportés pour rendre le régime encore plus efficace de telle sorte que les céréales puissent arriver au port dans les délais prévus en fonction des engagements pris, ce qui nous permettra de livrer nos produits en répondant aux besoins du marché. Je pense davantage ici au cas du blé, monsieur Otto, mais même pour l'orge, considérant le système de classement et les mesures prises en la matière, quelles actions recommanderiez-vous pour faire avancer les choses?

Commençons avec vous, Rick.

• (1025)

M. Rick Istead: Je pense que le marché va établir ce que nous devons cultiver. Comme vous le savez, nous cultivons présentement neuf classes différentes de blé dans l'ouest du Canada. Je pense qu'à bien des égards, ces cultures renforcent beaucoup notre position, car elles nous offrent bien des occasions différentes. Avons-nous besoin d'établir des prix pour tous les grades et les céréales? Les divers manutentionnaires de grains, qui ont des points de référence différents pour fixer les prix, ont-ils besoin de cette confusion? Je pense que non. À mon avis, il va y avoir une certaine rationalisation et une consolidation. Au bout du compte, les clients vont indiquer ce qu'ils veulent. Je m'attends aussi à ce que bien des ententes contractuelles soient conclues à l'avenir.

M. Randy Hoback: Brian.

M. Brian Otto: Randy, je pense que nous pouvons déjà constater la préparation des céréales dans les ports. De nos jours, les compagnies céréalières acceptent seulement les livraisons à leurs ports si le marché d'exportation est établi. Il n'y a pas beaucoup de céréales en stock. Je répète que, selon les données actuelles, nous avons expédié plus de grains jusqu'ici cette année que durant les 10 dernières années. Vous pourrez constater qu'il n'y a pas de céréales entreposées. À l'heure actuelle, les sociétés céréalières peuvent gérer bien mieux leurs installations et expédier le grain sans avoir à l'entreposer. C'est tout simplement ainsi que fonctionne un bon système commercial. Ce n'est pas l'entreposage, mais l'expédition du grain qui rapporte aux exploitants de silo-éleveurs.

Le président: Merci.

Monsieur Atamanenko.

M. Alex Atamanenko: Merci aux deux témoins d'être ici.

Le temps permet de dire si les changements aident le système. Vous indiquez que le système semble bien fonctionner jusqu'à maintenant. Je suis content pour les agriculteurs. J'espère que ça va continuer lorsque les marchés n'iront pas aussi bien.

Vos deux organisations ont été formées récemment, en raison de la perte du guichet unique qu'était la Commission canadienne du blé, n'est-ce pas?

M. Rick Istead: L'Alberta Wheat Commission a commencé il y a quatre ans. Une résolution a été déposée lors de l'assemblée générale annuelle, afin de savoir si les producteurs voulaient qu'une commission pour tout le blé soit créée. À l'époque, il y avait commission pour le blé d'hiver et une pour le blé commun, dans la province. Ensemble, ces deux commissions représentaient moins de 5 p. 100 de la superficie totale et de tous les producteurs. Les gens se sont demandé s'il ne fallait pas créer une commission pour tout le blé. Voilà comment la commission a commencé. Le changement lié à la Commission canadienne du blé n'y est pour rien. C'est une coïncidence si cette mesure distincte a été prise en même temps.

M. Alex Atamanenko: D'accord, merci.

Je présume que personne ici ne sera surpris que je parle des OGM. Dans les années 1990, les producteurs se sont vigoureusement opposés à la tentative de commercialisation du blé GM. J'imagine que la Commission canadienne du blé et d'autres organisations ont joué un rôle. À l'avenir, les grandes organisations de biotechnologie vont peut-être promouvoir cette option de nouveau.

Pensez-vous que la mobilisation est assez forte pour contrer les OGM? Par exemple, si les marchés opposent leur refus, faudra-t-il examiner les marchés d'exportation dans les pays qui interdisent le blé GM? À votre avis, les agriculteurs des diverses organisations seront-ils solidaires pour indiquer qu'il doit y avoir des débouchés? Ou allons-nous simplement nous adapter à la commercialisation du blé GM?

M. Rick Istead: Je crois que le blé GM sera mis en marché tôt ou tard. Je ne sais pas quand exactement; certains disent que ce sera d'ici 10 ans. Des progrès sont accomplis à l'heure actuelle.

Les efforts seront coordonnés avec bon nombre de sociétés établies dans les régions du monde où beaucoup de blé est produit. C'est clair qu'il faut continuer de se fonder sur la science. Nous devons améliorer beaucoup la communication et la sensibilisation quant à la valeur et à la nécessité de la technologie que nous développons, sans craindre de répondre aux critiques. Je pense que la science actuelle peut nous montrer que les cultures GM ne sont pas différentes des cultures classiques. Nous avons besoin des OGM et d'autres outils pour nourrir toujours plus de gens dans le monde. Les producteurs et d'autres doivent nous aider à relever ce défi.

• (1030)

M. Alex Atamanenko: Si l'industrie du blé connaît du succès et que les données montrent que les cultures GM n'améliorent pas les récoltes, pourquoi devrions-nous même songer à commercialiser le blé GM? Nous avons de bons marchés dans des pays où on aime la qualité de notre produit, comme le Japon qui ne tolère pas les OGM.

M. Rick Istead: À ma connaissance, nous n'agrandissons pas la superficie des cultures. Par exemple, je répète que nous devons expédier entre 660 et 880 millions de tonnes de blé pour nourrir les neuf milliards de personnes sur terre. Nous devons fournir bien des outils. Je pense que les OGM sont un outil qui va nous aider à atteindre cet objectif.

Concernant les récoltes, une étude qui s'amorce en Australie indique qu'une récolte d'OGM est 30 p. 100 plus importante par rapport à celle d'une variété classique.

M. Alex Atamanenko: C'est intéressant...

Le président: Merci.

M. Rick Istead: Je tiens aussi à...

Le président: Désolé, je dois vous interrompre.

Monsieur Zimmer.

M. Bob Zimmer (Prince George—Peace River, PCC): Merci aussi de l'explication sur les récoltes d'OGM qui sont 30 p. 100 plus importantes. Merci de clarifier que les OGM nous permettent de produire davantage.

Je viens de la région de Peace, dans le Nord de la Colombie-Britannique. Bien des gens ne savent pas que nous produisons des céréales et des oléagineux dans ma province, mais je suis sûr que ce n'est pas votre cas. Je veux vous poser une question d'un autre ordre. Nous recevons d'excellents commentaires sur les changements que nous avons apportés pour améliorer le système. Les électeurs de ma circonscription en disent beaucoup de bien aussi, mais nous voulons continuer de l'améliorer. Que recommandent vos groupes concernant la réduction du fardeau administratif pour les agriculteurs et les entreprises?

M. Rick Istead: Concernant le fardeau administratif, je pense que c'est toujours bien de laisser le marché s'organiser si possible, au lieu de le réglementer. Il faut encourager l'investissement dans l'innovation, surtout pour nos cultures et le blé.

Je dirai brièvement que l'Australie investit environ 80 millions de dollars par année dans la recherche sur le blé, tandis que c'est moins de 20 millions au Canada. Je pense que ça constitue une occasion en or. Nous pourrions encourager l'investissement des secteurs privé et public et des producteurs. Nous devons tous mettre la main à la pâte.

M. Bob Zimmer: Brian.

M. Brian Otto: Je suis d'accord avec Rick. C'est très important que le gouvernement permette au marché de s'organiser et qu'il le réglemente le moins possible.

Concernant l'orge, nous indiquons dans l'étude que nous venons de terminer qu'il faut favoriser certaines questions, comme un mécanisme pour trouver les bons marchés et établir les prix. Nous devons suivre l'orge à partir de l'agriculteur jusqu'à l'utilisateur final pour nous faire une idée de l'offre. Nous devons savoir ce qui est cultivé, ce qui est utilisé et ce qui reste dans le système. C'est très difficile d'établir les prix si nous ne pouvons pas suivre l'orge dans la chaîne de valeur. Voilà une question très importante.

Il manque présentement un bon mécanisme pour établir les prix et pour gérer le risque dans l'industrie de l'orge. Nous allons travailler avec l'industrie pour trouver un mécanisme.

Je pense qu'il est très important d'encourager la recherche publique et privée. Des entreprises privées sont prêtes à investir dans la recherche sur le blé et l'orge dans l'Ouest canadien. L'idéal pour l'agriculture au Canada, c'est de trouver une façon d'encourager un partenariat entre les recherches publique et privée. Nous encourageons le gouvernement à favoriser un tel partenariat.

• (1035)

M. Bob Zimmer: Merci.

M. Brian Otto: C'est certainement...

Désolé. Allez-y.

M. Bob Zimmer: Merci de votre réponse. Mon temps est limité aussi.

Certains députés vous ont déjà posé des questions sur l'avenir des marchés intérieurs et étrangers pour vos cultures. Je veux vous poser une autre question. Que pensez-vous de l'industrie des biocarburants en général et de son potentiel?

Nous allons entendre Rick, puis Brian.

M. Rick Istead: Je pense que nous ne voyons pas encore le potentiel de l'industrie des biocarburants. Je dirais que nous devons examiner ce que le blé peut générer pour nous. Un débouché évident est bien sûr le blé de mouture pour le pain, les biscuits, les gâteaux et les pâtes.

Nous devons nous demander comment nous pouvons améliorer l'accès à notre marchandise et les possibilités d'utilisation finale sur les marchés. Les produits comme les biocarburants constituent une autre option. Un certain pourcentage des blés de moindre qualité, pour lesquels nous n'avons pas de marché, pourrait être alloué automatiquement.

Le président: Merci.

Monsieur Atamanenko.

M. Alex Atamanenko: Je dois faire deux commentaires. Vous avez parlé d'une étude en Australie. Selon ce que je comprends, cette étude qui indique une hausse de 30 p. 100 en est à ses débuts. Les chercheurs doivent poursuivre leur travail. Selon les recherches que j'ai effectuées, il n'y a pas d'augmentation importante des récoltes grâce aux OGM. C'est la sélection classique qui permet de faire de meilleures récoltes.

Par exemple, j'ai lu dernièrement qu'on cherche à commercialiser le maïs GM au Mexique. La pollinisation croisée aurait un impact dévastateur sur toute l'industrie du pays. Nous devons être prudents avant d'envoyer des cultures GM à l'étranger. Certains scientifiques et d'autres personnes affirment qu'il ne faut pas expédier plus de céréales pour nourrir les gens dans le monde, mais qu'il faut les aider à faire leurs propres cultures.

Je voulais simplement faire ce commentaire avant de céder la parole à Mme Raynault.

[Français]

Mme Francine Raynault: Merci.

Précédemment, mon collègue disait que le Japon ne voulait pas avoir de produits contenant des OGM. Toutefois, comment allez-vous faire pour les convaincre, par exemple, d'acheter notre blé? Ma question s'adresse à vous, monsieur Istead.

[Traduction]

M. Rick Istead: Je répète que nous devons montrer aux consommateurs que les OGM sont avantageux pour eux et pour le marché. Je pense que nous devons aussi mettre en oeuvre un programme de sensibilisation qui montre la valeur de la technologie et qui traite des risques et des avantages des cultures de blé GM.

Nous avons rencontré des obstacles dans le commerce avec le Japon, comme c'était le cas avec bien des pays en ce qui a trait à la crise de l'ESB, etc. Je pense qu'il faut discuter de la question avec les clients pour les convaincre que nous fournissons un produit de qualité qui répond à leurs exigences et qui est sécuritaire.

Ai-je répondu à votre question?

• (1040)

[Français]

Mme Francine Raynault: Pouvez-vous expliquer une autre fois, à nous et aux gens qui écoutent les délibérations de cette réunion du comité, quels sont les avantages des OGM? Vous savez que beaucoup de gens n'en veulent pas. Quels sont ces avantages?

[Traduction]

M. Rick Istead: La plupart des avantages des produits GM concernent l'amélioration de la productivité dans les exploitations agricoles. Jusqu'ici, bien des outils biotechnologiques visaient à améliorer le contrôle des mauvaises herbes, des maladies et des insectes, mais désormais, ils améliorent aussi l'efficacité de la consommation d'eau. Les cultures pourraient mieux résister aux sécheresses. Ce serait très utile pour les cultures en Afrique subsaharienne, par exemple. La biotechnologie génère des gains d'efficacité concernant l'épandage d'azote ou d'engrais. Autrement dit, il faut moins d'engrais pour produire plus de céréales, etc.

Je crois que certaines biotechnologies auront des avantages pour la santé. Ce n'est qu'une question de temps. L'industrie pharmaceutique accomplit des progrès en la matière. Je vois des débouchés pour la production de cultures et l'élevage d'animaux.

Malheureusement, une partie importante de la population est contre les OGM et la biotechnologie. J'ai vécu en Europe lorsque la question était très problématique. Je pense que les Européens commencent à être un peu plus tolérants. Il reste du travail à faire, mais je pense que, tôt ou tard, les gens vont commencer à comprendre la valeur de la biotechnologie. Nous devons les convaincre qu'elle ne présente pas de risque à long terme.

Le président: Merci.

Sur ce, je remercie les témoins de leur présence aujourd'hui. Merci de votre temps.

M. Rick Istead: Merci.

Le président: Je suis certain que certains de vos commentaires se retrouveront dans nos rapports finaux. Merci.

M. Bob Zimmer: Merci beaucoup.

Le président: Chers collègues, nous allons poursuivre cette étude jeudi et mardi prochain. Nous recevrons le ministre ici le jeudi 29 novembre à 8 h 30, pas à 8 h 45. Si vous voulez inviter d'autres témoins, veuillez en informer le greffier. Nous pourrions inviter d'autres gens, car deux personnes se sont désistées.

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>