



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

AGRI • NUMÉRO 014 • 1^{re} SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 24 novembre 2011

—
Président

M. Larry Miller

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

Le jeudi 24 novembre 2011

• (1530)

[Traduction]

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

J'aimerais souhaiter la bienvenue à nos témoins. Merci beaucoup d'être venus.

Nous recevons M. James Mann, des Farmers of North America, messieurs Richard Phillips et Trevor Petersen, des Producteurs de grain du Canada et M. Gord Surgeoner, d'Ontario Agri-Food Technologies. Il y a aussi Mme Virginia Labbie, qui témoignera par vidéoconférence depuis Regina, en Saskatchewan.

Bienvenue, madame Labbie. Nous entendez-vous?

Mme Virginia Labbie (analyste principale des politiques, Saskatchewan et affaires agroalimentaires, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante): Oui, je vous entends très bien. Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Pour commencer, nous allons écouter l'exposé de M. James Mann, des Farmers of North America. Vous avez 10 minutes, s'il vous plaît.

M. James Mann (président et premier dirigeant, Farmers of North America Inc.): Merci beaucoup, monsieur le président Miller et mesdames et messieurs les membres du comité. Je suis très heureux de représenter les Farmers of North America à votre séance d'aujourd'hui.

Je pense que tout le monde a reçu un exemplaire de l'exposé que nous avons fait parvenir, et je veux aborder les points saillants de celui-ci dans quelques minutes et répondre avec plaisir aux questions par la suite. Bien entendu, je ne suis pas Bob Friesen, alors je ne vais pas être tout à fait aussi soigné que lui, mais j'ai quand même hâte de répondre aux questions.

J'aimerais commencer par présenter notre organisation. Je suis sûr que la plupart d'entre vous, qui êtes actifs dans le domaine de l'agriculture d'une manière ou d'une autre, nous connaissez. Nous formons une organisation commerciale qui représente quelque 10 000 agriculteurs. Notre mandat premier est en fait d'accroître la concurrence dans le secteur de l'agriculture en ce qui a trait au milieu des exploitations agricoles, de façon à nous assurer que les prix que les agriculteurs obtiennent, mais surtout, les prix qu'ils paient pour leurs intrants, sont concurrentiels à l'échelle mondiale et concurrentiels par rapport à des tarifs près du coût de production plutôt que de ce que le marché peut permettre. Comme vous pourrez le constater dans l'exposé, le marché est plutôt loin d'être véritablement concurrentiel. C'est plutôt une espèce d'oligopole. La majeure partie des intrants que les agriculteurs doivent acquérir sont destinés à leur terre.

J'aimerais aborder quatre grands aspects: la compétitivité des coûts, la compétitivité en matière de réglementation, les structures

d'entreprises novatrices; et j'aimerais parler un peu du Bureau de la concurrence du Canada.

Si nous jetons un coup d'oeil sur l'agriculture en général, vous constaterez que nous sommes dans une situation où les agriculteurs génèrent des recettes énormes. Malheureusement, on peut avoir des recettes de 50 milliards de dollars et quand même avoir un très petit rendement du capital investi. La majeure partie des recettes sert à assumer les coûts de production, principalement d'engrais, des produits chimiques et des semences. Comme je l'ai mentionné tout à l'heure, ces domaines sont principalement représentés par un marché de type oligopole où il y a très peu de concurrence.

Nous sommes très préoccupés par notre situation par rapport au reste du monde, sur le plan de la compétitivité des coûts, et nous en parlerons un peu pendant mon exposé et lorsque nous aborderons le contexte réglementaire et parlerons du PIAPDA et de l'ancien IUP.

J'aimerais simplement faire remarquer que vous entendrez dans notre exposé certains des exemples et certains des commentaires qu'ont faits les intervenants du secteur au cours des dernières années lorsque le prix des céréales et le marché sont devenus beaucoup plus favorables aux agriculteurs. Certains représentants du secteur des engrais ou du secteur de la manutention des grains signalent qu'ils ont eu d'importantes occasions d'augmenter les prix qu'ils obtiennent. Si vous jetez un coup d'oeil sur les rapports analytiques de gestion d'entreprises comme Agrium, Monsanto, Bayer et ces sociétés qui représentent le secteur des semences, vous constaterez que leur bilan et leur rapport analytique de gestion se sont beaucoup améliorés grâce à ce qui semble être un vent favorable dans le secteur de l'agriculture.

Je veux dire une dernière chose, et celle-ci concerne la recherche sur la volatilité. Comme nous l'avons constaté, le marché devient très volatile. Nous sommes témoins de ce que certains agriculteurs sont devenus beaucoup plus vulnérables qu'auparavant, même si les possibilités sont meilleures, en raison du degré de risque plus élevé qui est lié à des prix plus élevés, tant pour ce qui est de la réception... et le coût plus élevé des intrants. Le marché est devenu beaucoup plus difficile à gérer pour les agriculteurs. Ceux qui ne disposent pas des outils de gestion ou qui n'ont pas certaines aptitudes deviennent très vulnérables dans ce climat. En fait, pendant une période prospère, on peut être témoin de la sortie du secteur de beaucoup d'agriculteurs, même de nos bons producteurs, à cause de leur soi-disant manque d'aptitudes dans le domaine de la gestion du risque. C'est donc un aspect important.

Pour en revenir à la compétitivité des coûts, j'aimerais parler un peu de ce que fait notre organisation pour favoriser la recherche dans le domaine. Chaque fois que l'on met au point un plan stratégique, ce que notre société fait tous les jours, pour essayer de contrecarrer ce qui se décide au conseil d'administration des grandes entreprises auprès desquelles les agriculteurs s'approvisionnent, il faut disposer de la meilleure information possible.

• (1535)

Il y a deux ans, nous avons créé une organisation qui porte le nom de FNA Strategic Agriculture Institute, et il s'agit d'une organisation sans but lucratif parrainée par les Farmers of North America et dont l'objectif premier est non seulement d'établir des liens avec le gouvernement et d'autres organisations du secteur agricole, mais également de mener des recherches sur la concurrence entre les agriculteurs, ainsi qu'entre les agriculteurs canadiens et ceux d'ailleurs dans le monde. Encore là, qu'on élabore des politiques à la Chambre ou qu'on mette au point des stratégies au conseil d'administration, il faut disposer de la meilleure information, comprendre où l'on se situe dans le marché. En fait, nous avons obtenu du financement du PACA il y a environ un an et demi pour mener une étude sur le genre de recherche qui existait dans le domaine. Nous avons constaté qu'il y a beaucoup de données anecdotiques, beaucoup d'informations obtenues indirectement, mais qu'il y a en fait peu de recherches fondamentales portant sur la concurrence entre les agriculteurs dans le monde. Comme vous le savez, nous faisons face à une importante concurrence de la part de l'Europe de l'Est, de l'Ukraine et, depuis plusieurs années, de l'Argentine, de l'Australie et du Brésil. Nous devons en avoir conscience, et, malgré tous les efforts que les Farmers of North America et le FNA-STAG ont déployés pour obtenir un financement conjoint — et nous avons investi des centaines de milliers de dollars dans ce projet —, il a été très difficile d'obtenir un financement correspondant de la part de certaines des organisations gouvernementales pour faciliter la recherche à cet égard.

Nous pensons que cela serait extrêmement important pour fournir cette information, au gouvernement comme aux organisations agricoles. Et nous voyons les différences entre les agriculteurs comme étant extrêmement importantes, pour qu'ils puissent se comparer et essayer de prendre les meilleures décisions quant à ce qui est le mieux pour leur exploitation. Au fur et à mesure que nous allons progresser dans ce dossier, j'encouragerais... et l'une de nos recommandations, c'est de voir le gouvernement venir à l'aide ou participer à ce que nous voyons comme un processus clé pour garantir que nos agriculteurs demeurent concurrentiels par rapport aux agriculteurs étrangers et, en fait, font la meilleure gestion possible en fonction de l'information que nous pouvons leur fournir.

Cela fait partie de ce que nous faisons par rapport à la concurrence et à la recherche. Je veux aussi parler d'un autre aspect, celui de la concurrence et des lois qui la régissent. Comme vous pouvez le voir dans notre mémoire, nous avons illustré ce qui tend à être un processus que les entreprises suivent pour renforcer leur position sur le marché. Il y a, comme vous l'avez vu, des amalgames et des fusions de très grande ampleur dans tous les grands secteurs d'intrants des agriculteurs. Vous pouvez par exemple jeter un coup d'oeil sur un diagramme qui montre quelles entreprises Monsanto a acquises, ou encore BASF ou Syngenta. Même dans le secteur des engrais, vous verrez que des entreprises qui étaient en très grands nombres se regroupent pour n'en former que quelques-unes.

Il y a deux ou trois raisons pour lesquelles elles le font. L'une d'entre elles, c'est l'efficacité, mais c'est surtout une question de poids dans le marché. Lorsque ce genre de choses se produit, il faut avoir en place une politique solide en matière de concurrence. Il faut un gouvernement qui appuie le principe de la concurrence. Ce dont nous avons été témoins, surtout dans le secteur des engrais, c'est... J'ai vu ce qui s'est passé il y a un certain nombre d'années, lorsque Agrium a voulu racheter Sherritt Gordon. Le Bureau de la concurrence s'est adressé à nous, et, au bout du compte, il a été permis à Agrium de le faire. L'entreprise a fini par s'accaparer de 60

à 70 p. 100 des parts du marché. Lorsque ces entreprises arrivent à faire ce genre de choses, elles ont vraiment la capacité de déterminer arbitrairement le prix, et les autres ne font que suivre.

Nous avons vu cela, par exemple, lorsque nous avons essayé de créer de la concurrence dans le secteur du glyphosate. Nous avons fini par constater que les entreprises étaient tout à fait réticentes à offrir des prix concurrentiels. Nous nous sommes adressés au Bureau de la concurrence, qui s'est contenté de nous donner une tape dans le dos et nous remercier de l'information, mais, au bout du compte, cela n'a rien donné. Ce que nous constatons ailleurs — surtout aux États-Unis — c'est que les lois en matière de concurrence peuvent être beaucoup plus strictes, et je pense que nous devons examiner la chose objectivement et peut-être examiner de près les secteurs agricoles et les lois en matière de concurrence qui s'y appliquent.

Encore une fois, notre expérience personnelle c'est que, malgré tous les efforts que nous avons déployés en ce sens, nous ne voyons pas de résultats, et, en réalité, la seule chose à faire, c'est de faire ce que nous, les Farmers of North America, faisons par l'intermédiaire des entreprises privées pour qu'on crée de la concurrence au nom de nos membres. Toutefois, il est certain que nous croyons que le gouvernement peut faire d'autres choses dans ce domaine.

J'ai presque fini d'utiliser mes 10 minutes, alors je vais simplement parler un peu des Farmers of North America et de ce que nous faisons à l'égard du changement en profondeur qui a lieu dans le secteur de la manutention des grains. Vu les changements qui ont lieu à la Commission canadienne du blé, toutes sortes de changements vont se produire, qu'il s'agisse des lignes d'embranchement, des systèmes de classement ou des wagons de producteurs, et nous pensons que nous devrions jouer un rôle. J'aimerais que le gouvernement nous aide à le faire pour que nous puissions aider les agriculteurs à composer avec ces changements draconiens qui vont se produire dans le secteur.

• (1540)

Je sais que les forces de la concurrence devraient être source d'efficacité, mais nous avons constaté que la main invisible d'Adam Smith ne fonctionne pas toujours. Elle est quelque part, et je pense parfois que peut-être que Bayer l'a trouvée, ou encore Monsanto, mais, ce qui est certain, c'est que les agriculteurs essaient de la retrouver pour pouvoir favoriser la concurrence.

Nous avons créé le groupe de travail. Nous avons demandé à certaines des personnes les plus compétentes du secteur d'examiner ce que nous pouvons faire pour favoriser la concurrence, et, encore une fois, j'aimerais que les gens ici présents prennent note de ce que nous faisons.

Là-dessus, monsieur le président, je vais conclure et vous encourager à poser toute question que vous souhaitez poser concernant ce que fait notre organisation dans les domaines où nous jugeons qu'il faut faire quelque chose à l'égard de la concurrence.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Mann.

Nous allons passer aux Producteurs de grains du Canada. Nous allons écouter messieurs Richard Phillips et Trevor Petersen pendant 10 minutes, s'il vous plaît.

M. Richard Phillips (directeur exécutif, Producteurs de grains du Canada): Merci de nous avoir invités.

Je m'appelle Richard Phillips. Je suis directeur exécutif des Producteurs de grains du Canada. Nous représentons des dizaines de milliers de cultivateurs prospères de blé, d'orge, de canola, de maïs, de légumineuses, de seigle et de triticale du Canada.

Je suis accompagné de Trevor Petersen, vice-président de l'Alberta Barley Commission, organisation membre des Producteurs de grains du Canada, et je vais partager mon temps avec lui.

Trevor.

Me Trevor Petersen (membre, Alberta Barley Commission, Producteurs de grains du Canada): Merci, Richard.

Bonjour.

Je m'appelle Trevor Petersen, et je cultive près de Red Deer, en Alberta, avec ma femme Carmen et nos deux enfants, Micah et Haley. Je représente la troisième génération d'agriculteurs dans ma famille, et je cultive du blé, de l'orge, du canola et des petits pois sur des terres d'environ 1 500 acres.

J'aimerais parler de la façon dont nous pouvons rendre le secteur de l'orge plus concurrentiel à l'échelle mondiale.

L'orge est habituellement utilisée de deux façons: sous forme de malt pour la bière et comme aliment pour les aliments, surtout les bovins et les porcs. Vu les changements qui vont bientôt être apportés à notre système de commercialisation de l'orge, l'un de nos besoins les plus importants, c'est un engagement de la part du gouvernement à nous aider à trouver de nouveaux marchés pour notre orge.

Dans le passé, nos agriculteurs vendaient notre orge fourragère aux provenderies ou parcs d'engraissement locaux. Notre orge de brasserie passait par la Commission du blé pour aboutir dans les malteries ou encore faisait partie de ses ventes en gros à l'étranger.

Nous sommes enthousiastes au sujet des nombreuses nouvelles possibilités qui vont s'offrir à nous. Dans le domaine de la santé humaine, par exemple, l'orge est un facteur de diminution du cholestérol, et, avec d'autres études, nous pourrions étayer d'autres avantages pour la santé, par exemple la diminution de l'indice glycémique. Cela serait bénéfique pour les personnes qui souffrent de diabète.

Il y a une autre possibilité qui est offerte par le marché japonais, où notre orge est utilisée pour fabriquer une boisson populaire qu'on appelle shochu. Dans le secteur du malt, la malterie de ma région est en train de doubler sa capacité d'entreposage et d'accroître sa capacité de production. Je connais d'autres entreprises qui cherchent en ce moment à investir dans l'Ouest du Canada pour tirer parti de l'augmentation de la demande mondiale dans le domaine de la bière. Cet ajout de valeur se traduit par la création d'emplois dans nos collectivités.

L'autre grand domaine qui offre des possibilités à l'égard de l'orge, c'est le secteur des aliments pour animaux. Une percée récente dans le domaine, c'est la mise au point d'une orge à faible teneur en phytate. Lorsqu'on nourrit le bétail avec cette orge, cela réduit la quantité de phosphore dans le fumier. Dans le monde d'aujourd'hui, il y a beaucoup de préoccupations concernant l'eau souterraine et les pratiques agricoles sécuritaires. Cette nouvelle orge à faible teneur en phytate nous aide à montrer aux consommateurs que, à titre d'intendants des terres, nous adoptons des pratiques agricoles durables et protégeons l'environnement.

Au nom de la Alberta Barley Commission, membre des Producteurs de grains du Canada, j'aimerais vous remercier de m'avoir invité.

M. Richard Phillips: Pour ma part, j'aimerais souligner trois aspects clés qui sont importants pour ce qui est de favoriser la concurrence au sein de notre secteur agricole.

D'abord, l'augmentation du financement global, public et privé, de la recherche est nécessaire. Ceux d'entre vous qui siégez au comité depuis un certain temps savent que les agriculteurs sont divisés sur bien des questions, mais celle-ci fait consensus.

Le gouvernement fédéral a commencé à investir davantage d'argent dans la recherche au cours des dernières années, ce que nous apprécions, et nous reconnaissons le fait qu'un effort a été déployé dans le cadre des grappes scientifiques et du DPAI. Ces programmes garantissent une influence accrue des associations de secteur et des agriculteurs en tant que tels sur nos priorités en matière de recherche.

Le secteur privé est également un investisseur très important dans la recherche et l'innovation au Canada. Toutefois, il s'intéresse surtout à trois cultures: le maïs, le soya et le canola. Le secteur public travaille souvent sur l'agronomie fondamentale et les maladies, domaines dans lesquels il peut ne pas y avoir de rendement sur le plan commercial, et sans rendement, il y a peu d'intérêt pour le secteur privé d'y investir. Il faudrait des investissements supplémentaires de 26 millions de dollars par année pendant 10 ans, c'est-à-dire qu'il faudrait ajouter 26 millions de dollars par année pour nous ramener au niveau de 1994 dans le domaine de la recherche publique à Agriculture Canada.

Par contre, nous comprenons ce que c'est que d'essayer d'équilibrer le budget en ces temps incertains. Les Producteurs de grains du Canada ont une nouvelle proposition à faire pour accroître le financement public: modifier la comptabilité des revenus de redevances, d'Agriculture Canada. Si, par exemple, un chercheur d'Agriculture Canada met au point une nouvelle variété de blé, des redevances sont versées à Agriculture Canada. À l'heure actuelle, celles-ci sont inscrites au budget d'Agriculture Canada. Mais ensuite, le gouvernement consacre d'autant moins d'argent à Agriculture Canada. Cela devrait changer.

À nos yeux, en l'absence de contributions directes accrues de la part du gouvernement fédéral, celui-ci devrait au moins s'engager à maintenir le budget de recherche d'Agriculture Canada et à la rajuster en fonction de l'inflation. Ensuite, le gouvernement devrait permettre l'ajout de toutes les redevances générées par les découvertes réalisées à Agriculture Canada au budget de recherche. Sans nouvel apport d'argent de la part du gouvernement, le budget de recherche augmenterait de cinq ou six millions de dollars l'an prochain. Ce chiffre augmenterait lorsque les chercheurs constateraient que leur programme peut prendre de l'expansion lorsqu'ils mettent au point de nouveaux produits que désirent les agriculteurs. Tout le monde en ressort gagnant.

Nous pensons aussi que le gouvernement fédéral peut jouer un rôle de chef de file plus important en encourageant les partenariats publics-privés.

La deuxième question que je veux aborder aujourd'hui, c'est celle des échanges et de l'accès aux marchés. Les Producteurs de grains du Canada croient que le gouvernement n'a pas à subvenir aux besoins des agriculteurs, mais qu'il doit adopter des politiques leur permettant de subvenir à leurs besoins.

Augmenter nos possibilités d'échange et notre accès aux marchés sont deux choses très importantes pour nos agriculteurs. Plus de 90 p. 100 des agriculteurs canadiens ont besoin des exportations ou de prix à l'exportation adéquats pour réussir, ce qui fait que les accords d'échange bilatéraux nous aident à demeurer à égalité avec nos concurrents. Des marchés comme l'Union européenne et le partenariat trans-Pacifique seront essentiels à notre succès.

Toutefois, quelle que soit l'importance des nouveaux accords en matière d'échange, il est tout aussi important d'assurer un accès permanent aux marchés. Le Secrétariat de l'accès aux marchés est un bon exemple de ce que le gouvernement peut faire pour venir en aide aux agriculteurs. C'est une chose que d'ouvrir un marché; c'en est une autre que de s'assurer que les échanges peuvent effectivement avoir lieu dans un monde où des obstacles artificiels aux échanges existent souvent.

Enfin, il faut que le transport ferroviaire soit fiable pour que nous puissions accroître notre avantage concurrentiel. Lorsque nous ne livrons pas le grain à temps à nos clients, soit ils commencent à regarder ailleurs, soit les pénalités et le droit de stationnement font diminuer le prix que nous obtenons pour notre grain. C'est pourquoi le processus d'examen des services de transport ferroviaire et la récente nomination de M. Jim Dinning comme facilitateur ont été si importants. Nous sommes heureux de voir que le gouvernement fait avancer le dossier.

En somme, grâce à votre aide et aux bons outils, l'avenir et la capacité de livrer concurrence du secteur canadien de l'agriculture n'ont jamais semblé aussi radieux.

Merci. Nous avons hâte de répondre aux questions.

• (1545)

Le président: Merci, monsieur Phillips.

Nous allons maintenant passer à M. Gord Surgeoner, d'Ontario Agri-Food Technologies.

M. Gord Surgeoner (président, Ontario Agri-Food Technologies): Merci beaucoup de m'avoir invité à parler d'innovation et à faire quelques suggestions au sujet de Cultivons l'avenir 2, ainsi qu'à parler de ce qui devrait se produire selon moi.

Je suis le président d'Ontario Agri-Food Technologies. Il s'agit d'un regroupement d'associations d'exploitations agricoles, d'industries, d'universités et de collèges et d'administrations régionales. J'insiste sur le fait que nous avons obtenu de l'argent dans le cadre de Cultivons l'avenir 1, mais que nous l'avons entièrement réinvesti, et je vais vous montrer à quel point cela est efficace.

Notre mission est de veiller — cela revient à la question des sciences et des technologies — à ce que nos agriculteurs aient accès aux nouvelles technologies, qu'ils les utilisent ou non. L'autre chose importante, c'est de créer de nouveaux débouchés pour le secteur agricole.

Le mot innovation est utilisé couramment à Ottawa et partout dans le monde. Pour ma part, je définis l'innovation comme étant les processus ou les produits qui créent de la valeur. Il y a la valeur historique, la valeur culturelle et la valeur environnementale, mais je parle de valeur économique. Du point de vue du gouvernement, la chose la plus importante, c'est la possibilité de rentabilité de notre secteur primaire de l'agriculture. Il y a aussi la création d'emplois pour les Canadiens. Celle-ci s'accompagne de recettes fiscales accrues pour les gouvernements fédéral et provinciaux et les administrations municipales. L'innovation peut créer de la valeur par l'intermédiaire d'économies réalisées grâce à l'augmentation de la probabilité du succès des agriculteurs, qui fait que nous n'avons pas à recourir autant à des choses comme la gestion des risques d'entreprise.

J'ai été membre du corps enseignant de l'université pendant 28 ans, et je participais beaucoup à l'innovation et à la recherche. Je siège à de nombreux conseils. Il y a une liste dans le document. J'ai été élu pendant neuf ans à l'Ontario Agricultural Adaptation Council Board. Dans le domaine des sciences pures, je suis vice-président de

l'Ontario Research Fund Board, qui fournit environ 250 millions de dollars surtout dans le domaine de la médecine, mais nous commençons à voir de l'argent aller à l'agriculture.

Je veux insister sur une chose importante. À mon avis, il y a cinq degrés de types d'innovations. Nous avons tendance à parler beaucoup de recherches, et je suis tout à fait d'accord pour dire que la recherche est le point de départ de nombre de types d'innovations. C'est la découverte. C'est à la fois public et privé, mais c'est aussi mondial. Les choses n'ont pas nécessairement à venir strictement du Canada. Toutefois, pour créer la valeur dont j'ai parlé pour la société, nous devons capturer la recherche et l'appliquer, et c'est donc le volet de la capture.

Prenons l'exemple d'une excellente idée que nous commençons à appliquer comme pratique agricole ou à partir de laquelle nous commençons à fabriquer un produit quelconque. Nous commençons à le vendre à l'échelle nationale. L'étape suivante, c'est d'atteindre les marchés mondiaux et de le vendre partout dans le monde. Ainsi, les gènes bovins... nous vendons des gènes bovins au Vietnam en ce moment. C'est le genre de choses... Il y a donc une expansion vers le reste du monde.

Une autre chose importante dont nous devons parler, c'est la façon de susciter l'innovation. Je viens de parler à M. McKay. Nous examinons en ce moment un investissement de la Chine à Scarborough qui supposerait l'utilisation de poudre de lait écrémé pour 12 millions de dollars. Cela n'aurait pas d'incidence sur la gestion de l'offre. On enverrait la poudre de lait écrémé destinée à servir de nourriture pour bébé en Chine, où c'est une question délicate à cause de la mélamine et de toutes sortes d'autres problèmes de salubrité alimentaire. On veut profiter de l'occasion ici, et c'est vraiment quelque chose qui offre une valeur à nos producteurs primaires. Nous devons donc envisager les choses dans cette optique.

Enfin, comment faire pour garder nos entreprises et éviter qu'elles aillent ailleurs? Un autre exemple important d'attraction... nous venons d'obtenir une grande usine de fabrication de pizza Dr. Oetker. Celle-ci va employer 1 000 personnes à London, en Ontario. Mais ce qui est encore plus important, c'est les poivrons, le fromage et le blé — tout cela est produit au Canada pour le marché nord-américain.

Lorsqu'on parle d'innovation, je suis tout à fait d'accord avec l'idée de découverte. Toutefois, la chose importante que je veux vous dire, c'est que nous devons tenir compte de tous les aspects. Je n'ai pas de ventilation de nos dépenses en matière d'innovation. C'est 80 p. 100 en recherche — ou est-ce 90 p. 100? Quelle proportion est consacrée à ces autres catégories dont je pense qu'elles sont tout à fait essentielles? Je m'explique. Quel est donc le pourcentage, et est-ce qu'il s'agit du bon dosage d'investissement? Je pense que c'est quelque chose que nous devrions envisager dans le cadre de Cultivons l'avenir 2.

• (1550)

Je veux insister sur deux éléments clés. Cultivons l'avenir 1 a essentiellement été un grand succès, à mon avis. La raison pour laquelle je dis cela, c'est que de nouvelles choses ont été faites. Les gouvernements fédéral et provinciaux se sont associés pour créer des programmes pour chacune des provinces sans adopter une approche universelle — l'agriculture est un domaine qui varie selon la province. Il y a eu un partage des ressources, en ce qui a trait à l'argent nécessaire pour réaliser des choses, et permettre à certains groupes comme les conseils d'adaptation...

Et, en passant, après neuf ans, nos agriculteurs ont un taux de satisfaction de 98 p. 100 quant à l'exécution de ces programmes où des agriculteurs élus, et ainsi de suite, s'occupent de distribuer l'argent.

Les autres choses importantes, ce sont l'exécution par une tierce partie et un programme de cinq ans plutôt qu'un programme annuel. Je pense que ce sont des choses très importantes.

Lorsque je jette un coup d'oeil sur le passé dans le secteur agricole, c'était la nourriture et les aliments pour animaux — la nourriture pour le monde, et les aliments pour les animaux —, mais il y a tout un nouveau domaine de culture dont je veux parler.

S'il s'agit de ne fournir des produits qu'aux Canadiens, souvent, en agriculture, on lutte pour s'accaparer des parts de marché. En fait, on dépense plus d'argent, non pas pour venir en aide à l'agriculteur ou à l'agriculture primaire, mais plutôt en marketing, en espace d'entreposage et en traitement. Si vous jetez un coup d'oeil sur ma diapo sur l'évolution, vous allez voir que nous avons réussi à offrir de la nourriture très abordable aux Canadiens. Si j'exclus le secteur de l'énergie, nous en sommes maintenant à 11 p. 100 environ de l'argent consacré à la nourriture qui revient au producteur primaire.

Alors comment faire pour créer de nouvelles possibilités? Si je vous convaincs de manger davantage de poulet, vous allez manger moins de porc. Si je vous fais manger de l'orge, nous allons avoir moins de blé. Nous luttons pour obtenir des parts de marché. À mon avis, ce qu'il faut faire, c'est agrandir le marché.

Si l'on jette un coup d'oeil sur les marchés en expansion, je suis d'accord pour dire que le marché des produits de santé va être important, et celui des produits industriels en est un autre. L'éthanol et le biodiesel connaissent un âge d'or en ce moment, mais il y a toutes sortes de nouveaux plastiques et produits qui s'en viennent.

Voici les choses les plus importantes pour les cinq prochaines années selon moi.

Les accords d'échange bilatéraux sont la première chose sur laquelle je veux insister. Je pense qu'ils sont tout à fait essentiels. Notre production excède notre consommation. Nous avons même besoin des marchés mondiaux et nous devons conclure ces accords bilatéraux.

Je tiens à adresser des compliments aux responsables de ce qui s'appelle le Programme de promotion de l'image de marque du Canada. Depuis deux ans, le Canada est le meilleur endroit au monde pour faire des affaires, et, à l'échelle mondiale, le Canada est vu comme le meilleur pays depuis deux ans. Le mot « Canada » recèle donc une valeur; tirons-en parti dans nos marchés mondiaux.

Nous allons travailler à des aliments en lien direct avec la santé. Nos champignonnistes, grâce à l'innovation, arrivent à produire une poudre. S'ils soumettent ces champignons à un rayonnement ultraviolet, ceux-ci produisent de la vitamine D comme vous et moi. Dans un kilo de poudre de champignon séché, il y a 2,2 millions d'unités internationales de vitamine D. Cette vitamine D peut ensuite être ajoutée pour que la croûte de la pizza que je mange soit une excellente source de cette vitamine. Si je mange des pâtes ou beaucoup d'autres choses, la vitamine D peut y être ajoutée. Comme les Canadiens ne voient pas beaucoup le soleil en hiver, nous manquons toujours de vitamine D — du moins en Ontario; le ciel est beaucoup plus souvent bleu dans l'Ouest.

La nourriture ethnique est une autre chose dont je veux parler. Encore une fois, les Chinois sont en train de créer tout un marché mondial des préparations lactées pour bébé. Je vois la population ethnique... Beaucoup de nos populations rurales ont été constituées

par les pauvres qui ont quitté l'Europe. Les gens riches ayant une bonne formation viennent aussi aujourd'hui, et ils sont nombreux à avoir oeuvré dans le domaine de la transformation des aliments. Nous devons recourir à eux et leur faire prendre part de nouveau aux marchés mondiaux.

Il y a ensuite tout ce nouveau secteur de la production industrielle d'aliments pour animaux qui existe simplement parce que le prix que nous obtenons n'augmente pas aussi rapidement que celui du pétrole. Avant, un baril de pétrole et un boisseau de maïs coûtaient à peu près la même chose. Aujourd'hui, c'est 100 \$, et nous sommes très contents si nous arrivons à obtenir 6 \$. Au fur et à mesure que l'écart s'accroît, les possibilités qui s'offrent à nous dans d'autres espaces se multiplient très rapidement aussi.

Si vous jetez un coup d'oeil sur la diapo suivante, vous y verrez des produits qui sont tous vendus sur le marché et qui sont fabriqués à partir du soja: du biodiesel, des lubrifiants et des fluides hydrauliques. Par ailleurs, l'huile à moteur utilisée pour tout le parc de véhicules de l'Université de Guelph est de l'huile de soja à 99 p. 100. Il y a donc toutes sortes de choses qui se passent.

Je veux insister sur le fait que les programmes n'ont pas à être de grande envergure pour être efficaces. L'important, c'est la convivialité pour le client, la flexibilité et la rapidité. Dans le monde des affaires, il faut pouvoir prendre des décisions rapidement et faire avancer les choses. Si j'essaie de conclure un contrat en Chine la semaine prochaine, la question de savoir si nous allons découvrir que nous obtenons quelque chose dans six mois n'aide tout simplement pas beaucoup pour la suite.

Notre organisation, par exemple, a créé un moyen de réagir rapidement aux occasions d'affaires, ce qui permet à nos producteurs et à nos transformateurs de s'adresser à des clients étrangers et de vendre leurs produits. Dans les 48 heures, ils peuvent prendre une décision — ils ne vont pas à une foire commerciale; ils ont un client à qui vendre leurs produits.

Pour un investissement d'environ 140 000 \$, 32 millions de dollars de ventes ont été créés. Dans certains cas, ce sont de grandes réussites. Un exemple, c'est celui de Dave Hendrick, de Hendrick Seeds, qui est passé de 25 000 acres de soja il y a quatre ans à 70 000 acres aujourd'hui.

• (1555)

Je veux insister aussi sur l'expansion dans les Maritimes. Je pense que quelque 8 000 acres ont été plantées l'an dernier à l'Île-du-Prince-Édouard, et que les gens là-bas doivent selon moi diversifier davantage les types de cultures. Cette capacité de procéder rapidement et simplement, et le fait de payer seulement sur réception et seulement à l'égard des coûts essentiels...

L'autre chose importante, c'est que les petites entreprises qui font beaucoup d'innovations sont axées sur le flux de trésorerie. Il y a tous ces gros programmes gouvernementaux et programmes de subventions, et ainsi de suite. Comme j'ai été membre du corps enseignant de l'université pendant 25 ans, je sais que la rédaction d'une demande de subvention est tout autant un art qu'un processus s'appuyant sur les faits. Alors ce qui est important pour moi, c'est que nous venons vraiment en aide à certaines entreprises quand c'est sensé. Il faut faire participer les agriculteurs très tôt dans le processus. Nous faisons rédiger des lettres d'appui par nos associations de producteurs, les aidons à concrétiser leur projet, mais ils doivent investir au moins 25 p. 100, d'habitude 35 p. 100, de leurs propres fonds, en faisant leur propre investissement. Cela a fourni 9,3 millions de dollars à nos transformateurs et à nos associations d'agriculteurs au cours des deux dernières années pour leur permettre de créer de la valeur.

J'ai donc deux ou trois choses — j'arrive à la dernière page — et ce sont les éléments clés, mes recommandations.

J'ai constaté que les systèmes de prestation par des tiers fonctionnent dans le cadre de Cultivons l'avenir 1. Je pense qu'ils sont très efficaces et qu'ils offrent une excellente valeur, comme le pense le vérificateur général. Le programme ontarien a fait l'objet d'une vérification menée par le vérificateur général — excellente valeur, taux de réussite de 98 p. 100 de nos agriculteurs. Il y a toute une étude qui en démontre la valeur.

Une chose par rapport à laquelle nous avons échoué selon moi, c'est le fait de solliciter la participation de l'industrie dès le départ lorsque nous commençons à mettre en oeuvre un programme de recherche ou des programmes de grande envergure. J'ai participé à deux ou trois initiatives dans le cadre desquelles des chercheurs ont travaillé à leurs affaires de leur côté avant de s'adresser à l'industrie. Consultons-nous dès le départ, déterminons ce que nous cherchons à faire et comment nous allons nous y prendre en tant que partenaires et clients auprès de nos chercheurs. Si nous faisons simplement des recherches et que, une fois qu'elles sont terminées, nous disons que nous allons vous en vendre le produit... « Eh bien, ce n'est pas ce que je voulais. » Nous devons faire intervenir nos clients dans le processus.

L'une des choses qui me préoccupent à l'égard de ces initiatives Cultivons l'avenir et des programmes antérieurs, c'est qu'il y a souvent un délai de six ou sept mois entre les programmes pour ce qui est de l'approbation. Si j'étais un employé là-bas et que je savais que j'allais perdre mon emploi la semaine prochaine... Certains des employés les plus qualifiés vont partir, et il y a de très bons employés dans les systèmes des tiers. Je pense qu'il est essentiel que nous fassions en sorte qu'il n'y ait plus de délai.

Il faut que les programmes soient rapides et souples, et, par là, j'entends quelque chose comme 48 heures, pas de boîtes. Ils envoient une lettre, et nous exerçons la diligence requise. Plus on est près du problème, mieux on est placé pour le régler: c'est ma décision. Régler un problème rural en Saskatchewan ou en Ontario à partir d'Ottawa est loin d'être aussi efficace que de le régler dans le cadre de nos conseils d'adaptation, par exemple, où il y a des agriculteurs et des transformateurs d'aliments élus d'un peu partout dans la province qui peuvent trouver un moyen de le régler. À Ottawa, la décision est prise, et nous suivons toutes les règles. Lorsque nous investissons, c'est autant dans la personne que dans le projet — les antécédents de cette personne, la confiance du milieu agricole, les rapports avec les producteurs dans le passé. Le volet humain est tout aussi important, sinon plus, que ce qui est écrit là-bas sur un bout de papier. C'est seulement en étant sur place qu'on peut faire cela.

• (1600)

Le président: Est-ce que je pourrais vous demander de conclure?

M. Gord Surgeoner: Oui, j'ai une dernière chose à dire.

L'une des choses que je voudrais souligner — regardez ce graphique —, c'est l'optimisation de la prestation des programmes. Quand le gouvernement annonce un programme de 10 millions de dollars, c'est deux millions de dollars, deux millions de dollars, deux millions de dollars, deux millions de dollars, deux millions de dollars. Eh bien, ce n'est pas une façon efficace de dépenser, car il faut à peu près un an pour réunir des clients et des projets.

Donc, vous en voulez un peu au début, vous en voulez encore pour avancer, puis vous recevez la plus grande partie de votre argent à la fin, en particulier quand vous devez payer les factures que ces entreprises et organisations de producteurs ont engagées, pourtant, nous obtenons toujours le même montant. Si vous avez pris des engagements, l'argent est réparti dans un sens unique. Si vous obtenez une somme d'argent qui reflète les dépenses, cela devrait se faire dans l'autre sens. Nous voyons cela encore et encore depuis 10 ans. Nous devrions utiliser l'argent de manière plus efficace en n'essayant pas de le niveler.

Sur ces mots, je me retire.

Le président: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à notre dernier témoin, qui n'est pas la moindre, Virginia Labbie, de Saskatoon, qui représente la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante.

Mme Virginia Labbie: Merci.

Au nom de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante et des agriculteurs qui sont nos membres partout au pays, j'aimerais remercier le comité de nous donner l'occasion de présenter l'opinion de nos membres, aujourd'hui, au sujet des mesures axées sur la compétitivité des entreprises de Cultivons l'avenir 2.

Vous devriez avoir un exemplaire de notre exposé sur diapositives, et j'aimerais prendre quelques minutes pour le passer en revue avec vous.

Je vais d'abord vous donner quelques renseignements sur la FCEI. Nous sommes une organisation non partisane, sans but lucratif, qui représente plus de 108 000 petites et moyennes entreprises du Canada qui, ensemble, emploient plus de 1,25 million de Canadiens et génèrent 75 milliards de dollars de PIB. Nous représentons donc 7 200 propriétaires d'entreprises agricoles et agroalimentaires dont la majorité sont des producteurs primaires.

Nous établissons les politiques de notre association en nous fondant sur des enquêtes. Autrement dit, chaque membre a un vote. Nous avons donc le plaisir aujourd'hui de présenter quelques-uns des résultats des enquêtes auprès de nos membres et quelques données tirées de notre dernière enquête sur l'avenir de l'agriculture. La diapositive 3 est une page de notre *Baromètre des affaires mensuel pour l'agriculture*. Le Baromètre, publié tous les mois, rend compte des niveaux d'optimisme des membres du secteur agroindustriel pour l'année qui vient de même que des diverses contraintes financières et industrielles qui ont une incidence sur leur entreprise agricole.

La bonne nouvelle, c'est que les taux d'optimisme ont tendance à monter depuis le milieu de l'année 2009, et notre indice de l'agriculture se tient près des 60.

L'agriculture n'est assurément pas imperméable aux problèmes économiques mondiaux, et, même si le gouvernement ne peut pas à lui seul résoudre ces problèmes mondiaux, il peut certainement prendre des mesures pour améliorer le régime réglementaire et fiscal des agriculteurs afin de stimuler plutôt que de tempérer cet optimisme. Voilà pourquoi votre travail est si important, quand il s'agit de cerner les obstacles à la compétitivité et à la croissance pendant le processus d'élaboration des politiques du programme Cultivons l'avenir 2.

La diapositive 4 concerne la relève des entreprises agroalimentaires, et je n'ai certainement pas besoin d'en dire plus car votre comité a accordé beaucoup d'attention ces dernières années aux jeunes agriculteurs, qui représentent l'avenir de l'agriculture. Comme vous le savez bien, l'une des choses qu'il faudra prévoir concerne la relève des entreprises agroalimentaires et le transfert des entreprises agricoles. Selon les données de la dernière enquête, à laquelle ont participé près de 1 700 agriculteurs membres de la FCEI, près de 40 p. 100 d'entre eux prévoient quitter le secteur agroalimentaire au cours des 10 prochaines années, soit parce qu'ils prennent leur retraite, soit parce qu'ils vont transférer les titres de propriété, soit qu'ils vont vendre leur entreprise. C'est une statistique assez désolante.

Passons à la diapositive 5; quand nous parlons d'augmenter les compétences en affaires des agriculteurs, grâce à Cultivons l'avenir 2, je crois que c'est à coup sûr un sujet qu'il faut aborder. Seulement 16 p. 100 des agriculteurs membres de la FCEI ont rédigé un plan de relève officiel. Le tiers a préparé un plan écrit informel, mais plus de la moitié n'ont établi aucun plan de relève visant la vente ou le transfert de leur entreprise ou la réduction progressive de leurs activités. C'est pourquoi j'estime que cela a vraiment une incidence sur la compétitivité à long terme du secteur agricole, et la question que nous devons nous poser est celle-ci: comment pouvons-nous encourager la prochaine génération des entrepreneurs agricoles à s'engager dans l'industrie agricole? La réponse tient en grande partie aux discussions que nous avons aujourd'hui, sur l'élimination des barrières à la croissance et à ce choix de carrière et aux mesures à prendre pour relever les défis de la concurrence.

Je vais vous demander de prendre la diapositive 6. Au printemps, nous avons mené une enquête auprès de nos membres du secteur agricole au sujet de l'avenir de l'agriculture, et quelque 1 049 membres nous ont répondu en formulant des centaines de commentaires sur les priorités du secteur. Il est clair que nos membres sont très sensibles à cette question et, quand on leur demande d'indiquer par ordre de priorité quelles mesures les gouvernements pourraient prendre pour améliorer la compétitivité générale du secteur agroalimentaire, les agriculteurs en mentionnent trois: premièrement, mettre davantage l'accent sur la réforme de la réglementation et sur la réduction de la paperasse; deuxièmement, réduire le fardeau fiscal total; troisièmement, mettre davantage l'accent sur l'amélioration de l'accès aux marchés des produits agricoles canadiens.

Il est important de souligner que la question des subsides ponctuels arrive sans surprise au bas de cette liste.

Prenons la diapositive 7; voilà comment se sent en réalité le propriétaire d'une entreprise agroalimentaire. Un de nos membres, qui a répondu au sondage sur l'avenir de l'agriculture, a formulé un commentaire qui résume bien la situation. Il explique que tout revient au volume de travail à faire pour satisfaire tous les ordres de gouvernement et respecter l'ensemble des règlements de l'industrie: la réglementation sur l'épandage du fumier, les marges de recullement riveraines, les programmes environnementaux, les retenues des employés, la réglementation de l'ACIA, les demandes de Statistique

Canada, les nombreux rapports demandés par les institutions bancaires, les nouveaux règlements sur le transport du bétail — et ainsi de suite.

• (1605)

Comme vous pouvez le voir, il ne s'agit pas d'un seul règlement, d'un formulaire de plus, ou d'une mauvaise expérience du service à la clientèle du gouvernement; c'est l'ensemble du fardeau qui pèse sur les épaules du propriétaire d'une entreprise agricole. Voilà pourquoi notre priorité, c'est la réforme de la réglementation et la réduction de la paperasse. Nous croyons sincèrement que c'est une façon peu coûteuse de stimuler la productivité et l'innovation dans le secteur agricole.

Selon les estimations de la FCEI, la réglementation et le fardeau administratif imposés par le gouvernement coûtent aux entreprises canadiennes plus de 30 milliards de dollars par année — tout simplement pour se conformer aux règlements de tous les ordres de gouvernement. Les agriculteurs ne sont pas soustraits à ce fardeau. La FCEI a bien accueilli l'annonce par le premier ministre de la création de la Commission sur la réduction de la paperasse, dont fait partie la présidente de la FCEI, Catherine Swift. Nous savons que la Commission a cherché des solutions aux problèmes de la paperasse et à la réforme de la réglementation, et nous avons bien hâte de prendre connaissance de son rapport sur les prochaines étapes du processus qui sera bientôt déposé.

Bon nombre de nos membres agriculteurs ont déjà comparu devant votre comité pour exposer leurs préoccupations et donner des exemples tirés de la vraie vie; nous sommes heureux que de nombreux organismes aient pu prendre connaissance de leurs commentaires.

L'une de nos recommandations prébudgétaires visait à rendre permanente la réforme de la réglementation au moyen d'une loi obligatoire qui exigerait un processus continu de mesures et de comptes rendus publics sur les activités réglementaires et la qualité des services du gouvernement. Nous recommandons également au gouvernement de s'engager à l'égard de cibles en matière de réduction de la paperasse — en obligeant les organismes de réglementation à supprimer une ou deux exigences chaque fois qu'elles en adoptent une nouvelle.

Le gouvernement de la Colombie-Britannique a été le premier au Canada à inscrire la responsabilité en matière réglementaire dans la loi. J'aimerais vous donner quelques exemples de l'opinion exprimée par des agriculteurs en réponse à notre sondage sur l'avenir de l'agriculture. Cela vous donne une idée des obstacles en matière de réglementation auxquels nos membres font face.

Prenons l'exemple d'un agriculteur qui doit remplir 400 formulaires pour chaque conteneur de sacs de polypropylène qu'il importe afin d'emballer sa récolte de légumineuses destinées à l'exportation. Ce règlement sur le remboursement des droits avait été mis en place pour protéger les fabricants canadiens de sacs, et pourtant, on ne trouve plus au Canada de fabricants de sacs de polypropylène.

Nous avons reçu des dizaines de commentaires d'agriculteurs qui estiment que la situation n'est pas équitable. Nous avons parlé à un membre qui ne pouvait pas obtenir des pesticides organiques qui sont homologués depuis 20 ans dans les pays de l'Union européenne et aux États-Unis.

Au sujet de l'Agence canadienne d'inspection des aliments, un de nos membres, producteur de cerises, affirme que l'ACIA procède à des inspections exagérées des cerises destinées à l'exportation, tout en permettant l'importation de cerises en consignation.

La réglementation en matière d'épandage des pesticides ne peut se comparer à la situation aux États-Unis et dans bien d'autres pays, qui ont accès à des produits chimiques interdits de vente au Canada.

Il semble que les préoccupations accrues touchant la salubrité des aliments visent uniquement les producteurs canadiens, et non pas l'ensemble des aliments importés.

Voici un autre commentaire:

[Traduction] Je suis en compétition ouverte avec les producteurs d'autres pays, pourtant, mes intrants sont sévèrement réglementés: résidus de pesticide, nombre minimal de jours avant la récolte, etc. Cependant, les produits importés au Canada ne sont pas contrôlés. Si on contrôle le produit que je vends, il faudrait également contrôler les produits des compétiteurs, au nom de la sécurité publique et de la saine concurrence.

Il est clair qu'il y a du travail à faire, et nous espérons que la réforme de la réglementation est une priorité dans le cadre de Cultivons l'avenir 2.

La seconde mesure prioritaire du gouvernement, à notre avis, devrait concerner la fiscalité, qui se reflète dans nos données sur la relève. Dans l'exposé prébudgétaire que la FCEI a soumis au Comité permanent des finances et dans sa proposition prébudgétaire, la Fédération demande au gouvernement d'indexer l'exonération cumulative des gains en capital en fonction de l'inflation annuelle, comme il l'avait promis. La FCEI était satisfaite de la décision du gouvernement fédéral d'augmenter l'exonération cumulative des gains en capital de 500 000 \$ à 750 000 \$, dans son budget de 2007. L'exonération cumulative des gains en capital est un important mécanisme de planification de la retraite pour nos agriculteurs membres, et, compte tenu du fait que quatre propriétaires d'une entreprise agroindustrielle sur 10 prévoient vendre ou transférer leur entreprise ou cesser leurs activités au cours des 10 prochaines années, cette mesure serait très utile. L'indexation de cette mesure ferait en sorte que sa valeur ne diminuerait pas au fil du temps.

• (1610)

Nous recommandons également d'augmenter la déduction pour amortissement sur l'équipement agricole. Nous savons que les propriétaires d'une entreprise agroalimentaire investissent beaucoup, chaque année, dans l'équipement nécessaire et que les agriculteurs doivent recourir aux technologies de pointe pour demeurer compétitifs. C'est pourquoi la FCEI recommande au gouvernement fédéral d'augmenter la déduction pour amortissement sur l'équipement agricole pour se rapprocher des taux d'amortissement des États-Unis.

Pour terminer, la diapo 9 concerne un sujet dont on a déjà parlé aujourd'hui et montre que notre troisième priorité est l'amélioration de l'accès au marché des produits agricoles canadiens. Cette diapositive est réellement importante, car elle montre clairement que nos membres, répondant à un sondage sur les programmes de gestion des risques commerciaux et des programmes comme Agri-stabilité et à une question sur le rôle que le gouvernement devrait jouer pour aider les entreprises à s'attaquer aux risques connexes, les membres agriculteurs de la FCEI ont donc répondu que le principal rôle du gouvernement était de réagir aux mesures prises par les gouvernements de l'étranger — par exemple, la fermeture des frontières. Seulement 17 p. 100 des répondants ont dit que le gouvernement devait s'attaquer aux risques propres à une exploitation agricole.

Les agriculteurs membres de la FCEI ont applaudi à l'annonce de la récente décision de l'OMC relative à l'étiquetage indiquant le pays d'origine, dans un différend qui opposait le Canada et les États-Unis. Il est clair que nos membres agriculteurs ne resteront pas sur leur faim et voudront que l'on continue à ouvrir les marchés mondiaux

aux produits agricoles canadiens de manière à améliorer la compétitivité générale du secteur agricole.

En conclusion, nous allons au cours des prochaines semaines faire parvenir à votre comité les commentaires de nos membres tels qu'ils figurent dans le rapport de la FCEI sur le programme Cultivons l'avenir 2 et sur l'avenir de l'agriculture.

Je vous remercie encore une fois de nous avoir donné l'occasion de comparaître devant votre comité.

• (1615)

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer aux questions, en commençant par M. Atamanenko. Vous avez cinq minutes.

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

Merci à vous tous d'être présents.

Richard, c'est comme toujours un plaisir de vous voir. Vous avez abordé un certain nombre de sujets, dans votre exposé. Vous avez parlé entre autres de l'accès aux marchés, et, bien sûr, nous parlons également de compétitivité, en établissant au départ que plus nos agriculteurs seront compétitifs, mieux nos collectivités rurales se porteront.

Ma première question concerne l'accord commercial entre le Canada et l'Europe. Nous sommes conscients du fait que nous cherchons à convaincre les groupes d'agriculteurs et le gouvernement qu'il faudrait élargir l'accès aux marchés européens. Cependant, du moins selon les recherches que j'ai faites, du côté de l'Europe, les grandes sociétés suivent leur programme, et elles veulent par exemple un accès plus large aux marchés locaux, ce que nous appelons les marchés infranationaux, et cela pourrait représenter un risque pour nos collectivités, en raison de la concurrence que ces entreprises livreront. Si elles veulent offrir des emplois locaux, ces entreprises pourraient les poursuivre. Les facteurs en présence sont nombreux. On pense même que cela pourrait entraîner une hausse du prix des médicaments. Il pourrait aussi se présenter des enjeux relatifs au contrôle de notre eau.

Réfléchissez à ces ententes; avez-vous envisagé toutes les facettes? Avez-vous envisagé les répercussions potentielles d'une entente de ce type sur nos collectivités, par exemple celles de l'Ouest du Canada? Est-ce que votre organisation a réfléchi à la question?

M. Richard Phillips: Je dirais que nous sommes bien au courant de la situation, nous continuons à échanger avec ces groupes. Par exemple, les ingénieurs conseils nous ont fait part eux aussi de certaines préoccupations à ce sujet. Que se passera-t-il, par exemple, dans une petite municipalité — ma ville natale, Tisdale, par exemple — qui lance un appel d'offres pour la construction d'une usine de traitement des eaux et qui reçoit les soumissions de 12 entreprises européennes, lesquelles n'ont peut-être pas toutes la capacité de comprendre les conditions climatiques et météorologiques des hivers dans l'Ouest du Canada par rapport aux hivers en Europe? C'est de ce genre de choses que nous avons discuté.

Je dois reconnaître que les producteurs de grain ne possèdent pas à l'interne la capacité suffisante, sur le plan du personnel ou d'autres ressources, pour faire tout ce qu'il y a à faire. Nous avons participé aux travaux de la table ronde Canada-Europe, où un grand nombre d'entreprises du Canada se sont réunies. Nous avons travaillé grâce à des groupes comme celui-là et nous avons prêté l'oreille à ce qu'ils avaient à dire.

Au bout du compte, nos membres, qu'il s'agisse de producteurs de grains, de porc ou de boeuf — parce que, s'ils prospèrent, nous prospérons aussi, puisque nous leur fournissons des céréales fourragères —, nous disent qu'il faut chercher à conclure ce marché, mais nous sommes aux aguets et nous cherchons en même temps à ne pas nous laisser dépasser par les autres enjeux. Nous n'avons pas la capacité nécessaire de procéder à une véritable analyse.

M. Alex Atamanenko: Ma seconde question concerne, évidemment, la Commission canadienne du blé, et vous êtes en faveur de la législation actuelle. Nous en avons bien sûr beaucoup parlé, et les discussions ont souvent été enflammées.

La Commission du blé est une entité respectée partout dans le monde. Elle a établi des contrats de vente, et son personnel est expérimenté. Que nous aimions ou non l'idée d'un guichet unique, celui-ci a permis d'assurer la stabilité dans les bonnes comme dans les mauvaises années, et cela, dans un monde instable.

Je me demandais si vous aviez effectué des analyses quelconques pour savoir ce qui va se passer, maintenant, avec la mise en place de ce système de commercialisation mixte et pour déterminer si la stabilité pourra être préservée. Allons-nous par exemple assister à une montée du protectionnisme américain, comme cela a été le cas dans d'autres secteurs? Allons-nous toujours pouvoir assurer notre présence dans les marchés clés? Y aura-t-il une incidence sur notre service de transport ferroviaire? Est-ce que les compagnies de chemin de fer ne vont pas essayer de s'en tirer en haussant les prix, comme elles le font déjà, nous le savons? Je me demandais comment vous avez préparé votre position sur cette question.

M. Richard Phillips: Je dirais que l'un des problèmes auxquels font face un bon nombre d'agriculteurs, c'est que... Les gens posent aussi à peu près toutes ces questions, monsieur Atamanenko. Ils veulent savoir de quoi auront l'air les contrats et ce qu'ils vont fournir. Les agriculteurs veulent établir les contrats de vente de leur nouvelle récolte de céréales. Ils concluent des contrats de vente du canola, les nouvelles récoltes de canola, en utilisant déjà les options des prix d'automne. Nous voyons de bons prix sur le marché du blé. Les gens voudraient commencer à geler leurs prix. C'est pourquoi il est difficile de répondre à cette question pour le moment.

Il y aura des ornières assez profondes, sur cette voie-là, je ne le nie pas une seconde. Mais, au bout du compte, je crois qu'il est urgent de régler la chose de façon à pouvoir commencer à explorer la question en janvier, pour permettre aux agriculteurs et aux entreprises de commencer à conclure des contrats.

J'ai participé à une réunion en compagnie de quelques cadres intermédiaires de la Commission du blé. Ils ont dit être prêts à se mettre au travail. Si c'est ce qu'ils s'apprentent à faire, que nous le voulions ou non, il faudra qu'ils prennent le temps de réfléchir à la forme que les contrats de vente prendront, qu'ils décident si la mise en commun durera six mois, une année ou 30 jours et qu'ils sachent quelles options la Commission du blé elle-même peut utiliser. Il y a donc là de bonnes gens qui disent que, si c'est cela, le nouvel environnement, il serait temps de s'y mettre.

• (1620)

M. Alex Atamanenko: Ce qui est certain, toutefois, c'est qu'il n'y a pas eu une véritable analyse économique approfondie des ramifications, et nous continuons quand même dans cette voie. Êtes-vous toujours convaincus que...? De toute évidence, l'agriculteur qui réussit bien, le grand exploitant, et j'en connais personnellement un grand nombre, va bien s'en tirer. Mais il y a bien des gens qui, tout en étant de bons agriculteurs, ne maîtrisent peut-être pas parfaitement l'informatique, comme c'est mon cas, et

dans le passé ils se sont appuyés sur la Commission du blé et sur la stabilité qu'elle leur offrait. Quelles seront les répercussions, à votre avis, pour des gens comme eux?

M. Richard Phillips: Je crois que nous voulons que la Commission du blé réussisse le mieux possible dans le nouvel environnement. Nous le voulons vraiment. Donc, la garantie de cinq ans qui est fournie, si les bonnes personnes sont en place... Nous voulons des options de mise en commun. Le trois quarts de ma production consiste en blé, cette année, j'en ai quelque 500 acres sur ma terre. Je veux que la Commission du blé reste, car je vais probablement lui confier au moins la moitié de ma production. Je pourrais la répartir entre les différents groupes. À mon avis, c'est une façon de gérer une partie des risques liés aux prix. Si je décide de spéculer et d'offrir l'autre partie de mon blé sur le marché ouvert, je pourrais le faire, même si, personnellement, je tiens à ce que la Commission du blé reste une option, car je vais l'utiliser. Si nous ne l'utilisons pas, elle disparaîtra.

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

Le président: Alex, cela fait longtemps que vous n'avez plus de temps. Je vous ai laissé poursuivre.

Nous allons maintenant passer à M. Storseth, qui dispose de cinq minutes.

M. Brian Storseth (Westlock—St. Paul, PCC): Merci beaucoup, je tiens à remercier tout le monde. Nous avons entendu de remarquables témoignages. Malheureusement, nous ne pourrions pas poser une question à tout le monde.

J'aimerais souhaiter la bienvenue à M. Peterson, qui est venu de son comté de Red Deer. J'imagine que vous n'habitez pas loin d'Alix ou que votre entreprise agricole est près de chez lui.

Me Trevor Petersen: Non. En fait, je me trouve à seulement 10 minutes au sud de Red Deer.

M. Brian Storseth: Excellent. Le moulin à malt Rahr, là-bas, va tripler sa capacité d'entreposage. C'est bien ce que vous avez dit?

Me Trevor Petersen: Il va la doubler.

M. Brian Storseth: Elle va passer de 400 000 à 1,2 million, si je me rappelle bien ce que disait le communiqué de presse de l'entreprise.

Me Trevor Petersen: Je crois que l'entreprise va doubler sa capacité d'entreposage.

M. Brian Storseth: C'est un investissement de six millions de dollars.

Me Trevor Petersen: Cela se pourrait bien. Je ne connais pas tous les chiffres.

M. Brian Storseth: Croyez-vous que cet investissement aurait été possible si on n'avait pas proposé de transformer la Commission canadienne du blé?

Me Trevor Petersen: J'ai obtenu de très bonnes informations, selon lesquelles cela n'aurait pas été possible.

M. Brian Storseth: Excellent.

J'aimerais poser une ou deux questions à M. Phillips, mais n'hésitez pas à y répondre, monsieur Peterson, si vous avez vous aussi une réponse...

Le transport par rail et les modifications du système de transport ferroviaire, ce sont évidemment des sujets qui reviennent toujours quand on parle de la compétitivité du secteur agricole, en particulier dans l'Ouest du Canada. Vous avez aussi apporté la question de l'examen du niveau de service. Nous connaissons tous les deux très bien ce processus.

J'aimerais vous poser quelques questions sur la technologie et vous demander si elle a un rôle à jouer pour augmenter la compétitivité, faciliter la mise en place d'un système ferroviaire amélioré, par exemple des wagons qui permettent un chargement et un déchargement plus aisés, dont la capacité est plus grande et qui laissent une empreinte plus légère. Est-ce que votre organisation considérerait que ces éléments seraient bénéfiques?

M. Richard Phillips: Je dois avouer que nous n'en avons probablement pas vraiment discuté.

Sur la question d'une plus grande utilisation de la technologie dans le secteur ferroviaire, je crois que nous sommes d'avis qu'elle devrait servir à nous aviser de l'heure d'arrivée des trains. Voici comment cela se passe à l'heure actuelle: le responsable du silo affirme que le train arrivera jeudi à midi. Le gestionnaire du silo va donc demander à des gens comme Randy Hoback, ou à un des fermiers de la région, de se préparer à livrer le grain, pour qu'il soit sur place. Le jeudi, à midi, les employés supplémentaires sont tous là, car le travail durera jusqu'à minuit, mais le train n'arrive pas.

Je ne peux pas croire que, si Postes Canada arrive à localiser un colis, il n'est pas possible de trouver un train de 100 wagons. Pourquoi est-ce que nous ne pourrions pas utiliser des systèmes GPS auxquels les gestionnaires des silos auraient accès? Ils pourraient ainsi, en s'enregistrant sur un site sécurisé, savoir qu'un train est toujours pris, par exemple, à Saskatoon... soit à une demi-journée de distance, et il saurait ainsi qu'il n'est pas nécessaire de rameuter tout le monde. C'est de cette manière que, à mon avis, la technologie pourrait améliorer les choses, améliorer les communications.

Je ne suis probablement pas qualifié pour dire si les nouveaux wagons, plus légers, permettraient un transport moins énergivore. Je ne sais pas grand-chose à ce sujet, mais je sais que le parc de véhicules vieillit et que si on arrive à trouver des mesures d'aide à l'investissement, ce serait une bonne chose à faire.

M. Brian Storseth: Ce serait un avantage. Je suis d'accord avec vous. J'ai travaillé pendant un certain temps sur le dossier du transport, et j'ai été renversé d'apprendre que les trains respectaient à 97 p. 100 du temps les horaires, dans le cas du transport des passagers, mais que, dans le cas du transport du blé, de l'orge ou du canola, d'un bout à l'autre du pays, ce taux passe dans bon nombre de cas à 64 p. 100.

J'ai une dernière question, même si je sais que je n'ai plus beaucoup de temps, au sujet de la recherche. Vous avez soulevé la question, monsieur Phillips. Nous avons consacré beaucoup de temps à la recherche, et nous y avons consacré beaucoup de gens. Je ne suis pas de ceux qui croient que les réponses peuvent toujours s'exprimer en dollars, car le budget de la recherche n'est pas toujours dépensé entièrement. Ce processus est trop bureaucratique; il y a trop de papier à manipuler.

Ma question est la suivante: quelle est l'importance du facteur de la commercialisation pour votre organisation? Dans quelle mesure est-ce important de savoir ce que nous voulons commercialiser avant même d'entreprendre des recherches? Ou, au contraire, est-ce plus important de mener des recherches car ce sont les résultats de recherche qui nous indiquent la voie à suivre? Quelle est la position de votre organisation sur cette question?

● (1625)

M. Richard Phillips: Ma réponse ne sera pas de nature stratégique, mais c'est un peu des deux à la fois. Je crois qu'il faut laisser de la place à l'innovation. Cela semble un peu insolite, au début, mais on finit toujours par découvrir quelque chose. Ensuite, comme M. Surgeoner l'a indiqué, il s'agit de trouver un autre élément à quoi la relier.

C'est un peu des deux à la fois. Je ne connais pas les proportions; peut-être que les trois quarts de la recherche ont un objectif commercial et qu'un quart seulement vise l'innovation pure, mais je sais que c'est les deux à la fois. Ce n'est pas seulement l'un ou seulement l'autre.

M. Brian Storseth: Je sais que vous n'avez pas les chiffres sous la main au moment où on se parle, mais pourriez-vous ultérieurement communiquer avec le comité pour lui dire ce que votre organisation aimerait voir se réaliser, à ce chapitre?

M. Richard Phillips: Bien sûr. Il y a une réunion du conseil d'administration, la semaine prochaine, et je vais l'inscrire à l'ordre du jour.

M. Brian Storseth: Merci beaucoup, messieurs. Merci à tous d'être venus. Je sais que je n'ai pas beaucoup de temps, mais c'est toujours un plaisir de vous voir.

Le président: Il vous reste environ une demi-minute.

M. Brian Storseth: Non, c'est bon.

Le président: Vous avez terminé? Bien.

Nous allons maintenant passer à M. Easter, pour cinq minutes.

L'hon. Wayne Easter (Malpeque, Lib.): Merci. Je savais qu'il allait me laisser sa demi-minute, monsieur le président.

Merci, tout le monde, d'être venu. C'est agréable d'être de retour pour au moins une réunion, monsieur le président.

Quant à la question qui vient d'être soulevée, la question du transport, je crois que l'un des grands problèmes, c'est qu'il y a un examen des services, mais que le gouvernement ne met pas en oeuvre les recommandations qui en découlent. Le transport tombe en ruines. Les compagnies ferroviaires s'en tirent malgré un service d'une mauvaise qualité incroyable, malgré qu'ils exploitent les agriculteurs de l'Ouest du Canada, et la Commission canadienne du blé a montré que cela représentait des millions de dollars.

Le gouvernement continue à s'appuyer sur cet examen des services plutôt que de prendre des mesures, et le secrétaire parlementaire pourra peut-être le dire au gouvernement, et nous pourrions le faire.

J'ai toujours soutenu, sur cette question de la compétitivité, que les agriculteurs produisent de la richesse, mais qu'ils sont pris entre deux chaises. Du côté des intrants, c'est de manière générale un oligopole. Il y a les pétrolières et le prix du pétrole.

Est-ce que quelqu'un peut affirmer que la concurrence est possible lorsqu'un baril de pétrole coûte 100 \$, alors que, dans d'autres endroits, il coûte 7 \$ le baril? Pour les sables bitumineux, le prix est diablement plus élevé, mais il n'y a pas de concurrence dans l'industrie du pétrole.

Du côté des engrais, il y a eu, l'an dernier, le problème de la potasse. Si vous parlez de gestion de l'offre, il s'agit d'une offre administrative. En fait, ce qui se passe, c'est que l'on ferme certaines mines de façon à réduire l'offre, ce qui entraîne une hausse des prix. Voilà ce qui se passe du côté des intrants.

Du côté des extrants, il y a le transport, dont vous avez déjà parlé. Il y a deux chemins de fer, et les agriculteurs de l'Ouest se trouvent à 1 250 kilomètres environ des côtes. Il y a une poignée de compagnies céréalières. Je pourrais aussi vous raconter une foule d'anecdotes sur l'industrie de la pomme de terre à l'île-du-Prince-Édouard. Le problème, là-bas, c'est que pour faire affaire avec l'une quelconque de ces entreprises de production de pommes de terre, il faut lui acheter tous ses produits, sinon, pas de marché. Il n'y a pas de concurrence, ni du côté des intrants, ni du côté des extrants.

Si vous voulez parler de concurrence, comment, à votre avis, pouvons-nous assurer la concurrence et l'équité de ces deux côtés, pour le producteur? Je crois que c'est là la question centrale. Nos producteurs peuvent être compétitifs partout dans le monde, si les conditions sont équitables, mais ils sont pris au piège. Pouvez-vous suggérer des solutions, des deux côtés du producteur, pour changer cet ordre des choses?

James, je sais que vous faites quelque chose, même s'il ne s'agit pas de négociations collectives, j'imagine, mais en ce qui concerne le prix au volume, et que vous cherchez à faire baisser les prix des intrants.

La recherche, c'est absolument génial, Gord. Personne ne sait combien de produits sont fait à base de soya ou de maïs. Quand même, il y en a même aujourd'hui dans les pièces d'auto et un peu partout.

Comment pouvez-vous assurer une saine concurrence, en ce qui concerne les intrants et les extrants ou encore les services qui sont fondés sur les extrants des agriculteurs, de façon que les conditions soient équitables? Avez-vous des suggestions à faire à ce sujet?

Nous avons tenu des audiences ici au sujet du Bureau de la concurrence, et pourtant, rien n'a encore été fait. Je ne veux pas blâmer votre gouvernement; nous n'avons rien fait nous non plus. J'ignore pourquoi les gouvernements n'arrivent pas à traiter avec le Bureau de la concurrence pour qu'il soit au moins aussi fort que celui des États-Unis. Est-ce que c'est une piste de solution? Je ne sais pas.

Qui veut commencer? C'est une question toute simple.

• (1630)

M. Richard Phillips: Nous avons ici une invitée qui ne peut pas nous voir constamment.

L'hon. Wayne Easter: Oui, Virginia, je m'excuse. Vous aussi.

Mme Virginia Labbie: Merci.

L'hon. Wayne Easter: Des réponses?

M. Gord Surgeoner: Si vous le voulez bien, je pourrais présenter un concept sur lequel nous sommes en train de travailler. Dans les nouveaux marchés, nous n'avons pas d'histoire, comme je me plais à le dire — parce que dans le domaine de l'agriculture, il y a une longue histoire et des gens qui ne s'entendent pas toujours bien —, différents groupes ont investi dans diverses mesures dans un projet.

Nous travaillons donc, au moment même, par exemple, à la fabrication de capots de logement de train pour Volkswagen, et on utilise une combinaison de plastique recyclé, par exemple. Les agriculteurs font des investissements en capitaux. Les fabricants eux-mêmes font des investissements en capitaux. Les agriculteurs ouvrent leurs livres aux deux parties. Ce ne sont pas les intrants des agriculteurs qui me préoccupent; ce que je crains, c'est que les agriculteurs obtiendront un rendement de 15 p. 100 sur leurs importants investissements. Mais j'ajoute que le fabricant, qui doit acheter de grosses machines à boudiner, a droit au même

avantage — il y a donc des différences au chapitre des investissements en capital.

Une fois que les parties sont remboursées, elles sont des partenaires à parts égales et tous les profits qui dépassent le rendement du capital investi sont partagés également, parce que les deux parties sont essentielles à la réussite de ce projet. Il faut que cela soit établi dès le départ, pendant que ces marchés se mettent en place et que les gens se réunissent pour mettre le processus en marche et commencer le travail. Dans des marchés qui sont déjà établis, c'est beaucoup plus difficile à faire.

M. James Mann: J'aimerais répondre à la question, monsieur le président — et merci pour vos commentaires et vos questions. Vous avez soulevé ce qui, à mon avis, constitue probablement le problème fondamental qui touche l'agriculture. Nous produisons énormément de richesse — il n'y a aucun doute là-dessus. Pour tout dire, nous sommes loin de pouvoir conserver notre juste part, compte tenu de l'ampleur du travail que nous réalisons et des efforts que nous déployons — comme l'a exprimé Virginia avec tant d'éloquence et comme l'ont dit certains agriculteurs à leur organisation.

Je le répète: à mon avis, c'est une chose que les agriculteurs, s'il y avait un environnement novateur qui leur permettrait de participer au marché de façon à... C'est ce que nous essayons de faire pour les agriculteurs de l'Amérique du Nord: rendre possibles les investissements et le positionnement stratégiques afin de laisser libre cours à la concurrence.

Cela est très, très difficile à faire, surtout lorsqu'on ne peut pas compter sur l'appui du Bureau de la concurrence. C'est l'aspect le plus frustrant. Aucune fusion ne semble lui déplaire.

Je peux comprendre qu'on souhaite que nos organisations et nos entreprises soient compétitives à l'échelle mondiale, mais lorsqu'on leur permet de l'être, ce sont les petites et moyennes entreprises qui en pâtissent. Les PME doivent payer un coût plus élevé pour se procurer leurs intrants et faire affaire avec ces entreprises, même si elles sont plus compétitives à l'échelle mondiale. Selon moi, c'est une décision stratégique directe que de permettre que cela se produise au détriment des uns et au profit des autres. C'est vraiment une question de choix. C'est une question qui doit être soulevée en lien avec le Bureau de la concurrence.

Des approches très stratégiques s'offrent à nous sur le plan des intrants, et elles ne dépendent guère des activités de notre organisation. Il ne s'agit pas seulement d'acheter de gros volumes. Par exemple, certains agriculteurs se regroupent non seulement pour réaliser des investissements stratégiques, mais aussi pour mener certaines recherches concernant par exemple les technologies liées aux LCO qui améliorent le transfert des nutriments contenus dans l'engrais des sols vers les cultures. Les agriculteurs participent à ces activités de recherche primaire et possèdent les brevets connexes ou, du moins, ont la capacité de s'assurer que les entreprises qui mènent des activités commerciales de cette nature doivent affronter la concurrence livrée par une telle organisation.

En ce qui concerne le secteur de la manutention du grain, la situation est la même. Nous pourrions peut-être faire très bien paraître ce cadre législatif si nous pouvons établir une concurrence dans le marché global de la manutention du grain.

Tous les analystes — qu'il soit question du Crédit Suisse ou de BMO Marchés des capitaux — voient la situation d'un bon oeil et sont d'avis que le revenu de ces entreprises augmentera. Chaque dollar supplémentaire par tonne coûte 50 millions de dollars de plus aux agriculteurs. Notre travail est de veiller à ce que la situation ne dégénère pas, que nos entreprises deviennent efficaces et concurrentielles et que les coûts soient liés aux services et permettent tout de même de réaliser un profit raisonnable.

Mais il faut de l'organisation. Il n'y a plus vraiment de coopératives d'agriculteurs dans le secteur de la manutention du grain, et c'est la même chose dans de nombreux autres secteurs. Il faut simplement regrouper les agriculteurs — à mon avis, c'est une partie de la solution ou c'en est essentiellement une sur le plan commercial.

Le président: Merci.

Nous avons pris beaucoup de retard. Nous allons peut-être revenir à cette discussion.

Monsieur Hoback, vous avez cinq minutes.

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

En fait, il semble que nous avons abordé un aspect qui engendre de la frustration chez bon nombre d'entre nous. Il peut être frustrant d'examiner ce que le Bureau de la concurrence peut faire et ne peut pas faire ou ce qu'il ne semble pas être en mesure de faire.

Mais il existe de nombreuses façons de favoriser la concurrence. Par exemple, on peut favoriser la concurrence relative aux voies ferroviaires en apportant une valeur ajoutée dans les Prairies. Une autre façon de la favoriser est de trouver une autre façon d'utiliser le produit dans les endroits où il n'y a pas de manutention. J'ai hâte au jour où on verra une concurrence accrue à cet égard dans le secteur du grain.

Je veux parler de notre compétitivité. À mesure que nous préparons l'avenir et que nous essayons de nous assurer que nos agriculteurs sont compétitifs à l'échelle mondiale, nous devons trouver des moyens de nous donner un avantage.

Je vais commencer par vous, Richard. Si on se penche sur les créneaux que nous devons exploiter ou les avantages que nous devons nous donner, on s'aperçoit que la recherche occupe une place importante. Quelle place et quelle forme doit prendre la recherche? Il y a la recherche pure, mais il y a aussi la recherche liée à des industries et à des produits précis.

Comment le gouvernement doit-il affecter des fonds à ces deux types d'activités de recherche? Devrait-il même s'en mêler? Devrait-il laisser le secteur privé s'en occuper et simplement l'encourager à aller de l'avant au moyen d'incitatifs fiscaux et d'autres mesures du genre? J'aimerais savoir ce que nous devrions faire, selon vous.

•(1635)

M. Richard Phillips: Je dirais que la transition vers les grappes a semblé être le début d'une toute nouvelle façon de faire. C'est probablement le plus gros changement que nous avons vu depuis des années au chapitre du financement de la recherche, alors je pense qu'on devrait examiner le résultat de cette initiative et chercher des moyens de l'améliorer ou de nous demander si c'est le modèle qu'on veut suivre. L'idée des grappes était certainement innovatrice et différente de ce qu'on a fait par le passé.

Nous venons de tenir une réunion de deux jours complets avec la Table ronde sur l'industrie des grains, qui portait uniquement sur la recherche. En tant que producteurs, nous cherchons des moyens de

prendre le taureau par les cornes, nous aussi, au lieu de nous attendre à ce que le gouvernement fasse tout à notre place. Voulons-nous instituer une sorte de redevance? Voulons-nous élargir la contribution de l'agriculteur? La Western Grains Research Foundation, par exemple, reçoit les contributions pour le blé et l'orge, mais l'orge touchait seulement quelques-uns de leurs producteurs, car il est souvent vendu autrement que par le truchement de la Commission canadienne du blé. Alors, comment élargir la base afin que tous les agriculteurs versent une contribution?

Nous songeons à... Nous ne sommes pas encore prêts à vous présenter cela, alors je ne m'aventurerai pas trop loin. En tant que producteurs, nous nous interrogeons beaucoup sur l'apport que nous pourrions fournir afin d'être des partenaires à parts égales, qu'il soit question de l'étape de la commercialisation ou des activités de recherche innovatrices au début du processus, ou encore des gens chargés de la mise en marché. Nous aussi, en tant que producteurs, nous devons en faire plus. C'est ce que je dirais.

Peut-être que, d'ici quelques mois, nous serons... Je pense que, d'ici mars, en fait, nous aurons terminé notre travail et serons prêts à vous présenter un exposé à cet égard.

M. Randy Hoback: Gord, qu'avez-vous à dire à ce sujet?

M. Gord Surgeoner: Voici ma devise: la recherche est mondiale, la mise en oeuvre est locale. Je suis tout à fait d'accord avec le fait que nous devons mener ce que j'appelle des « activités de recherche fondamentales », mais, ce faisant, nous devrions aussi examiner les découvertes faites à l'étranger et nous demander si nous pouvons les mettre en oeuvre au Canada et être les premiers à commercialiser les découvertes d'autrui?

Par exemple, à Sarnia, en Ontario, BioAmber vient d'annoncer un investissement de 75 millions de dollars afin de se doter d'une usine qui produira de l'acide succinique qui servira au déglacage. Le produit est créé grâce à la fermentation du maïs. Tous les travaux de recherche ont été menés ailleurs dans le monde, et nous utilisons la technologie ici, en Ontario.

Je suis tout à fait d'accord. Le CRSNG et les organisations du genre font ce que j'appelle « de la recherche de pointe ». Le Fonds pour la recherche en Ontario, mis en oeuvre à l'échelon provincial, est aussi consacré à ce type de recherche. Personnellement, je m'intéresse plutôt à... Si nous faisons de la recherche avec l'argent des contribuables, la dernière chose que je voudrais voir, c'est qu'un pays étranger tire profit de nos découvertes. Comme l'a dit Jim Grey, directeur de l'Integrated Grain Processors Co-operative — alors que nous cherchons à attirer une grande entreprise afin qu'elle mette sur pied une toute nouvelle bioraffinerie dont notre usine d'éthanol serait le locataire-clé —, il est question de technologies « fièrement volées ».

La possibilité que 100 millions de dollars soient dépensés à l'étranger afin d'effectuer la recherche primaire et de mettre au point la technologie, mais que ce soit nous qui la mettions en oeuvre et que ce soient nos agriculteurs qui vendent le produit à ces consommateurs, plutôt que la possibilité inverse, à savoir que nous, les contribuables, finançons les travaux de recherche axés sur les découvertes et la conception de nouveaux produits et ne disposons pas ensuite de la capacité réceptrice d'en tirer parti... Cela est lié à la nature des affaires, aux formulaires à remplir et au temps requis pour mener à bien le processus.

Je suis tout à fait d'accord avec le fait que les deux types de recherche sont nécessaires, mais il faut se rappeler que, partout dans le monde, on fait de la recherche primaire. À mon avis, nous menons trop de travaux de recherche axés sur les découvertes — d'autant plus que nous disposons du CNRC, qui peut effectuer beaucoup de travaux à cet égard — et nous devrions mettre davantage l'accent sur la recherche axée sur la mise en oeuvre et sur les communications avec l'industrie, les activités liées à la conception.

M. Randy Hoback: Le temps file, mais j'en conclus — et, comme vous l'avez dit, la recherche primaire devrait jouer un rôle à cet égard —, que, à l'heure actuelle, nous devrions peut-être mettre davantage l'accent sur les avantages de fournir les plus récentes innovations à nos agriculteurs — peu importe où les travaux de recherche ont été menés — et sur les moyens à prendre pour le faire le plus rapidement possible. C'est juste?

M. Gord Surgeoner: Tout à fait.

Le président: Il vous reste très peu de temps, monsieur Hoback.

M. Randy Hoback: Au chapitre du transport, un autre commentaire est que, lorsqu'il est question de concurrence et d'autres sujets semblables... Je sais que M. Storseth a parlé des divers wagons. M. Dinning sera maintenant chargé de faciliter le processus. À votre avis, quelle forme prendra le processus?

Je vais peut-être poser une autre question à M. Phillips. Croyez-vous que le processus commence actuellement à... M. Dinning vient d'être nommé, et ce poste a pris un certain temps à être doté. Qu'en pensez-vous? Est-ce que vos organisations communiquent avec lui?

• (1640)

M. Richard Phillips: Nous sommes ravis de sa nomination. Je dirai, pour appuyer les commentaires de M. Easter, que cela a effectivement semblé prendre énormément de temps. Cela dit, vers la fin du processus, nous avons dit au gouvernement: « Savez-vous quoi? Si vous avez de la difficulté à trouver le candidat adéquat, nous n'allons pas modifier la loi et continuer à faire cela durant 20 ans. Il est peut-être préférable d'attendre et de s'assurer de trouver la bonne personne. » Avec un peu plus de tact, nous avons dit: « Trouvez la bonne personne et faites les choses comme il faut. »

Nous avons des rapports très étroits avec l'industrie du bois d'oeuvre, l'industrie minière, l'industrie des engrais, les expéditeurs de charbon — tous les principaux expéditeurs. Nous disposons d'une coalition très soudée et continuons à travailler en très étroite collaboration afin de faire avancer les choses à cet égard.

À notre avis, M. Dinning sera probablement en mesure de les aider à élaborer le modèle relatif aux accords sur les niveaux de service; cela s'impose, car, sans accord solide, les pénalités continueront à être imposées de façon inéquitable, et il n'y aura aucune répercussion financière pour les compagnies ferroviaires qui fournissent un service de mauvaise qualité. Nous devons simplement égaliser le terrain de jeu, et il s'agit probablement de la seule solution raisonnable et rentable qui permettrait aux expéditeurs de toutes tailles de mener cela à bonne fin.

M. Randy Hoback: Bien entendu, vous vous tournez vers l'avenir, pour ce qui est du niveau de service, n'est-ce pas?

M. Richard Phillips: Oui.

Le président: Merci beaucoup.

Virginia, vous pouvez intervenir quand bon vous semble. Je ne veux pas que vous ayez l'impression qu'on vous ignore.

La parole va maintenant à Mme Raynault, pour cinq minutes.

[Français]

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

Merci à chacun et chacune d'entre vous d'avoir accepté l'invitation du comité.

Ma question s'adresse à Mme Labbie.

Dans votre exposé, vous dites que la réglementation et la bureaucratie créent des maux de tête et de la frustration chez vos membres. Partant de ce constat, doit-on craindre que plus de producteurs ou productrices abandonnent leur entreprise?

Je relierais cette question à la diapositive n° 5 de votre document. Est-ce l'une des raisons pour lesquelles 51 p. 100 des gens n'ont pas de plan pour transférer ou vendre leur entreprise?

[Traduction]

Mme Virginia Labbie: Merci de la question.

Certes, nous constatons que nos membres ont tendance à ne pas avoir de plans de relève officiels. Mais je ne crois pas que le fardeau relatif à la réglementation soit directement responsable du fait que des personnes cessent de pratiquer l'agriculture. Comme je l'ai dit, il s'agit de notre principale priorité. Dans tous les sondages que nous avons menés afin de connaître les principales priorités de nos agriculteurs, les réponses les plus communes ont été la réforme de la réglementation et la réduction de la paperasserie. Je pense que nous avons une excellente occasion de stimuler l'entrepreneuriat à la ferme en réduisant certains des principaux coûts liés à la réglementation que doivent assumer nos agriculteurs. À mon avis, la réforme de la réglementation attirera de nouveaux agriculteurs, facilitera leur arrivée dans l'industrie et permettra à nos membres de trouver du temps à consacrer à leur entreprise, à leur collectivité et à leur famille.

Certains agriculteurs et propriétaires d'entreprises agricoles de notre organisation consacrent des heures et des heures de leur temps à remplir des sondages de Statistique Canada et à accomplir d'autres tâches du genre. S'ils pouvaient bénéficier de ce temps, cela leur donnerait une formidable occasion de s'affairer à améliorer la compétitivité de leur entreprise agricole. On verrait ainsi beaucoup plus d'innovations à la ferme.

Merci.

[Français]

Mme Francine Raynault: Merci.

Ma question s'adresse à M. Surgeoner.

Vous avez mentionné que le Canada avait besoin d'ententes commerciales bilatérales pour faciliter l'accès aux marchés étrangers. Que doit-on faire, selon vous, pour faciliter la conclusion de ces ententes?

[Traduction]

M. Gord Surgeoner: Tout d'abord, je veux féliciter le gouvernement. M. Ritz a parcouru le monde pour participer à l'élaboration de ces accords commerciaux bilatéraux. J'essaie d'être tout à fait impartial, mais il a fait un travail très utile.

L'autre élément clé qui nous aide vraiment à accéder à de nouveaux marchés — je l'ai dit à maintes occasions hier soir, à l'occasion de l'événement urbain-rural qui s'est déroulé à Chatham, en Ontario —, c'est que le Canada compte une merveilleuse communauté ethnique. La majorité de la croissance démographique se produit dans les villes, et à l'intérieur de communautés ethniques — de la Chine, de l'Asie du Sud-Est, du Moyen-Orient — qui comptent de brillants ingénieurs et transformateurs de produits alimentaires.

En ce qui concerne l'agriculture, ce que nous devons faire, à mon avis, c'est mobiliser les Canadiens appartenant à des minorités ethniques — d'ailleurs, on n'en voit pas beaucoup à cette table — et leur permettre de retourner dans leur pays à titre d'ambassadeurs du Canada afin qu'ils puissent nous donner accès à ces marchés. Si je me rendais moi-même dans ces pays pour nouer des liens, cela prendrait cinq ou 10 ans avant qu'on me fasse confiance. Envoyons là-bas nos citoyens qui, comme moi, ont fait des études agricoles et ont grandi sur une ferme. On devrait y envoyer de nouveaux Canadiens qui ont travaillé là-bas dans les industries de transformation des aliments et qui sont venus s'installer au Canada. Hier à peine, j'étais en compagnie d'une de ces personnes. Cela lui a pris 10 ans à immigrer ici. Cet homme dirigeait sept entreprises pour une entreprise de produits alimentaires du Moyen-Orient dont les revenus se chiffraient à un milliard de dollars. Il peut nous donner accès à ce marché.

Nous devons célébrer notre diversité ethnique et mettre à profit l'expertise de ces nouveaux Canadiens. Selon moi, c'est un des principaux moyens que nous avons d'accéder à de nouveaux marchés.

• (1645)

M. Richard Phillips: Il y a un excellent exemple de ce fait en Saskatchewan. Le principal transformateur et exportateur de légumineuses de cette province a des liens familiaux partout au Moyen-Orient. Ici, les affaires sont parfois une simple question d'argent. Si je n'aime pas le commerce de M. McKay, j'irai ailleurs, où les produits coûtent un peu moins cher. Mais dans d'autres régions du monde, les affaires dépendent en grande partie des liens familiaux, des relations de longue date et de la confiance mutuelle. Dans leur pays d'origine, nos nouveaux Canadiens peuvent s'appuyer sur de tels liens. Si nous trouvions des moyens d'en tirer profit, nous pourrions réaliser des progrès beaucoup plus rapidement.

Le président: Il vous reste un peu de temps, madame Raynault. [Français]

Mme Francine Raynault: Très bien. Je m'adresse toujours à M. Surgeoner.

Selon votre document, Cultivons l'avenir 2 traite uniquement de l'innovation et non de la gestion du risque d'entreprise. Pouvez-vous nous donner plus de détails?

[Traduction]

M. Gord Surgeoner: En ce qui a trait à la gestion du risque d'entreprise, j'ai pratiqué l'agriculture toute ma vie et je laisse le soin aux agriculteurs et aux associations agricoles de dire ce qui est préférable. Je suis très conscient du fait qu'il s'agit d'une question délicate. À mon avis, le mieux que nous puissions faire pour la gestion du risque d'entreprise, c'est de permettre à nos agriculteurs d'accéder à plus de marchés.

Nos agriculteurs souhaitent récolter les fruits du marché. Comme tout le monde le dit, ils veulent affronter la concurrence à armes égales. J'ai manifesté mon appui à ce nouveau régime agricole parce

qu'il me permet de solliciter divers types de clients au lieu de devoir m'adresser à une des sept entreprises céréalières. Je peux dire: « Il y a une entreprise de transport tout près d'ici à qui nous pourrions vendre nos produits. »

La diversification des possibilités commerciales est donc un moyen d'atténuer les risques. La gestion du risque d'entreprise est importante, mais nous devons tous comprendre que, au fond, les différents types d'entreprises agricoles se dénombrent par centaines. Entre l'agriculteur céréalière de l'Ouest et le cultivateur de poivrons de serre avec qui je me trouvais hier — et qui fait pousser 40 tonnes de poivrons par année —, il y a énormément de différences en ce qui concerne leurs situations respectives et les types de marchés dans lesquels ils évoluent. C'est pourquoi l'idée de mettre dans un seul moule les ressources fédérales et provinciales pour l'ensemble du pays ne fonctionne pas.

J'ai trouvé le programme Cultivons l'avenir 1 innovateur et d'une très grande utilité. Il devrait être maintenu.

Le président: Merci beaucoup.

La parole va maintenant à M. Lemieux pour cinq minutes.

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

Virginia, j'ai quelques questions à vous poser, surtout en ce qui concerne la FCEI. J'ai apprécié vos commentaires au sujet de la planification de la relève. Les questions que je vais poser sont liées aux compétences entrepreneuriales dans le secteur agricole.

Le comité a mené une étude sur l'avenir de l'agriculture. À coup sûr, nous avons fini par discuter de la planification de la relève avec les témoins et du fait qu'il s'agissait d'un sujet difficile à aborder. Il n'existe pas beaucoup de ressources sur lesquelles s'appuyer pour amorcer ces discussions. La planification de la relève comporte de nombreuses facettes, dont certaines — par exemple, les exemptions pour gains en capital — sont liées au commerce. Il y en a aussi de très personnelles, comme la façon de s'y prendre pour transférer sa ferme à ses enfants, le fait de décider auxquels de ces enfants ont la transférera et les moyens précis que l'on prendra pour la faire.

Cela m'amène à ma question, car je crois comprendre que votre poste au sein de la FCEI vous place dans une situation unique. Vous travaillez avec toutes les entreprises de tous les secteurs. J'apprécie les données que vous nous avez fournies relativement au secteur agricole. Estimez-vous que le sens des affaires des agriculteurs qui dirigent leur propre ferme — en tant qu'entreprises, espérons-le — est aussi aigu que celui des dirigeants d'autres entreprises au sein de la FCEI?

Mme Virginia Labbie: Je suis heureuse que vous me posiez cette question. Nous avons sondé nos membres au sujet d'un certain nombre de leurs pratiques commerciales. Nous avons découvert que les agriculteurs de notre organisation utilisaient Internet avec plus d'aisance qu'un grand nombre de propriétaires d'entreprises diverses. Nous savons qu'ils s'adaptent et qu'ils adoptent de nouvelles technologies. Il est donc très important que nos membres soient à l'affût des innovations et qu'ils s'adaptent aux nouvelles technologies.

La planification de la relève est difficile pour tout propriétaire d'entreprise agricole et pour tout propriétaire d'entreprise en général. Si on examine les chiffres concernant le nombre de plans de relève que comptent nos membres, on s'aperçoit que la situation des propriétaires d'entreprise agricole s'apparente à celle de l'ensemble des propriétaires. À mon avis, le comité a une occasion réelle d'examiner la façon dont... [Note de la rédaction: difficultés techniques]... axées sur un plan commercial pour aller de l'avant afin que nous puissions nous assurer que le transfert des fermes sera réussi.

Le FCEI fait partie de la solution. Nous avons élaboré notre propre guide, que nous distribuons à nos membres. Essentiellement, il permet de lancer la discussion et d'aider les gens à parler de ce sujet difficile. Il les incite à commencer à réfléchir à la façon dont ils transféreront leurs actifs à la prochaine génération d'agriculteurs.

● (1650)

M. Pierre Lemieux: Pour revenir à ce que vous avez dit au sujet du soutien que vous fournissez à vos membres, y compris les agriculteurs, offrez-vous des cours ou distribuez-vous des documents afin d'encourager les agriculteurs à suivre des cours de commerce qui les aideraient à prendre des décisions commerciales au sujet de la planification de la relève et à décider du moment où rembourser leurs dettes, du montant à rembourser, du moment où ils devraient réinvestir, du montant de ces placements ainsi que du montant qu'ils devraient avoir mis de côté? Est-ce que vous offrez des cours? Est-ce que vous en recommandez? Comment est-ce que ça fonctionne?

Mme Virginia Labbie: Nous comptons comme partenaire une université virtuelle et nous offrons d'ailleurs à nos membres un certain nombre de cours de commerce en ligne portant sur la gestion des affaires, la planification de la relève, la sécurité agricole — ce genre de sujets de nature commerciale. Essentiellement, de nombreuses questions commerciales touchent nos agriculteurs, et ils tirent certainement parti des programmes de formation en ligne que nous offrons à l'intention de nos membres. La plupart d'entre eux sont très à l'aise avec les technologies et sont donc en mesure de le faire.

Nous mettons aussi à la disposition de nos membres un réseau de conseillers en ressources opérationnelles de partout au pays qui peuvent les aider à régler certaines de ces questions et leur fournir le guide de la relève ainsi que des conseils afin d'aller de l'avant. Certes, nous ne prodiguons pas à nos membres de conseils comptables ni quoi que ce soit du genre, mais nous leur fournissons les outils nécessaires pour qu'ils puissent amorcer la conversation concernant certains de ces sujets difficiles, comme vous l'avez mentionné.

M. Pierre Lemieux: J'ai une dernière question à vous poser. Quel doit être le rôle du gouvernement à ce chapitre, selon vous? Croyez-vous qu'il doit jouer un rôle? À votre avis, est-ce que la promotion du sens des affaires au sein de la communauté agricole devrait être seulement la responsabilité, par exemple, du FCEI et peut-être des organisations qui représentent les agriculteurs et favorisent leur sens des affaires? Quel est votre point de vue à ce sujet?

Mme Virginia Labbie: Je pense que nous avons tous un rôle à jouer et que, en ce qui concerne la question de la relève en particulier, il est certainement d'autant plus important que nous soyons tous sur la même longueur d'onde et que nous planifions tous ensemble une transition efficace, car 4 agriculteurs sur 10 comptent se départir de leur entreprise au cours des 10 prochaines années. C'est une proportion très élevée d'agriculteurs, et cela va vraiment avoir des répercussions sur la réussite de l'industrie.

Il incombe à chacun — aux groupes d'agriculteurs comme au gouvernement — de promouvoir cela. Comme l'a révélé notre sondage et comme l'indiquent les renseignements que nous vous fournissons, un certain nombre de nos membres utilisent de plus en plus les services de consultants. Il s'agit probablement d'un autre moyen par lequel certains services peuvent être dispensés, mais c'est quelque chose que l'ensemble de l'industrie doit promouvoir afin d'assurer sa prospérité future.

M. Pierre Lemieux: D'ailleurs, certains témoins qui ont comparu ici représentaient des consultants qui prodiguaient ce genre de conseils, et nous avons eu une bonne discussion à ce sujet. Vous soulevez un bon point.

Merci, monsieur le président.

Le président: Virginia, si vous avez quelque chose à ajouter, vous pouvez le faire.

Mme Virginia Labbie: Nous avons également travaillé avec l'Association canadienne des conseillers agricoles à l'élaboration d'un guide de la relève axé précisément sur les fermes. Il y a donc des gens qui font tel travail sur le terrain et qui peuvent par conséquent dispenser ce service.

Nous allons certainement encourager nos membres à cet égard. Nous nous penchons sur la question de la relève depuis plusieurs années et nous continuerons à encourager nos membres à se doter d'un plan de relève, à tenir ces discussions difficiles et à aller de l'avant.

Merci.

Le président: Merci beaucoup.

La parole va maintenant à M. Rousseau pour cinq minutes.

Mr. Jean Rousseau (Compton—Stanstead, NDP): Merci, monsieur le président.

[Français]

J'aimerais vous entendre répondre, l'un à la suite de l'autre, à ma première question.

Chacun de vous a beaucoup parlé du coût élevé des intrants. On sait que le prix du pétrole va rester élevé. La réglementation aussi impose un coût d'administration assez élevé à nos cultivateurs canadiens. Qu'est-ce qui devrait être fait, dans Cultivons l'avenir 2, pour la commercialisation, le développement d'une stratégie de marque pour les petites entreprises et les fermes familiales? Ces dernières font vraiment partie de l'identité canadienne. Elles font partie de la vie de plusieurs communautés, partout au pays. J'ai beaucoup d'inquiétudes face à l'avenir des petites entreprises dans le domaine agricole.

J'aimerais tous vous entendre, à commencer par M. Mann, s'il vous plaît.

● (1655)

[Traduction]

M. James Mann: Merci de la question.

Il y a énormément d'initiatives qui sont menées sur nos fermes — sur le plan individuel ou en vue du développement d'une stratégie de marque —, qui vont de l'agriculture biologique jusqu'à la culture de citrouilles; il y a beaucoup de possibilités. Il est crucial de fournir un environnement stimulant à cet égard, mais je ne saurais trop insister sur le fait que les agriculteurs, les coopératives et les gouvernements doivent travailler de concert afin de donner une image de marque au Canada.

Je sais que des programmes ont été mis en oeuvre et que des efforts ont été déployés à cette fin, mais nous n'avons pas atteint le seuil qui nous permettrait vraiment de tirer profit de cet aspect. J'encouragerais le gouvernement à trouver des moyens d'accomplir cela, car nous nous trouvons en face d'occasions qui n'attendent qu'à être saisies. J'ai passé la moitié de ma vie à voyager autour du monde, et tout le monde aime le Canada. Mais comment inciter le Canada...? Voilà la question à laquelle nous devons répondre.

M. Jean Rousseau: Monsieur Phillips, la parole est à vous.

M. Richard Phillips: Comme il a été mentionné, les agriculteurs veulent gagner leur vie eux-mêmes. Ils ne veulent pas dépendre de chèques du gouvernement. La plupart des agriculteurs ont un sens aigu des affaires. Par conséquent, tout ce qu'on peut faire pour eux — par exemple, les aider à parfaire leurs compétences ou leur montrer comment lancer une nouvelle entreprise, ce genre de formation et d'activités de perfectionnement professionnel — a son utilité. Une personne a peut-être une idée géniale, mais comment peut-elle percer le marché des citrouilles si elle n'en a jamais cultivé auparavant?

Pour dispenser ce genre de services de perfectionnement professionnel, des intervenants ont un rôle à jouer, et le gouvernement est l'un d'eux. De nos jours, ces services sont dispensés par le truchement de centres professionnels, mais cela fait un moment que nous n'avons pas été consultés au sujet de ce qui devrait être mis à jour. Ces services sont-ils modernes? Tiennent-ils compte de la réalité d'aujourd'hui? Et que fait la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante? Y a-t-il des moyens innovateurs de dispenser ces services? Voilà quelque chose qui pourrait nous aider.

M. Jean Rousseau: Monsieur Petersen, la parole est à vous.

Me Trevor Petersen: Je suppose que, pour ce qui est de ma ferme, j'aurais besoin qu'on m'aide à percer les nouveaux marchés. Il existe tant de marchés qui ne sont pas exploités, mais les programmes actuels ne nous donnent pas la capacité d'accéder à certains d'entre eux. Pour accéder à certains petits marchés à créneau, bien souvent, on doit pouvoir fournir un énorme volume. J'ai recours aux services d'un spécialiste du marketing pour commercialiser mes cultures, et il attend simplement le jour où le nouveau régime sera en place pour commencer à apporter des contenants dans les fermes. Nous les remplissons avec notre propre blé ou notre propre orge, nous les ferons transporter jusqu'aux voies ferrées, puis ils seront envoyés vers la côte avant d'être transportés par bateau vers de petits marchés de l'Asie ou d'ailleurs. Mais, sous le régime actuel, tout est une question de volume. On ne peut pas fournir de gros volumes quand il s'agit de petits marchés à créneaux.

Dans une petite ville en périphérie de Las Vegas où je me suis déjà trouvé, il y a une microbrasserie. Le brasseur souhaite désespérément mettre la main sur des produits albertains, mais il n'a d'autre choix que de s'approvisionner auprès d'autres organisations des États-Unis. Il peut en importer en douce; il a reconnu avoir pu se procurer de l'orge albertain pour sa microbrasserie.

Il existe tellement d'exemples du genre, mais, sous le régime actuel, on ne peut pas approvisionner les personnes qui souhaitent obtenir nos produits.

M. Jean Rousseau: Merci.

Monsieur Surgeoner.

M. Gord Surgeoner: Selon moi, il existe deux types de marchés. Il y a d'abord le marché local, qui, à mon sens, est du ressort des provinces. Par exemple, en Ontario, un des symboles les plus

reconnus est celui du programme « Ontario, terre nourricière ». Par ailleurs, dans la Ville de Toronto, où nos petites fermes sont de plus en plus petites et entourées de constructions à cause du coût des terres et où nos moyens de production sont mis à l'épreuve, nous avons créé le Greater Toronto Area Agricultural Action Committee, qui travaille avec les coopératives, les commerces et les autres organisations du genre. Voilà un premier type de marché.

L'autre type concerne les produits qui sont envoyés en Chine ou en Russie, par exemple, et à cet égard, je pense que le message cohérent qu'il faut livrer au Canada est le suivant: « La qualité est dans notre nature. » Voilà le message que nous devrions constamment répéter, mais je tiens à souligner le fait que nous devons nous assurer que les produits livrés là-bas respectent certaines normes, car il suffit d'un seul incident pour anéantir tous les progrès réalisés.

• (1700)

M. Jean Rousseau: Avons-nous le temps d'entendre Mme Labbie?

Le président: Bien sûr.

M. Jean Rousseau: Pourriez-vous répondre à la question?

Mme Virginia Labbie: Selon notre point de vue et, certainement, selon celui de nos agriculteurs, il est crucial de développer une image de marque pour tous leurs produits. Encore une fois, je dois souligner le fait que le cadre réglementaire nuit à la capacité de certains de nos membres de commercialiser leurs produits.

Je vais vous donner un exemple, bien qu'il ne soit pas lié à l'agriculture. L'an dernier, une femme à laquelle nous nous sommes intéressés durant la Semaine de sensibilisation à la paperasserie a fabriqué des ours en peluche rembourrés avec du riz. Or, notre régime de réglementation actuel ne lui permet pas de rembourrer des ours en peluche avec du riz, pour une raison ou pour une autre. C'est ridicule. C'est ce genre de choses que nous déplorons. Elle allait les commercialiser, mais elle n'a pas été autorisée à le faire. Je pense que le problème a finalement été réglé après des mois et des mois de travail.

Nous devons simplifier le cadre réglementaire et nous assurer que les règlements ont leur raison d'être — la salubrité des aliments est une question extrêmement importante —, mais il faut faciliter un peu la tâche de nos agriculteurs qui souhaitent commercialiser de tels produits.

Merci.

Le président: Merci beaucoup.

La parole va maintenant à M. Lobb pour cinq minutes.

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

Ma première question s'adresse à Mme Labbie. Dans votre exposé, vous avez parlé du rajustement à apporter à la déduction pour amortissement. J'aimerais connaître le taux que vous proposez et ce que vous incluriez et excluriez en ce qui concerne le rajustement à apporter.

Mme Virginia Labbie: Dans le mémoire prébudgétaire que nous avons déposé au gouvernement fédéral, nous avons recommandé... Une première mesure serait liée à l'équipement agricole des catégories 8 et 10, comme les moissonneuses-batteuses et les tracteurs, entre autres choses. Nous savons que nos membres font d'énormes dépenses en immobilisations. À l'heure actuelle, les taux de déduction pour amortissement pour les catégories 8 et 10 sont respectivement de 20 et de 30 p. 100. Comme d'autres groupes qui ont proposé cette mesure, nous souhaiterions accroître ces taux de 10 p. 100 afin d'améliorer un peu notre caractère concurrentiel par rapport aux États-Unis. Nous serions heureux de vous fournir plus de renseignements à ce sujet à un autre moment, si vous le souhaitez.

M. Ben Lobb: Je veux être certain que je vous comprends bien. Est-ce que cette augmentation de 10 p. 100 signifierait que les taux passeraient de 20 à 22 p. 100 et de 30 à 33 p. 100 ou est-ce qu'ils passeraient plutôt de 20 à 30 p.100 et de 30 à 40 p. 100?

Mme Virginia Labbie: C'est de 20 à 30 p. 100 et de 30 à 40 p. 100, oui.

C'est un exemple de mesures proposées, mais nous devons certainement nous pencher sur la question. Nous savons que nos membres ont beaucoup de dépenses en immobilisations, et je pense que ce serait un bon point de départ.

M. Ben Lobb: Ma prochaine question est pour M. Surgeoner.

Ma question est de nature un peu théorique, un peu éthique. Le monde compte maintenant plus de sept milliards d'habitants, et cela continue d'augmenter. Vous faites de la recherche au niveau universitaire depuis 30 ans. Est-il conforme à l'éthique, d'après vous, que les gouvernements financent de la recherche pour l'industrie agricole quand nous savons qu'il y a tous ces gens affamés, ou est-ce que cela contribue en partie à agrandir la tarte et à faire avancer les choses?

M. Gord Surgeoner: À mon avis, cela fait avancer les choses. Laissez-moi souligner deux choses. Il s'agit, en résumé, du débat entre la nourriture et le carburant. Finalement, c'est de cela que vous parlez.

D'abord et avant tout, la faim dans le monde n'est pas une question de production. C'est une question de distribution de la richesse, et je tiens à insister sur ce point. Il y a 700 000 Canadiens qui fréquentent les banques alimentaires et 75 millions d'Américains qui reçoivent des coupons alimentaires. Est-ce que c'est parce qu'il n'y a pas assez de nourriture? Non.

L'agriculture produit plus de calories et de protéines aujourd'hui que jamais auparavant dans l'histoire de l'humanité, même avec sept milliards de personnes, et ce, par personne. Ce qu'il faut faire, pour les pays du tiers monde, c'est permettre à leurs agriculteurs d'obtenir un rendement équitable de leur travail et de leurs investissements. Si vous voulez parler d'éthique, je pense que le pire que nous puissions faire — sauf dans le cas d'une catastrophe comme à Haïti —, c'est de larguer de la nourriture gratuite dans ces pays et de détruire ainsi les marchés de leurs agriculteurs.

Si nous voulons aider ces pays — et de nombreux organismes d'aide commencent à faire ceci —, nous devons éviter de donner aux gouvernements de ces pays, car les gouvernements corrompus de ces pays font partie du problème. Regardez ce qui se passe en Corée du Nord et au Zimbabwe, et je pourrais en nommer bien d'autres.

Vous concluez des contrats avec des coopératives d'agriculteurs et vous leur donnez à l'avance l'argent du contrat pour qu'ils puissent acheter des semences, s'occuper de leur culture, obtenir une stabilité et fournir de la nourriture à leur population. Si nous ne faisons que

donner de la nourriture, nous détruisons leurs exploitations agricoles, et je pense que c'est une bonne façon de courir à la catastrophe.

• (1705)

M. Ben Lobb: Ce sont des commentaires très intéressants.

Il y a un autre sujet dont je voulais discuter avec vous. Les agriculteurs biologiques nous ont parlé de la transition de l'agriculture traditionnelle à l'agriculture biologique et du temps qu'il faut pour obtenir une certification officielle. Nous parlions avant la réunion d'agriculteurs qui, même dans ma propre circonscription, ont décidé de cultiver le panic. Est-ce que c'est, d'après vous, une solution que nous devrions envisager quand il est question d'innover et d'apporter des changements aux combinaisons ou aux portefeuilles de cultures que nous adoptons?

L'autre question concerne le fait que nous offrons du financement, ou des prêts — je suppose que je devrais parler de prêts — dans le cadre du Programme de paiements anticipés, de 400 000 \$ et de 100 000 \$ aux agriculteurs, et ce, à peu près sans intérêts, mais quand ils font la transition, ou s'ils choisissent de la faire... À votre avis, est-ce que c'est leur choix? Est-ce qu'ils doivent prendre cette décision et vivre avec, ou est-ce que le gouvernement devrait envisager la possibilité d'offrir de l'aide ou du financement pour cela?

M. Gord Surgeoner: Je suis très heureux que vous posiez la question parce que c'était un des points que je voulais soulever.

Nous avons des agriculteurs très novateurs, et ce sont donc les gens qui repoussent les limites. Il y a présentement, dans notre système, des éléments qui freinent le changement. J'appuie l'assurance-récolte et les paiements anticipés, particulièrement si on tient compte du coût élevé des engrais et de tout cela, mais le type qui décide de cultiver, par exemple, le panic ou le miscanthus, qui repousse, de fait, un peu plus les frontières pour aller vers un tout nouveau genre de culture, doit attendre deux ans et demi avant qu'il encaisse de l'argent, puisque c'est le temps que prennent ces cultures vivaces à s'établir.

L'agriculteur doit louer la terre, payer l'engrais, et tout cela, et il est dans le rouge d'environ 1 000 \$ avant de commencer à encaisser de l'argent. Il prend un risque quand il décide de s'engager dans un tout nouveau monde de changement. Il est novateur, autrement dit. C'est un risque important, et pourtant, si je décidais simplement de cultiver du maïs à nouveau, mon maïs habituel, du blé ou du soja, j'obtiendrais des paiements anticipés, une assurance-récolte, et tout cela.

À mon avis, nous devrions prévoir une source de financement qui permettrait aux agriculteurs de ne plus courir les risques qu'ils courent, en réalité, quand ils essaient de nouvelles cultures, quand ils passent à l'agriculture biologique ou je ne sais quoi. Il faut leur donner l'occasion de le faire. On pourrait établir une limite pour éviter la débandade, mais, à mon avis, il faut uniformiser les règles du jeu pour éviter de dissuader les agriculteurs qui essaient, de fait, d'apporter le changement en agissant différemment.

Le président: Votre temps est écoulé.

Nous passons maintenant à M. Atamanenko.

M. Alex Atamanenko: Merci, monsieur le président.

J'aimerais reprendre là où j'étais rendu. S'il y a des agriculteurs qui prennent une partie de leur grain et le confient à la Commission au nom de la stabilité, a-t-on pris des mesures pour savoir de combien de grain nous aurions besoin pour maintenir cette viabilité? Si tout le monde décidait de sortir son blé, il n'y aurait plus aucune crédibilité dans le monde, et quand les agriculteurs auraient besoin de la Commission du blé, elle ne serait pas là. Est-ce qu'il y a des discussions entre les agriculteurs au sujet de façon dont ils aimeraient s'y prendre?

M. Richard Phillips: Il y a encore beaucoup d'hypothèses sur la question, mais notre esprit de collaboration dans les Prairies ne date pas d'hier. Je crois que les gens auront recours à la Commission du blé. Que ce soit pour le tiers, la moitié ou les deux tiers de leur blé, je crois que les gens auront recours à la Commission.

L'atmosphère s'est envenimée, et je ne pointerai personne. J'ai participé à des réunions hier et j'ai discuté avec des cadres intermédiaires de la Commission canadienne du blé. Ils ont dit que, si c'est bien ce qui va se passer, ils veulent y participer à titre de groupe d'employés. Ils veulent participer à l'effort et acheter ces grains et faire affaires avec les agriculteurs.

Ils ont une liste incroyable de contacts de ventes. Ils ont de bons employés qui connaissent la logistique du transport maritime et ferroviaire de marchandises, et ils ont une bonne marque, celle du Canada. Le nom de la Commission canadienne du blé est connu et respecté partout dans le monde. Je pense que les gens vont faire appel à elle.

• (1710)

Me Trevor Petersen: Puis-je ajouter un commentaire?

M. Alex Atamanenko: Bien sûr.

Me Trevor Petersen: À titre d'agriculteur, que je sois d'accord ou en désaccord avec la Commission du blé et avec sa position, tout ce que je veux, c'est avoir le choix. Je ne veux pas que quelqu'un me dise que je dois vendre mon orge brassicole ou mon blé de meunerie par l'entremise de la Commission. Tout ce que j'ai toujours demandé, c'est d'avoir le choix, et on ne me l'a pas offert. Je ferai affaire avec la Commission si j'estime que cela est avantageux. Je ne veux pas que la Commission soit démantelée. Je pense qu'elle a un rôle précieux à jouer dans les Prairies, mais je veux avoir le choix.

Les agriculteurs se sont exprimés, et ils veulent un guichet unique. Mais qu'en est-il des agriculteurs comme moi qui ne veulent pas nécessairement le guichet unique? Tout ce que je demande, c'est d'avoir le choix. Le gouvernement néglige les droits des agriculteurs. Mes droits ne comptent pas, c'est ça?

M. Alex Atamanenko: Nous n'allons pas entrer dans ce débat ici. Nous avons quelques minutes, et mes collègues aimeraient poser une autre question.

[Français]

Mme Francine Raynault: Merci.

J'ai une question qui s'adresse à M. Mann.

Dans votre exposé, vous avez souligné que de plus en plus de producteurs sont vulnérables et qu'ils ont besoin d'outils de gestion de risque. Selon vous, la situation est-elle grave, critique? Devrait-on craindre pour l'avenir de vos membres?

[Traduction]

M. James Mann: La gestion du risque est l'un des aspects les plus importants pour toute entreprise, surtout dans un secteur comme l'agriculture où les risques sont énormes et ont de nombreuses sources distinctes. Un producteur doit améliorer sa terre. Nous

devons être spécialistes du marketing et comptables. Il y a beaucoup de choses que nous devons faire, et la gestion du risque est l'une des choses les plus importantes que vous puissiez faire lorsqu'un marché est instable.

Nous avons eu des outils pour gérer les risques, et il y a de nouveaux outils qui se profilent à l'horizon. Je suis sûr que de nouveaux outils viendront prendre la place de ceux qui ont été remplacés. Mais, au bout du compte, dans Cultivons l'avenir, j'inciterais le gouvernement à trouver des façons d'appuyer ou de financer les agriculteurs dans la gestion du risque. Prenez ce que fait la FNA-STAG pour faire de la recherche afin d'aider les agriculteurs à prendre de meilleures décisions, de leur fournir de l'information et de leur donner les outils dont ils ont besoin pour réussir tous seuls.

Nous comptons environ 30 employés. La plupart sont des agronomes. Nous parlons de la planification de la relève, mais la planification stratégique à la ferme est plus importante. Nous avons des experts-conseils qui s'en occupent dans le cadre du programme, mais c'est toujours très ancré dans le présent. C'est un environnement très dynamique.

Ce que nous faisons, c'est collaborer avec les agriculteurs pour gérer ces risques énormes. ICE met en place des outils pour le blé et l'orge, pour les contrats à terme standardisés pour ce type de produit. Il en faut davantage du côté des intrants, puisque c'est le côté oublié de l'agriculture. Vous avez des recettes de 40 milliards de dollars, et 38 milliards de dollars de ce montant correspondent à ce que vous investissez en intrants pour obtenir deux milliards de bénéfices, par exemple.

Nous devons trouver des façons de gérer ces risques. Il y a toutes sortes de mesures qui sont prises pour acheter des contrats à terme standardisés concernant des engrais et la protection des cultures. Je pense sincèrement que nous avons besoin de plus d'outils à cette fin.

Le président: Merci.

Nous allons passer à M. Payne. Vous avez cinq minutes.

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

Par votre intermédiaire, monsieur le président, je vais poser ma question aux témoins.

D'abord, je veux vous remercier tous d'être venus aujourd'hui. Il est très important pour nous, au comité, d'entendre vos sages conseils, puisque nous examinons tous les aspects de l'accord Cultivons l'avenir.

J'ai manqué une partie de la discussion sur le transport. Je sais que M. Mann en a parlé et que M. Phillips a aussi abordé brièvement la question.

Monsieur Phillips, je pense que vous avez parlé de certaines des organisations qui vont prendre part à ce processus, plus particulièrement les producteurs de charbon et céréaliculteurs. Dans le cadre de cet examen général du réseau ferroviaire, est-ce que chaque producteur, que ce soit de grains, de pétrole, de charbon ou de gaz naturel liquéfié, participera au processus? Si non, pourquoi?

• (1715)

M. Richard Phillips: Il y a un deux ou trois choses qui se passent.

D'abord, nous avons la Canadian Rail Shippers Coalition. Nous représentons environ 90 p. 100 des recettes-marchandises du CN et du CP. C'est la masse critique qui nous a permis de maintenir la pression exercée sur le gouvernement et là où il fallait le faire pour que ce service ferroviaire puisse continuer d'exister dans le système. Force est de reconnaître, par contre, que les sociétés ferroviaires ont fait un bon travail de lobbying de leur côté.

Mais ce que nous avons aussi, c'est le groupe de travail sur la logistique entourant les grains — je n'arrive pas à me souvenir de l'acronyme. Il s'agit simplement du secteur céréalier qui tente de démontrer pourquoi nous n'obtenons pas les trains de céréales à temps, 64 p. 100 par rapport à cet autre chiffre dont je ne me souviens plus. Je dois dire, à la décharge des sociétés de chemins de fer, que les responsables des terminaux ne déchargent pas toujours les wagons assez rapidement, ou que quelqu'un peut essayer d'expédier d'autres céréales tout simplement parce qu'il n'en veut plus dans son silo-élévateur, et que cela bloque alors un terminal quelque part dans la position portuaire.

Le gouvernement a créé le groupe de travail pour que nous puissions demander où l'on peut mesurer tout le monde. Il faut bien dire, pour être juste, que ce ne sont pas toujours les chemins de fer qui sont le problème. Nous allons demander ce que les sociétés cérésières doivent faire. Combien de jours à l'avance doivent-elles commander leurs wagons? Combien de jours à l'avance peuvent-elles dire aux chemins de fer: « Il y a un bateau qui s'en vient à Vancouver, alors nous allons devoir transporter 10 000 tonnes de blé sur le réseau d'ici cette date »? Ce système n'a pas bien fonctionné par le passé, et la communication entre tous les intervenants est insuffisante.

Le gouvernement a donc mis sur pied un groupe de travail dont font partie les producteurs de céréales. Nous allons nous asseoir avec les responsables des chemins de fer et les exploitants de silos pour essayer de régler la situation et de trouver des façons de mieux communiquer.

Il est donc question de deux groupes distincts.

M. LaVar Payne: Est-ce que les transporteurs maritimes participeront au processus, de même que les responsables du chargement des navires?

M. Richard Phillips: Le comité mis sur pied tout récemment par le gouvernement inclut les associations. Il y a les Keystone Agricultural Producers, la Saskatchewan Association of Rural Municipalities, les Producteurs de grains du Canada et Pulse Canada. Il s'agit essentiellement des associations qui comptent des représentants des agriculteurs ou des employés des groupes agricoles qui s'y connaissent très bien en matière de transport.

M. LaVar Payne: Si je pose la question, c'est parce qu'il y a parfois des goulots d'étranglement dans les ports.

M. Richard Phillips: Oui. Le port de Vancouver y participe. Je pense que tous les ports y participent, mais je ne me souviens pas de tous leurs noms.

M. LaVar Payne: C'est un aspect important, parce que j'ai déjà travaillé pour une société pétrochimique et je comprends certaines de ces difficultés.

J'aimerais poser quelques questions à Mme Labbie. Vous avez parlé des gains en capital et de ce que nous devons faire si nous voulons modifier cette disposition afin d'accroître ces gains. Je pense que vous avez dit que nous étions passés de 500 000 \$ à 750 000 \$. J'ai manqué une partie de la discussion concernant la façon dont vous envisagez l'avenir à ce sujet.

Ensuite, est-ce que l'exonération des gains en capital s'adresse uniquement aux agriculteurs ou à tous les membres de la FCEI?

Mme Virginia Labbie: Merci de poser la question.

Notre recommandation concernant l'exonération cumulative des gains en capital consiste à indexer l'exonération sur l'inflation annuelle. De cette façon, sa valeur ne diminuerait pas au fil du temps. En réalité, ce que nous disons, c'est que, puisque nous indexons par exemple les fourchettes d'imposition et ce type d'élément, nous aimerions que l'exonération cumulative des gains en capital soit aussi indexée, ce qui lui permettrait de suivre l'inflation chaque année.

M. LaVar Payne: Est-ce que ce serait pour tout le monde?

Mme Virginia Labbie: Oui, cette mesure toucherait non seulement les agriculteurs, mais aussi les propriétaires d'entreprise. C'est une recommandation qui ne s'applique pas seulement aux agriculteurs, mais aussi aux petites entreprises. Nous savons que nos membres agriculteurs s'en servent comme instrument de planification de retraite important. Ce serait donc certainement un changement que nos membres apprécieraient beaucoup dans le budget de 2012.

Pour ce qui est de la déduction pour amortissement, c'est aussi, encore une fois, dans nos recommandations prébudgétaires. Encore une fois, nous disons qu'il faudrait commencer par l'équipement agricole. Nos recommandations prébudgétaires pour le gouvernement fédéral concernent diverses industries, diverses mesures pour les petites entreprises, ce qui fait qu'il y a là un certain nombre de recommandations, mais celle-ci s'applique précisément à l'équipement agricole.

Merci.

● (1720)

Le président: Très rapidement.

M. Richard Phillips: Je pense que vous devez vous poser la question suivante: quel est le but de cette exonération des gains en capital? Est-ce que c'est d'offrir aux agriculteurs de l'épargne libre d'impôt pour leur retraite, ou plutôt d'aider, en théorie, les agriculteurs à vendre leur terre moins chère à leurs enfants, à la prochaine génération d'agriculteurs? Si c'est plutôt la deuxième option, si vous voulez faciliter cet aspect, vous voudrez peut-être essayer de sortir des sentiers battus et dire que, si vous vendez votre terre à un agriculteur plus jeune ou à un membre de votre famille, l'exonération pourrait être plus importante que si vous vendiez tout simplement à un voisin qui agrandira son exploitation agricole.

Vous devriez peut-être tenter de déterminer comment nous pouvons nous servir du système pour accomplir ce que nous voulons accomplir. Vous demander quel est votre but, je suppose.

Le président: Merci.

Simplement au sujet de ce que M. Phillips a mentionné, quand le comité a fait son étude sur l'avenir de l'agriculture et sur, essentiellement, la façon de mobiliser les jeunes aujourd'hui, de les attirer dans le domaine agricole, il y avait, Richard, un élément qui revenait assez souvent; il faut plus qu'une exonération pour favoriser le transfert générationnel. Alors, c'est un bon point.

Monsieur Zimmer, vous avez les cinq dernières minutes.

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

Je veux simplement remercier Trevor, tout particulièrement, d'avoir expliqué si bien ce point de vue, au sujet de la CCB, selon lequel nous pensons... C'est pour cela que le plébiscite constituait un problème si important pour nous. La solution possible que vous avez mentionnée — je l'appelle la solution hybride —, soit celle de combiner la Commission du blé à un marché ouvert, ne faisait tout simplement pas partie de l'offre de départ. Je pense que si cela avait été le cas, le plébiscite aurait été beaucoup plus exact, c'est le moins que l'on puisse dire. Donc, je vous remercie d'avoir abordé cette question.

Je voulais vous demander, à vous précisément, parce que c'est vous qui vous salissez les mains, au bout du compte, et plus précisément au niveau local... Nous avons parlé de la réduction des formalités administratives, et nous en avons parlé d'un point de vue plutôt général, mais quelles sont les trois plus grandes frustrations pour vous, à titre d'agriculteur, en ce qui concerne les formalités administratives? Dans la même veine, quelles solutions proposeriez-vous pour améliorer les choses?

Me Trevor Petersen: C'est une question très complexe.

M. Bob Zimmer: Oui.

Quels sont les trois formalités administratives qui vous rendent fou?

Me Trevor Petersen: Puis-je vous fournir ma réponse demain?

Des voix: Oh, oh!

M. Bob Zimmer: Ou même seulement la pire. Je suis sûr que c'est la paperasserie.

Me Trevor Petersen: La paperasserie est certainement l'un des éléments les plus frustrants. Je pense que l'une des grandes frustrations, et cela a été mentionné ici aujourd'hui, concerne le manque de concurrence pour ce qui est de ce que je dois acheter pour cultiver ma terre.

M. Bob Zimmer: Pouvez-vous expliquer cela?

Me Trevor Petersen: Eh bien, d'après ce que je vois, je suis le seul, dans la chaîne alimentaire, qui doit accepter tout ce qu'on me donne si je veux obtenir mon produit, mais je dois, pour ma part, fournir aux autres entreprises ce qu'elles veulent. Si je veux de l'engrais, si je veux du carburant... Quel que soit le prix qu'on me donne, à moins que je magasine un peu... Mais les prix sont habituellement tellement semblables qu'il n'est pas vraiment avantageux pour moi de quitter un fournisseur avec qui je fais affaire depuis — disons — 10 ans pour un autre. Vous avez une relation de confiance avec ce fournisseur, et vous savez qu'il fait ce qu'il peut pour vous faire le meilleur prix possible.

Je me suis renseigné auprès de mon fournisseur d'engrais il y a un mois pour savoir si je devais commencer à acheter mon engrais. Eh bien, il m'a dit qu'il espérait que les prix diminueraient un peu. Mais comme il n'y a aucune concurrence, pourquoi diminueraient-ils?

Autrefois, le prix de l'engrais dépendait du prix du gaz naturel. Ce n'est plus vrai aujourd'hui. Le prix du gaz naturel est très bas, à un niveau qu'il n'a probablement pas atteint depuis longtemps, et pourtant, combien me coûte mon engrais? Cette année, je paie l'urée environ 150 \$ de plus la tonne que l'an dernier.

M. Bob Zimmer: Oui, cela n'a aucun sens.

Me Trevor Petersen: Cela n'a aucun sens. L'absence de concurrence me préoccupe donc vraiment.

M. Bob Zimmer: Je vais vous demander aussi à vous quelles sont, compte tenu de la nouvelle réalité — elle n'est pas encore en place, mais nous pouvons espérer qu'elle le sera en août prochain —,

certaines de ces nouvelles possibilités dont vous avez parlé de façon générale? Je ne veux pas que vous révéliez vos secrets à vos concurrents, mais quels sont certains de ces nouveaux marchés que vous envisagez? Pourquoi est-on si excité à propos de certains des nouveaux marchés intérieurs pour le blé dans le contexte de cette nouvelle réalité? Pouvez-vous nous en dire plus à ce sujet? Richard pourrait peut-être répondre aussi?

M. Richard Phillips: Je dirais le blé et l'orge.

M. Bob Zimmer: Oui, c'est juste.

Me Trevor Petersen: Je suis au courant d'investisseurs étrangers qui aimeraient acheter du malt au Canada. Ils se contentent de s'asseoir sur leurs lauriers et d'attendre de voir s'il se passera quelque chose, et quand. Je sais qu'il y aura une énorme entrée d'argent au Canada, simplement parce que j'ai discuté avec des contacts de l'Alberta Barley Commission et avec certains des acheteurs de grain avec lesquels je fais affaire. Je pense qu'il y aura une importante entrée d'argent au Canada qui ajoutera de la valeur.

Nous sommes tous reconnus pour les produits bruts que nous expédions, et je ne peux pas ajouter de la valeur aux produits bruts qui ont été expédiés. Je dois y ajouter de la valeur avant l'expédition. Nous expédions des grains, puis le produit nous revient avec une valeur ajoutée. Au bout du compte, qui fait de l'argent? Ce n'est pas moi; c'est un intermédiaire. J'aimerais voir cet argent pour que nous puissions commencer à prendre des mesures pour ajouter de la valeur à nos produits.

● (1725)

M. Bob Zimmer: J'ai une autre question, s'il nous reste du temps.

Nous avons parlé de cette nouvelle génération d'agriculteurs. Je suis de la région de Peace River, en Colombie-Britannique, et nous avons la BC Grain Producers Association. Les membres de ce groupe sont jeunes et, encore une fois, ils veulent ces options dont vous parlez. Mais il est question de garder ces hommes et ces femmes qui veulent devenir agriculteurs.

D'après vous, que devrions-nous faire pour attirer et conserver de nouveaux agriculteurs? Comment pouvons-nous y arriver, à votre avis?

Me Trevor Petersen: Comme on l'a déjà mentionné aujourd'hui, les agriculteurs ne veulent pas cultiver la générosité du gouvernement. Je ne veux pas aller voir chaque semaine si j'ai reçu un chèque du gouvernement. Je n'aime pas les programmes ponctuels. J'aimerais bien mieux pouvoir évoluer dans un milieu concurrentiel où je pourrais gagner ma vie grâce à ce que je cultive au lieu de dépendre de programmes.

Alors, tout ce que le gouvernement peut faire pour nous aider à obtenir cet avantage concurrentiel...

M. Bob Zimmer: Nous devons nous enlever du chemin. C'est ce que vous dites, d'une certaine façon.

Me Trevor Petersen: Je ne dirais pas que vous devez vous enlever du chemin. Nous ne pouvons pas tout faire tous seuls non plus. Nous avons besoin de contacts; nous avons besoin de la même aide que celle que reçoivent les organismes gouvernementaux.

J'exploite ma terre du mieux que je peux. J'utilise un GPS, un EZ-Steer et mon BlackBerry. Il y a une limite à ce que je peux faire, alors j'ai encore besoin de l'aide du gouvernement. Nous avons constaté un léger retrait des gouvernements provinciaux et fédéraux. On dirait que, chaque année, il y a juste un peu moins d'aide.

Le président: Monsieur Zimmer, votre temps est écoulé.

Il y a seulement deux ou trois points que j'aimerais aborder.

Monsieur Mann, vous avez fait un commentaire — et je pense que j'ai noté exactement ce que vous avez dit. Vous avez dit que nous devons examiner plus attentivement le Bureau de la concurrence. Ce n'est pas la première fois que j'entends cela. Diriez-vous que, d'après vous, le Bureau de la concurrence n'est pas assez sévère ou qu'il n'utilise pas suffisamment ses pouvoirs, ou encore qu'il n'a pas assez de pouvoir ou n'est pas assez strict pour faire ce qu'il a à faire? J'aimerais que vous répondiez le plus brièvement possible, s'il vous plaît.

M. James Mann: D'après notre expérience de première main, c'est un peu des deux. Évidemment, si vous lisez le libellé de la loi et du règlement, vous constaterez qu'il a les pouvoirs qu'il faut. C'est bien souvent une question d'interprétation et — sur le terrain — d'administration. Mais c'est un peu des deux.

Il s'agit, d'abord et avant tout, d'avoir une politique. Est-ce que nous voulons que nos grandes organisations deviennent plus concurrentielles à l'échelle mondiale, ou est-ce que nous voulons aider nos PME? Je ne sais pas si on a mûrement réfléchi à cela ou si l'on s'est penché en particulier sur l'agriculture. Je recommanderais que nous examinions attentivement la question de l'agriculture.

Le président: Bien sûr, d'accord. Je vous remercie de votre commentaire à ce sujet.

Madame Labbie, j'ai été assez étonné, je dois dire, quand j'ai vu le faible pourcentage, à la diapo 9, où il est écrit que « le gouvernement n'a aucun rôle à jouer lorsqu'il s'agit d'aider les producteurs à gérer le risque ». Connaissez-vous les chiffres par province, à ce sujet, par hasard?

Mme Virginia Labbie: Oui, nous les connaissons, mais je ne les ai pas avec moi. Ce sont des données que je pourrais certainement transmettre au comité.

Le président: D'accord. Ce serait fantastique si vous pouviez le faire.

J'ai un autre commentaire, qui est en quelque sorte une question, au sujet du sondage par Internet que vous avez fait. J'ai aussi été agréablement surpris de vous entendre dire que vous avez constaté que les producteurs agricoles d'aujourd'hui maîtrisent bien Internet et que leur connaissance de la technologie est au moins aussi bonne que celle des autres, voire supérieure. Cela me mène en quelque

sorte à un autre sujet. Je suis un agriculteur, et je sais que, au cours des dernières années, toutes les générations d'agriculteurs ont toujours réussi à fournir un produit de qualité, que ce soit du blé ou du canola, ou un troupeau de bovins ou de porcs. Mais je sais aussi que nous sommes de piètres négociants.

Je pense qu'il y a eu une amélioration grâce à toute cette technologie et le reste. Diriez-vous que les agriculteurs qui sont en affaires aujourd'hui sont non seulement plus habiles pour ce qui est de commercialiser leurs propres produits, mais aussi désireux de le faire?

● (1730)

Mme Virginia Labbie: Oui, c'est juste, et l'exemple classique que je pourrais donner est celui de la Commission canadienne du blé.

Nous avons procédé à un sondage approfondi auprès de nos membres au sujet de la Commission canadienne du blé. Nous leur avons parlé de la possibilité de commercialiser eux-mêmes leur blé et leur orge sans l'intervention de la Commission canadienne du blé. Ils sont prêts à le faire. Ils le font déjà avec le canola, les légumineuses et l'avoine. Ils seraient heureux de pouvoir commercialiser eux-mêmes leurs produits, comme ils le font déjà avec d'autres cultures.

Certains membres continueraient certainement à avoir recours à la Commission du blé. Près de 60 p. 100 de nos membres souhaitent le maintien de la Commission du blé comme option viable de commercialisation, alors nous ne recommandons pas son démantèlement. Mais je pense que nos membres sont prêts à prendre en grande partie leurs propres décisions en matière de commercialisation. Cette éventualité suscite chez eux beaucoup d'enthousiasme, et ils ont hâte au 1^{er} août 2012.

Merci.

Le président: Merci à tous les témoins d'avoir été ici aujourd'hui.

Madame Labbie, merci de vous être jointe à nous par vidéoconférence.

Nous vous sommes très reconnaissants, vos propos nous seront très utiles dans la rédaction de notre rapport.

La séance est levée. Nous nous verrons mardi prochain.

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>