



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

AGRI • NUMÉRO 060 • 1^{re} SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 4 décembre 2012

—
Président

M. Merv Tweed

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

Le mardi 4 décembre 2012

•(0845)

[Traduction]

Le président (M. Merv Tweed (Brandon—Souris, PCC)): La séance est ouverte.

Bonjour tout le monde, et bienvenue à la 60^e séance du Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire. Conformément à l'article 108(2) du Règlement, nous étudierons aujourd'hui la chaîne agricole et agroalimentaire, en plus de nous attarder plus particulièrement aux grains et aux oléagineux.

Nous accueillons aujourd'hui Brian Otto de la Western Barley Growers Association, qui témoignera en personne. Grâce à la vidéoconférence, nous entendrons le témoignage des représentants du Conseil des grains de l'Atlantique, qui se trouvent à Charlotte-town, à l'Île-du-Prince-Édouard: M. Allan Ling, le président; M. Michael Delaney, un membre; puis M. Neil Campbell, le directeur général.

J'imagine que ce n'est pas votre première comparution. Nous allons commencer par écouter vos exposés, après quoi les membres du comité vous poseront des questions.

Je vais commencer par M. Otto.

M. Brian Otto (directeur, Western Barley Growers Association): Merci, monsieur le président. Bonjour tout le monde.

Je vous remercie de m'avoir invité ce matin à vous présenter certains obstacles que les producteurs d'orge de l'Ouest rencontrent actuellement au sein de l'industrie. Je vous parle aujourd'hui à titre d'ancien président de l'association et de membre actuel du conseil d'administration.

La Western Barley Growers Association est une organisation de producteurs d'orge à but non lucratif et financée par ses membres. Nous représentons depuis plus de 60 ans les intérêts des producteurs d'orge de l'Ouest canadien.

Depuis le 1^{er} août dernier, l'Ouest canadien s'est doté d'un marché commercial transparent. Au cours du premier trimestre de la présente campagne agricole, le tonnage de grains acheminé des producteurs aux silos, puis jusqu'aux clients a été supérieur à tout intervalle de temps comparable au cours des 10 dernières années. L'utilisation des installations de manutention, du chemin de fer pour le transport du grain et des installations d'exportation gagne en efficacité. Les grains ne paralysent plus l'espace précieux et coûteux des silos et des points d'exportation. Les producteurs sont en mesure de prendre des décisions commerciales grâce aux signaux de prix totalement transparents et de se fixer des objectifs de livraison en fonction de leurs besoins d'encaisse.

C'est ainsi qu'un marché commercial devrait fonctionner, et ce contexte attirera assurément les investissements au sein de notre industrie. Alors que l'industrie s'adapte à son nouveau marché commercial, la Western Barley Growers Association a dégagé quatre obstacles qui subsistent. Cette liste n'a rien d'exhaustive, mais nous

croions que ces difficultés sont les plus urgentes dans le contexte actuel.

Tout d'abord, il faut trouver une façon de suivre le transport du grain jusqu'au point d'exportation afin d'améliorer l'efficacité et la fiabilité du processus de détermination du prix. Pour qu'un mécanisme de fixation des prix soit efficace et transparent, il faut pouvoir suivre la trace du grain à partir du producteur jusqu'à l'installation d'exportation. Statistique Canada enregistre la production, mais nous n'avons aucun moyen de suivre les grains vendus et exportés jusqu'à nos clients. C'est important pour notre industrie, car des signaux de prix efficaces doivent reposer sur l'offre et la demande.

Auparavant, la Canadian Ports Clearance Association surveillait le chargement des navires. Elle enregistrait le nom du bateau, le nom de celui qui l'affrétait, la date d'arrivée, la date d'autorisation à la suite de l'inspection, l'état du chargement et la nature de la marchandise transportée. Or, l'association ne le fait plus. Puisqu'il s'agit là de renseignements inestimables dans un système commercial, nous devons trouver une façon de rétablir ce service. En plus d'améliorer la fiabilité du processus de détermination du prix, ces informations contribuent à uniformiser les règles du jeu afin de permettre aux petits intervenants de faire concurrence aux plus grands dans l'industrie.

Deuxièmement, les modifications proposées à la Commission canadienne des grains sont nécessaires depuis longtemps et tombent à pic. Supprimer l'inspection à l'arrivage contribue à limiter la répétition inutile d'activités et les frais excédentaires, en plus d'améliorer l'efficacité de notre industrie. Un mécanisme de protection des paiements basé sur l'assurance est une voie plus rentable et plus fiable que le cautionnement.

Toutefois, la Western Barley Growers Association est d'avis que des lacunes subsistent. Dans un système commercial, la décision entourant l'inspection de sortie devrait selon nous incomber à l'acheteur et au vendeur. Ainsi, les parties contractantes devraient pouvoir choisir qui mènera l'inspection et même faire appel à des entreprises privées. C'est au client et au vendeur de se prononcer sur la tenue de l'inspection et de déterminer qui s'en chargera. Rendre cette procédure obligatoire ne contribue ni à l'efficacité ni à la diminution des coûts.

De plus, l'association a l'impression que des lacunes subsistent concernant la garantie de paiement, même avec un modèle basé sur l'assurance. En fait, les producteurs qui exportent directement aux clients étrangers courent encore un risque en matière de paiement. Le principe de chambre de compensation proposé par l'association garantirait le paiement dans ce genre de situation. Nous croyons qu'il devrait être étudié de nouveau.

Troisièmement, il est important de mener des recherches ciblées et efficaces pour que le secteur agricole canadien demeure concurrentiel à l'échelle mondiale. Pour conserver notre avantage en matière de recherche, il faut accroître le financement, ce qui signifie qu'il faut trouver une façon de répondre au besoin. Les producteurs ont mis la main à la pâte puisque leurs contributions ont augmenté.

● (0850)

Il faudrait augmenter les contributions aux points de vente et les redevances afin d'assurer un financement adéquat de la recherche sur les variétés en agriculture.

Il faut aussi trouver un modèle propice à l'investissement privé en recherche au Canada. C'est pourquoi l'association croit que le Canada doit à tout prix signer la convention de l'Union internationale pour la protection des obtentions végétales, ou UPOV, de 1991. Protéger ces droits de propriété permettra aux entreprises de rentabiliser leur investissement en recherche sur les variétés, ce qui attirera les investissements privés au sein de notre industrie. Il faut trouver un modèle qui encourage les partenariats public-privé en recherche.

L'association ne croit pas que le gouvernement devrait donner sans frais aux entreprises privées le matériel génétique produit dans le cadre de ses programmes publics de sélection. Il faut toutefois trouver une façon de reconnaître que ce matériel appartient à nos programmes de recherche publics, mais aussi de le transmettre aux intérêts privés. Pour le bien de notre industrie, il faut donc favoriser le financement et les partenariats des secteurs publics, privés et des producteurs.

L'environnement commercial ouvre la voie à de nouveaux modes de commercialisation du grain. En effet, nous constatons que le marché du grain à identité préservée gagne en importance. C'est le cas au sein de l'industrie brassicole, où les clients demandent des variétés particulières d'orge. Les brasseurs exigent des semences certifiées afin de garantir la pureté de leur produit. Plus l'industrie suit cette tangente, plus il sera difficile de répondre à la demande. C'est pourquoi il faut à tout prix moderniser la structure de recherche et créer un contexte favorable aux investissements concernant la sélection et l'agronomie, mais aussi la production des semences.

Le quatrième obstacle que nous avons décelé porte sur le transport, qui joue un rôle fondamental au sein d'un marché commercial. Il faut un mécanisme qui permette à l'industrie de négocier des ententes de service avec les lignes ferroviaires pour assurer un transport efficace du grain et une utilisation stratégique des installations de manutention du grain.

Il faut aussi une structure de résolution de conflits pour les installations de manutention et les chemins de fer afin d'assurer la transparence et l'efficacité du marché commercial. Les obstacles énoncés sont tirés de l'étude que l'association a publiée le printemps dernier, et qui s'intitule *Analyse de la rentabilité du secteur de l'orge au Canada: recherche de la structure de commercialisation optimale*. Il est important de surmonter ces obstacles pour aider notre industrie à prendre de l'ampleur et à devenir concurrentielle à l'échelle internationale.

Avant de terminer, j'aimerais vous dire que l'industrie de l'orge a besoin d'une organisation nationale dirigée par ses membres pour représenter ses intérêts. Dans un marché commercial, nous sommes conscients qu'il faut une organisation pour déceler les lacunes et les faiblesses de la chaîne de valeur de l'orge, c'est-à-dire un groupe dirigé par l'industrie et qui représente l'ensemble de la chaîne de valeur du producteur au consommateur. Le secteur de l'orge en est à la dernière étape d'approbation du plan d'affaires du Barley Council

of Canada. Ce conseil guettera les occasions d'affaires liées à l'orge et élaborera des stratégies afin de les saisir et d'être concurrentiel sur la scène internationale.

Pour conclure, la Western Barley Growers Association estime que le gouvernement doit absolument reconnaître le besoin de surveiller ces quatre secteurs, mais qu'il doit redoubler de prudence pour éviter d'adopter des règlements inutiles qui empêcheraient le secteur agricole de bénéficier pleinement du marché commercial.

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

● (0855)

Le président: Merci.

Nous allons maintenant passer aux témoins qui se joignent à nous par vidéoconférence.

Qui veut prendre la parole?

Allez-y, monsieur Ling.

M. Allan Ling (président, Atlantic Grains Council): Je vais commencer.

Tout d'abord, merci de nous avoir invités à comparaître ce matin.

Bonjour, Brian. Je suis ravi de vous revoir.

Je m'appelle Allan Ling. Je suis accompagné de Mike Delaney et de Neil Campbell, du Grain Elevators Corporation de l'Île-du-Prince-Édouard.

Le Conseil des grains de l'Atlantique... [Note de la rédaction: difficultés techniques]

Le conseil a été constitué en personne morale en 1984. La région produit environ 200 000 acres de céréales et d'oléagineux, dont la valeur de l'exploitation agricole dépasse les 100 millions de dollars. L'industrie des productions animales constitue le plus important segment du marché. Les principales plantes cultivées sont l'orge, le blé — le blé fourrager et le blé de mouture —, l'avoine, le maïs et le soja. On y produit du blé de mouture, de même que d'autres plantes de qualité moindre, comme le canola et le seigle. Des cultures spéciales comme le lin et l'huile industrielle ont récemment fait leur apparition.

La production de Terre-Neuve-et-Labrador, de la Nouvelle-Écosse et du Nouveau-Brunswick est déficitaire, alors que celle de l'Île-du-Prince-Édouard est excédentaire. La région compense son manque en cultures énergétique et protéagineuse au moyen de l'importation. On estime à 400 000 tonnes métriques environ le marché régional de la culture fourragère. Bien que la production animale connaisse un déclin depuis un certain nombre d'années, les producteurs soumis à la gestion de l'offre demeurent des clients importants.

Le marché régional du blé de mouture représente environ 100 000 tonnes, dont près de 8 p. 100 proviennent de l'Î.-P.-E. La Commission des grains du Nouveau-Brunswick surveille la qualité des grains cultivés. On retrouve dans la région un grand moulin à farine, à savoir la Dover Mills à Halifax, et plusieurs installations commerciales de céréales fourragères. De plus, plusieurs installations modestes d'oléifaction et de moulée ont récemment vu le jour dans la région.

Je vais maintenant laisser la parole à Neil.

M. Neil Campbell (directeur général, Prince Edward Island Grain Elevators Corporation, Atlantic Grains Council): Compte tenu du changement climatique, la météo est un des problèmes de notre région. Cette année, elle a été idéale pour cultiver les plantes, mais tout à fait exécrable pour la récolte. C'est particulièrement problématique dans le cas du maïs et du soja. L'an dernier, le blé de mouture a été dévasté de mycotoxines, mais la situation était bien mieux cette année.

La zone a eu du mal à respecter les normes de qualité des cultures spéciales comme l'avoine, le lin et les huiles industrielles. Les coûts de transport posent une difficulté majeure. Le carburant est cher et les droits de péage, élevés. Certaines régions manquent d'infrastructures maritimes et ferroviaires, et la majeure partie du transport s'effectue par camion, dont le chargement est soit en vrac, soit en conteneur.

Il faut absolument des liaisons terrestres efficaces pour que le tarif marchandises demeure bas. Or, il existe une concurrence pour le transport des nombreuses céréales d'automne; en effet, les pommes de terre, le maïs, le soja et les carottes, entre autres, sont toutes des plantes récoltées au même moment, ce qui exerce une pression assez forte sur l'industrie du transport routier.

L'industrie craint les exigences d'inspection répondant aux normes de produits d'origine végétale. Même si le commerce intérieur est surtout régional, l'accès aux marchés étrangers et l'ouverture des frontières sont importants pour la région, de même que la stabilité du dollar canadien. Nos ventes ont grimpé dernièrement grâce aux efforts accrus des maisons de courtage commerciales dans les Maritimes.

La capacité de transformation de certains produits comme le malt d'orge, les huiles végétales et les biocombustibles est visiblement insuffisante. Par conséquent, la région doit importer tous ses produits transformés, et exporter la totalité de ses matières premières. La taille de la production de la région l'empêche peut-être de réaliser des économies.

Les Maritimes manquent peut-être d'installations commerciales de séchage et d'entreposage, surtout compte tenu de la production accrue de céréales d'automne comme le maïs et le soja. Dans la région de l'Atlantique comme partout ailleurs, les prix fluctuent au gré des tendances mondiales. On effectue des transactions à terme, mais pas les producteurs. Les répercussions des nouvelles cultures sur les rotations culturales et les systèmes de production traditionnels sont encore méconnues.

Une aide fédérale permettant d'explorer les occasions d'affaires à l'étranger et sur le marché du grain fourrager de Terre-Neuve-et-Labrador serait des plus utiles. Il faut absolument que la région bénéficie de la recherche nationale et des projets d'innovation. La Table ronde sur l'innovation dans le secteur des céréales, le groupe de travail sur les mycotoxines et le Barley Council of Canada s'avèrent salutaires pour la région. Les programmes comme la Eastern Canada Oilseeds Development Alliance, ou ECODA, et le Développement de produits agricoles innovateurs, ou DPAI, constituent d'excellents exemples d'aide financière à la recherche.

Il faut adapter aux besoins de l'est du Canada la recherche et le développement ainsi que la sélection de variétés en agronomie. Le conseil se penche sur des façons de consulter plus efficacement les intervenants de la chaîne de valeurs.

Il faut régler les questions d'autoréglementation et d'inspection liées au blé de mouture. Dans l'industrie du blé, il faudrait établir les niveaux acceptables de mycotoxines en fonction de données scientifiques et pratiques.

Accorder une aide à la planification d'entreprise et aux transports pourrait remédier aux problèmes d'infrastructure et aux coûts afférents. Par exemple, grâce à des crédits d'impôt à l'investissement favorisant les technologies de réduction des coûts, les intervenants de la chaîne d'approvisionnement pourraient gagner en efficacité à moindre prix. Dans le cas des biocarburants, par exemple, une fibre peut produire de la chaleur qui pourrait servir à sécher le grain.

Les partenariats public-privé doivent conserver une certaine transparence, et tout intervenant de la chaîne d'approvisionnement devrait connaître les programmes offerts. Il arrive que l'innovation, le financement ou l'investissement semble favoriser d'autres régions du pays, comme c'est le cas dans la sélection des plantes, dont la région a certainement besoin.

Merci.

• (0900)

Le président: Y a-t-il des questions?

Allez-y, madame Raynault.

[Français]

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

Merci à tous les témoins d'être avec nous ce matin.

Ma question s'adresse à M. Otto, mais chacun d'entre vous peut y répondre.

En matière d'inspection à l'arrivée et de pesée à l'arrivée, la Commission canadienne des grains fournit des expertises impartiales concernant les questions qui revêtent une importance financière pour les producteurs et les exploitants de silos. Selon vous, la privatisation accrue de ces services et la sous-traitance à des tiers pourraient-elles avoir un effet pervers sur les entrepreneurs qui pourraient être tentés de prendre une décision au profit d'un seul parti? Y a-t-il un risque d'aliénation morale?

[Traduction]

M. Brian Otto: Non, je ne vois pas de risque à cet égard.

La Western Barley Growers Association est d'avis que, pour assurer l'efficacité du marché commercial et pour diminuer les coûts, ce genre de décision doit incomber aux parties signataires du contrat, à savoir l'acheteur et le vendeur.

Disons, par exemple, que je réalise une vente auprès d'un client et que nous convenons ensemble de la nature du produit et de ses particularités. Il ne devrait pas y avoir de problème, pour autant que je fournisse à l'acheteur le produit qu'il recherche, et que lui accepte la procédure d'inspection que nous suivrons, que nous fassions appel à la Commission canadienne des grains ou à SGS Canada. Les deux parties doivent accepter que toute découverte sera valable. Cette démarche ne me semble pas du tout risquée. La décision devrait donc incomber à ceux qui signent le contrat. Voilà ce que nous voulons dire.

Ai-je bien répondu à votre question?

• (0905)

[Français]

Mme Francine Raynault: Oui.

Nos témoins qui participent par vidéoconférence auraient-ils quelque chose à ajouter en réponse à la question que j'ai posée?

[Traduction]

M. Michael Delaney (membre, Atlantic Grains Council): À mon avis, on ne peut pas douter de l'impartialité de la Commission canadienne des grains. Tout comme M. Otto, nous croyons qu'il vaut mieux laisser l'acheteur et le vendeur s'entendre sur les termes du contrat. En cas de conflit, le rôle de la commission est d'assurer l'impartialité et d'apporter un savoir-faire concernant les normes céréalières.

Merci.

[Français]

Mme Francine Raynault: Ma question s'adresse à M. Campbell.

Un peu plus tôt, lors de votre exposé, vous avez mentionné qu'il y avait un manque d'infrastructures et que vous transportiez vos grains par camion.

Que pourrait faire le gouvernement pour aider les producteurs de votre région?

[Traduction]

M. Neil Campbell: Selon le marché, si notre destination était Terre-Neuve, évidemment, il y aurait un port pour charger les navires et traverser. C'est long de se rendre à Sydney en camion, pour ensuite faire la traversée de 15 heures en bateau. Les coûts de l'agriculteur s'en trouvent décuplés. Le marché là-bas est assez grand.

Nous n'avons pas vraiment d'usines de transformation dans les Maritimes. Nous transbordons des navires à Halifax. L'autre marché situé le plus près de nous pour le soja et le maïs, disons, c'est le Québec, et cela représente une déduction directe de 2 \$ le boisseau du prix des agriculteurs.

[Français]

Mme Francine Raynault: Vous dites qu'il n'y a pas d'usines de transformation, mais avez-vous des projets pour en obtenir? Avez-vous besoin d'une aide gouvernementale?

[Traduction]

M. Neil Campbell: Des études ont été faites. Il faudrait en mener d'autres pour évaluer la viabilité d'un port à l'Île-du-Prince-Édouard et l'accès au monde que cela nous donnerait comparativement au camionnage à plus grande distance. Il n'y a rien de concret à l'heure actuelle.

[Français]

Mme Francine Raynault: Me reste-t-il du temps, monsieur le président?

[Traduction]

Le président: Il vous reste 30 secondes.

[Français]

Mme Francine Raynault: Un peu plus tôt, vous avez parlé de recherche et d'innovation. Pourriez-vous en dire plus sur ce sujet, s'il vous plaît?

[Traduction]

M. Michael Delaney: J'ai une brève observation à faire au sujet du transport.

Comme Neil l'a dit, la ville de Summerside a mené une étude exhaustive l'an dernier dans le but de dresser un plan d'infrastructure pour les ports. Elle n'a trouvé aucune solution pour l'industrie céréalière. Le port est là, mais il semble impossible d'installer de l'infrastructure qui permette de charger les navires rapidement. Cela ne fait qu'augmenter la charge que les camions doivent porter chaque automne.

Autrement dit, la région de l'Atlantique compte nombre de ports, mais elle manque d'infrastructure. Le rôle que le gouvernement du Canada pourrait jouer serait d'aider à mener des études, à soutenir l'infrastructure et à voir les systèmes de manutention utilisés partout dans le monde.

Sur le plan de l'innovation dans le domaine des grains, il semble qu'en ce qui touche la sélection, par exemple, la plupart des manipulations biotechniques et du matériel génétique sont faites par des acteurs du secteur privé, comme les entreprises de semences. L'innovation accomplie au Canada est très impressionnante. Nous n'avons pas trouvé de moyens d'adapter efficacement les résultats au Canada atlantique de façon à ce que les traits et l'agronomie permettent aux cultures de s'épanouir dans les conditions de croissance et le climat maritimes, qui posent des défis uniques sur les plans de la sécheresse et du rendement des cultures.

Le transfert de technologie et l'agronomie relativement à la biotechnologie et à l'amélioration des cultures, domaines qui ont tendance à être explorés là où les ventes de semences sont les plus grandes, sont les secteurs qui présentent des lacunes au Canada atlantique.

• (0910)

Le président: Monsieur Zimmer.

M. Bob Zimmer (Prince George—Peace River, PCC): Merci à tous de votre présence.

Comme la plupart d'entre vous le savent, nous produisons beaucoup de grains et de canola dans le nord-est de la Colombie-Britannique. La majorité des gens pensent que les Prairies s'arrêtent à la frontière de l'Alberta, mais elles s'étendent en fait jusqu'à ma circonscription; c'est donc tout à fait faux. Voilà pour ma publicité.

Brian, avant que les agriculteurs de l'Ouest du Canada jouissent du libre choix en matière de commercialisation, il y avait beaucoup d'inquiétude et de préoccupations. Quels résultats ce changement a-t-il donnés pour votre organisme, et quelles ont été les conséquences du libre choix pour vos agriculteurs?

M. Brian Otto: Comme vous le savez, la Western Barley Growers Association a travaillé longtemps et fort à libérer l'orge de l'ancien monopole. Nous devons remercier le gouvernement d'avoir tenu sa promesse; grâce à lui, depuis le 1^{er} août, nous faisons des affaires dans un marché vraiment commercial.

Comment vont les choses? Je peux vous dire qu'en ce moment, le secteur déborde d'énergie. Tous vous diront que le fait d'enfin pouvoir vendre leurs grains, de savoir pour quoi ils sont payés et de pouvoir choisir quand ils veulent vendre leur permet d'organiser leurs activités de commercialisation et de ventes en fonction des besoins de leur exploitation agricole.

Les choses ne se passent plus comme avant, quand nous étions considérés en bloc et nous recevions toute somme au moment de la livraison et un peu plus par la suite. C'est beaucoup plus facile pour un agriculteur de diriger son entreprise quand il sait combien il reçoit pour son produit au moment de la livraison. Dans mon cas et dans celui de nombre des agriculteurs qui m'entourent, nous savons combien nous touchons quand nous livrons nos grains.

Je pense que c'est la première fois depuis le début de ma carrière d'agriculteur qu'un système de manutention fonctionne aussi efficacement que ce que nous avons vu jusqu'à maintenant cette année. J'ai été en mesure de respecter mes engagements auprès du silo. J'ai signé des ententes de prix le printemps dernier. Je savais quand je voulais livrer mon produit et j'ai pu le livrer au silo. Les silos acheminent les céréales; elles ne restent pas là. Quand vous passez les silos en route vers Lethbridge, vous voyez de longues files de trains qui attendent d'être chargés. Les silos n'acceptent pas de grains avant qu'un wagon soit à la porte, prêt à être chargé.

Le système est très efficace. Je n'ai certainement aucune plainte au sujet des chemins de fer: ils semblent tout acheminer efficacement. Aussi, je n'ai constaté aucune congestion dans les ports. Le système fonctionne bien.

M. Bob Zimmer: J'ai une autre question pour Brian. J'espère m'adresser aux témoins de l'Atlantique dans un instant.

Quels sont des points positifs et des défis précis de la chaîne d'approvisionnement, et pour votre organisation? Les témoins de l'Atlantique peuvent aussi répondre.

Pouvez-vous nous parler de cela? Nous travaillons à la chaîne d'approvisionnement.

M. Brian Otto: Vous parlez de l'industrie de l'orge?

M. Bob Zimmer: Oui.

M. Brian Otto: Je pense que j'ai déjà mentionné les défis que l'industrie de l'orge affronte en ce moment. À mon avis, la détermination des prix prendra beaucoup d'importance. Dans le cadre du nouveau système commercial, il nous faut de bons mécanismes de détermination des prix pour établir la valeur de nos cultures. Par conséquent, nous devons suivre la production. Ce serait avantageux de pouvoir suivre les ventes afin de connaître les prix.

La grande difficulté que je vois pour l'industrie de l'orge, c'est l'utilisation de Winnipeg... du contrat d'ICE Futures. Il ne semble pas susciter beaucoup d'intérêt; pourtant, c'est un très bon mécanisme de risque et de détermination des prix pour l'industrie de l'orge.

Jusqu'à maintenant, ce contrat n'a certainement pas suscité beaucoup d'intérêt. Je pense qu'il est très important. Évidemment, l'industrie du blé à Chicago, Minneapolis et le Kansas, mais c'est un défi pour l'industrie de l'orge.

• (0915)

M. Bob Zimmer: Et les témoins de l'Atlantique? Pouvez-vous parler de points positifs de la chaîne d'approvisionnement et de défis qu'elle pose dans l'Est?

M. Neil Campbell: Un des points positifs, évidemment, c'est que l'expansion importante des champs de soja dans les Maritimes soulève beaucoup l'intérêt des grandes entreprises privées, du jamais vu pour nous. Nous envoyons notre soja au grand silo du port d'Halifax, et les navires Panamax viennent y compléter leur cargaison. Pour nous, il s'agit d'une grande quantité de soja. Pour les autres, c'est peu, mais cette culture est très importante pour notre économie. C'est certainement là un des points positifs.

Il y a d'autres possibilités excitantes pour le transport des marchandises dans l'Est. Nous avons des relations assez étroites avec nos marchés des Caraïbes et de l'Europe.

Parmi les défis, il y a évidemment le tarif marchandises, le coût du transport terrestre de l'île jusqu'à Halifax, et le manque éventuel de camions, comme tous les camions sont utilisés en même temps. Si le mouvement du soja vers Halifax ralentit, les agriculteurs ne peuvent pas moissonner, ce qui n'est jamais avantageux pour un agriculteur.

Le président: Monsieur Valeriote.

M. Frank Valeriote (Guelph, Lib.): Merci, messieurs, d'être ici ce matin.

Neil, vous avez mentionné la valeur ajoutée du secteur manufacturier. Beaucoup de témoins ont parlé du manque d'investissement, quoiqu'il y a des exemples de valeur ajoutée, comme les tritrateurs de canola, les minoteries, etc. Le manque d'investissement dans l'industrie à valeur ajoutée, surtout dans l'Est — vous l'avez mentionné —, m'a toujours intéressé. Vous avez parlé d'un manque d'infrastructures portuaires et d'autres raisons.

Pour moi, la valeur ajoutée est très importante, en ce qui touche non seulement la création d'emplois, mais aussi d'autres avantages, comme les biocombustibles et les aliments pour animaux. À votre avis, pourquoi ne développe-t-on pas davantage l'industrie à valeur ajoutée dans les provinces de l'Atlantique? Quelles mesures d'appui pourraient être prises?

M. Neil Campbell: Dans le passé, une grande partie de nos grains et de nos oléagineux servaient aux productions animales. Cela a beaucoup changé dans les quatre ou cinq dernières années. Les grandes sociétés ont maintenant plus de possibilités de venir ici, d'acheter nos produits et de les expédier partout dans le monde. Par conséquent, je pense que les investissements augmenteront.

La grande minoterie située à Halifax constitue un bon exemple de valeur ajoutée, mais il en faut certainement plus. Notre volume, notre taille et la rentabilité pour les entreprises sont probablement les facteurs les plus dissuasifs. Le coût des investissements est élevé, mais nombre de nos cultures peuvent être utilisées à l'échelle locale.

Avez-vous quelque chose à ajouter, Allen?

M. Allan Ling: J'ajouterais que l'Île-du-Prince-Édouard est entrée sur le marché japonais. Il y a beaucoup d'intérêt là-bas. Nous aimerions voir de la valeur ajoutée sur ce plan.

Nous avons essayé de cultiver le sarrasin. La récolte sera envoyée au Japon. Plutôt que d'expédier le produit brut, il faudrait pouvoir le transformer dans une minoterie à l'Île-du-Prince-Édouard ou dans les Maritimes. Ainsi, nous enverrions le produit fini. Pour ce qui est de savoir si la culture réussira, nous en sommes seulement à la deuxième année. C'est prometteur.

Une autre chose que nous faisons, c'est qu'environ 20 p. 100 de notre soja est cultivé pour le marché japonais par une entreprise de l'Ontario qui a investi dans une usine de l'est de l'Île-du-Prince-Édouard. Or, encore une fois, la culture transformée doit être envoyée au port d'Halifax. Cela ne met pas beaucoup de pression durant la saison des récoltes parce que le grain est transformé toute l'année, ce qui aide un peu.

M. Frank Valeriote: Merci, monsieur Ling.

Je veux poser une question à M. Otto. Vous pourrez répondre à ma question précédente après, s'il me reste du temps.

Vous avez parlé du risque que les gens qui exportent ne soient pas payés. Avez-vous une solution à proposer, comme une forme de cautionnement ou d'assurance, grâce à laquelle les agriculteurs seraient certains d'être payés lorsqu'ils exportent leurs produits?

• (0920)

M. Brian Otto: La Western Barley Growers Association a mis au point une solution. Nous avons travaillé à ce qu'on appelle un projet de centre d'échanges. Nous nous sommes concentrés sur cette idée. Ce mécanisme lie à la fois le vendeur et l'acheteur. L'acheteur s'engage à prendre le produit et à le payer, et le vendeur a aussi une obligation.

Les deux parties doivent verser une somme à la signature du contrat pour garantir le paiement et la livraison du produit, afin que le contrat soit exécuté. Nous avons mis ce concept sur pied il y a environ quatre ans et nous l'avons présenté à l'industrie. À ce point-ci, il n'a pas suscité d'intérêt...

M. Frank Valeriote: Comment le paiement est-il garanti? S'agit-il d'une caution — si vous n'êtes pas payé, c'est la société de cautionnement qui vous dédommage — ou d'une assurance?

M. Brian Otto: Non, l'argent est versé au départ.

M. Frank Valeriote: Je vois. Très bien.

M. Brian Otto: Tout est en place pour exécuter le contrat, qui est donc réalisé.

M. Frank Valeriote: D'accord.

Pouvez-vous parler de l'industrie à valeur ajoutée dans l'Ouest? Je sais que l'Alliance Grain Traders, je crois, n'a pas respecté les engagements qu'elle a pris au moment de la transition de la Commission du blé. Je sais aussi que du canola supplémentaire est trituré. Pouvez-vous nous donner d'autres exemples d'entraves au développement de l'industrie à valeur ajoutée dans l'Ouest?

M. Brian Otto: Je ne dirais pas que le projet de l'alliance est tombé à l'eau. Je pense qu'il a été suspendu en raison des conditions économiques et du marché. C'est un déterminant important par rapport à la transformation à valeur ajoutée.

En ce qui concerne l'industrie de l'orge, bien sûr, Rahr Malting a rempli son engagement. J'ai vu des photos de l'entrepôt — il est presque terminé — que la société espère utiliser pour entreposer le grain nécessaire à ses activités pour l'année sur les lieux au moment de la récolte, dans la mesure du possible. Cela contribuera certainement à ajouter de la valeur à l'industrie du malt. Je pense que la transition vers un milieu davantage axé sur la commercialisation a encouragé la société à faire cet investissement.

Je dirais que les obstacles à la valeur ajoutée, surtout dans l'industrie de l'orge... Bien sûr, nous avons une très, très grande industrie de l'alimentation animale, ce que je considère comme une valeur ajoutée. Je crois que sa croissance a atteint son sommet. L'industrie de l'alimentation animale doit certainement faire face à des défis qu'elle ne connaissait pas il y a 10 ans.

Le président: Je dois vous interrompre. Le temps de parole du député est écoulé.

Monsieur Payne.

M. LaVar Payne (Medicine Hat, PCC): Merci, monsieur le président. Merci, messieurs, d'être ici aujourd'hui et de témoigner par vidéoconférence.

Je viens du sud-est de l'Alberta. Nous cultivons bon nombre de produits agricoles différents. Je pense que certains de nos produits sont très bons, si on les compare à ceux de la Colombie-Britannique.

Des voix: Oh, oh!

M. LaVar Payne: Je ne pouvais pas m'empêcher de le souligner...

Une voix: Vous êtes incorrigible.

M. LaVar Payne: Incorrigible; vous avez raison.

Monsieur Otto, je vais évoquer deux questions.

Vous avez parlé du système ferroviaire et de son efficacité présentement. Il y a deux ou trois ans, tout ce que les agriculteurs me disaient, c'est que les trains n'expédiaient pas leurs produits. Avez-vous constaté des changements, ou s'agit-il simplement des nouvelles occasions commerciales?

M. Brian Otto: Surtout concernant les céréales, les entreprises de stockage prennent des engagements concernant les exportations, selon ce que nous avons constaté. Elles doivent préparer les céréales pour l'exportation et travaillent avec les compagnies ferroviaires, qui voient d'après moi une occasion de transporter les céréales de façon plus efficace. Le marché actuel prévoit des livraisons ciblées. Autrement dit, l'orge, le blé dur ou le blé de printemps que je livre à l'exploitant de silos a déjà une destination. Les céréales sont chargées sur un cargo ou sont envoyées dans une minoterie au Canada ou aux États-Unis.

Dans le nouveau système, les exploitants de silos qui font beaucoup de ventes peuvent organiser les livraisons et les expéditions pour répondre à leurs besoins. Les compagnies ferroviaires peuvent fonctionner de façon plus efficace, parce que les céréales au terminal ne viennent pas de partout. Ce n'est pas un secret qu'une série de wagons pouvaient aller à des terminaux d'exportation différents et contenir des céréales diverses. De nos jours, les livraisons fondées sur les exportations améliorent l'efficacité des installations de transport et de manutention des grains.

• (0925)

M. LaVar Payne: Excellent.

Vous avez aussi parlé des ententes de service avec les compagnies ferroviaires. Comment ces ententes fonctionnent-elles pour votre industrie? Par exemple, la Western Barley Growers Association a-t-elle signé une entente avec les compagnies ferroviaires? Comment ces ententes fonctionnent-elles de votre point de vue?

M. Brian Otto: La Western Barley Growers Association n'est rien d'autre qu'un groupe de réflexion, formé de producteurs et d'agriculteurs de l'industrie.

Toute entente de service entre les expéditeurs et les compagnies ferroviaires représente une occasion de collaboration. Mais il faut être en mesure de régler les différents dans l'intérêt supérieur non seulement de l'industrie, mais des deux parties. Nous avons besoin d'un mécanisme à cette fin. Nous avons constaté un grand malaise dans l'industrie, parce que très honnêtement, la résolution des différents est impossible à l'heure actuelle.

Bien des gens jettent le blâme sur les autres, mais je n'aime pas le faire, parce qu'on finit par être blâmé soi-même.

Je pense qu'il est de loin préférable pour l'industrie qu'un mécanisme permette de discuter et de régler les différents.

M. LaVar Payne: Merci.

Merci aux messieurs qui représentent le Conseil des grains de l'Atlantique.

Je ne me souviens plus si c'est M. Ling ou M. Campbell qui a parlé de l'importance pour vous du marché soumis à la gestion des approvisionnements. Pouvez-vous préciser un peu votre point de vue là-dessus?

M. Allan Ling: Le prix des bovins de boucherie a diminué dans les Maritimes, mais aussi partout au Canada. Je crois que la baisse a commencé durant la crise de l'ESB. Le prix n'est jamais remonté au niveau précédant la crise de 2003.

À l'époque, les Maritimes produisaient beaucoup de porc. Je pense qu'il reste environ 18 ou 20 producteurs à l'Île-du-Prince-Édouard. Le déclin très important de l'industrie de la viande dans les Maritimes nous a obligés à chercher d'autres marchés.

La gestion des approvisionnements, qui est protégée, est demeurée plutôt stable. La volaille et les produits laitiers restent des industries fortes. C'est pourquoi nous travaillons dans ce marché très sécuritaire en ce moment. Le Conseil des grains de l'Atlantique soutient le système de gestion des approvisionnements concernant les céréales et les oléagineux dans les Maritimes.

Depuis le déclin de l'industrie de la viande rouge, les cultures d'oléagineux ont beaucoup augmenté à l'Île-du-Prince-Édouard, surtout le soya et le canola. Le système de gestion de l'offre ne concernerait pas ce marché ici dans les Maritimes. C'est pourquoi nous sommes en mesure d'exporter nos produits.

Je pense que j'ai répondu à votre question.

Le président: Merci.

Monsieur Allen.

M. Malcolm Allen (Welland, NPD): Merci, monsieur le président. Merci aux témoins de leur présence.

Monsieur Otto, c'est clair que vous préférez le système commercial qui est présentement mis en oeuvre, dans lequel l'acheteur et le vendeur concluent une entente. Mais vous avez dit qu'une telle entente présente des difficultés, comme la traçabilité du grain pour connaître le moment de l'envoi, le producteur, la destination, etc., n'est-ce pas?

Qui selon vous doit jouer un rôle pour vous permettre de connaître l'information et les marchandises expédiées et d'établir les prix, en tant que vendeur?

M. Brian Otto: Je pense que la Commission canadienne des grains, qui s'implique déjà dans l'industrie, doit suivre les expéditions.

Je répète qu'un organisme doit suivre la destination et la nature des produits chargés sur les navires qui accostent ici. Nous devons savoir pourquoi les navires sont amarrés au port.

Le pays et l'industrie peuvent subir le contrecoup du manque d'efficacité des expéditions de céréales. Je dirais que la Commission canadienne des grains doit jouer un certain rôle de suivi.

● (0930)

M. Malcolm Allen: Concernant l'inspection à l'arrivage, vous avez dit que c'est une entente commerciale. Vous voulez qu'il en soit ainsi pour que le vendeur et l'acheteur puissent s'entendre sur

l'organisation qui va peser les marchandises et vérifier la qualité. Êtes-vous favorables à ce que la Commission canadienne des grains participe aux ententes et constitue une autre option, par rapport à SGS? Êtes-vous prêts à considérer la commission comme une autre organisation avec laquelle vous pourriez faire des affaires dans le cadre d'une entente commerciale?

M. Brian Otto: Je ne voulais pas dire dans mon exposé que la Commission canadienne des grains n'est pas une option. Le vendeur et l'acheteur peuvent demander à la commission de réaliser les inspections pour établir la qualité et répondre à d'autres critères des marchés. Mais d'après nous, la commission ne doit pas être la seule option. Il faut permettre au marché de choisir qui va procéder à l'inspection.

M. Malcolm Allen: C'est ce que vous aviez expliqué. Je le comprends, monsieur Otto.

Si je vous ai posé la question pour connaître le point de vue de l'industrie, c'est que la commission a indiqué qu'elle ne veut pas être une autre option sur le marché. Autrement dit, la commission se retire et ne veut pas constituer une option pour vos ententes commerciales.

Je me demande simplement si la commission représente pour vous une option concernant les ententes commerciales. Rien ne vous forcerait à faire des affaires avec la CGC — ce n'est pas une obligation aux termes de la nouvelle loi —, mais la concurrence s'affaiblit bien sûr s'il y a moins d'options pour conclure des ententes commerciales. Si les deux ou trois entités fusionnent, il n'y a plus de concurrence en ce qui a trait à ces ententes.

Je me demande si cette possibilité vous convient. Concernant les ententes commerciales, la commission deviendrait simplement un fournisseur de services auquel vous pourriez faire appel, si vous ne passiez pas une entente avec une autre organisation.

M. Brian Otto: Cette possibilité ne nous pose aucun problème.

M. Malcolm Allen: D'accord. Merci.

M. Brian Otto: Nous verrions cette option comme faisant partie du système commercial.

M. Malcolm Allen: D'accord.

Je m'adresse maintenant aux témoins de l'Île-du-Prince-Édouard. Vous avez parlé du soya, et je veux en savoir plus. Vous avez dit qu'une entreprise ontarienne cultive du soya dans l'Est pour le vendre au Japon. J'ai toujours des difficultés concernant la géographie, mais on dirait que c'est une grande distance.

Pouvez-vous m'aider à comprendre ce que le soya a d'unique qui permettrait d'accéder au marché japonais?

M. Allan Ling: Un agriculteur très intéressé a fait des recherches en Ontario et a rencontré Dave Hendrick, tout près d'Ottawa. Leurs entreprises voulaient prendre de l'expansion.

PRO Seeds et l'autre entreprise sont maintenant fusionnées et s'appellent Sevita International. Leurs terres à l'Île-du-Prince-Édouard sont passées de presque rien il y a cinq ou six ans à environ 10 000 acres aujourd'hui. C'est beaucoup pour les Maritimes.

En tant que leaders de l'industrie agricole, nous nous intéressons toujours à la valeur ajoutée et aux nouveaux marchés. Le Japon constitue un excellent exemple. L'inconvénient, c'est qu'en raison de nos conditions de culture différentes de celles de l'Ontario, nous avons du mal à cultiver les bonnes variétés. Le marché japonais est beaucoup plus difficile à satisfaire par rapport à la PEI Grain Elevators Corporation, car le séchage du soya ne doit pas se faire à une température aussi élevée qu'à l'habitude. C'est une des difficultés, comme le temps pluvieux qui est très souvent notre lot.

Nous devons donc effectuer de la recherche. C'est aussi très important pour le secteur des céréales et des oléagineux, pas seulement pour le soya. Nous avons parlé du blé et de Dover Mills, à Halifax. À cause de nos étés très souvent pluvieux, le fusarium nous cause des problèmes, qui ont déjà été évoqués au comité. C'est encore une question de recherche. Nous avons besoin de variétés nouvelles et supérieures, non seulement dans l'industrie du soya, mais aussi dans celles de l'orge, du blé, etc.

J'espère que j'ai répondu à votre question.

● (0935)

Le président: Merci.

Monsieur Richards.

M. Blake Richards (Wild Rose, PCC): Merci.

La plupart de mes questions s'adressent aux témoins de l'Atlantique, mais je vais commencer par M. Otto.

Pouvez-vous nous parler un peu de certaines mesures que l'industrie de l'orge a prises ces dernières années pour accroître l'accès, diversifier les marchés et donner une valeur ajoutée aux produits? Pouvez-vous également nous en dire un peu plus sur le rôle que peut jouer le gouvernement fédéral? Que pensez-vous de l'évolution de la question ces dernières années, et quels rôles le gouvernement fédéral et l'industrie devront-ils jouer pour améliorer l'accès, diversifier les marchés et donner une valeur ajoutée aux produits?

M. Brian Otto: La question comprend plusieurs volets.

M. Blake Richards: En effet.

M. Brian Otto: Concernant le rôle du gouvernement, c'est très important d'établir des partenariats avec nos clients sur le marché international. Nous travaillons au partenariat transpacifique et à un accord avec l'Europe. C'est très important de conclure des accords commerciaux avec d'autres pays, parce que nous sommes un pays exportateur. Surtout dans la région où je vis, nous dépendons des marchés d'exportation pour bon nombre de nos produits.

Le gouvernement doit favoriser notre visibilité. Les accords commerciaux sont très importants pour notre industrie.

M. Blake Richards: En général, êtes-vous satisfaits de notre travail en vue d'ouvrir des marchés pour vos produits?

M. Brian Otto: Nous sommes très satisfaits.

M. Blake Richards: Merci.

M. Brian Otto: Je veux parler un peu de l'amélioration de l'industrie de l'orge que vous avez mentionnée.

Dans l'ancien système de monopole, l'industrie de l'orge n'était pas très bien représentée. Pour se pencher brièvement sur... Je vais le dire de façon très simple et très succincte.

Le prix de l'orge au pays était influencé par les prix que relevait la Commission canadienne du blé. Dans l'Ouest, nous n'avions pas l'heure juste concernant les prix de l'orge. De nos jours, compte tenu de l'élimination de la commission, les agriculteurs savent bel et bien à quoi s'en tenir pour ce qui est des prix de l'orge sur le marché international. Il nous semblait que l'industrie fourragère était toujours protégée par le prix sur le marché intérieur, par rapport aux véritables prix sur les marchés internationaux.

Je ne dis pas que les prix internationaux étaient toujours plus élevés que le prix intérieur, mais ils étaient parfois beaucoup plus élevés et ne reflétaient pas le prix intérieur. Le marché vraiment concurrentiel tient compte de tous les prix. C'est ce dont les producteurs ont besoin. Le système transparent de fixation des prix leur permet de prendre de meilleures décisions en ce qui a trait à leurs exploitations agricoles.

M. Blake Richards: Je pense que la valeur ajoutée est bien sûr un facteur important pour garantir la prospérité à venir de l'agriculture. À votre avis, le marché ouvert que nous avons créé par l'élimination du monopole et par la liberté accordée aux cultivateurs d'orge de vendre où et comme bon leur semble va-t-il donner lieu à des occasions à valeur ajoutée?

● (0940)

M. Brian Otto: Je suis convaincu que cela nous ouvrira des marchés à valeur ajoutée. L'industrie brassicole a raté quelques belles occasions au cours des 10 dernières années. Deux malteries qu'on envisageait de construire dans l'Ouest ont finalement été construites ailleurs. On s'interroge sur les raisons, mais ce sont bel et bien des occasions ratées.

Je vois quelques portes qui pourraient s'ouvrir pour l'industrie aujourd'hui. Je pense, premièrement, aux bienfaits pour la santé qu'on attribue à l'orge. Comme nous vivons dans une société qui est soucieuse de bien manger et de réduire son taux de cholestérol, il y a certainement des occasions à saisir de ce côté. Réussirons-nous à ouvrir des marchés à valeur ajoutée? Cela reste à voir. Les possibilités sont là, tout de même.

Il y a aussi la possibilité de stimuler la production. On sait que la production a souffert considérablement au cours des dernières années en raison des circonstances entourant le marché et la commercialisation. Cette année, par contre, la surface d'orge cultivée a augmenté. Ce qui compte, c'est le rendement net d'une culture, bien sûr, et l'orge fait face à une concurrence féroce dans l'Ouest. Il y a donc des défis à relever de ce côté.

Je crois que nous avons maintenant un bon environnement pour attirer les investissements. S'agira-t-il de marchés à valeur ajoutée? Je pense qu'avec le temps ce sera le cas.

M. Blake Richards: Excellent. Merci.

Le président: Je dois vous arrêter.

M. Blake Richards: Zut, alors. J'avais tout un tas de questions à poser aux gens de l'Atlantique, monsieur le président.

Le président: J'en suis certain.

M. Blake Richards: D'accord. Merci.

Le président: Nous allons faire une pause pendant que nos nouveaux témoins s'installent.

Merci de votre présence aujourd'hui et de vos commentaires. Merci beaucoup.

Nous allons faire une pause de deux minutes.

• (0940)

(Pause)

• (0945)

Le président: Nous reprenons. Bienvenue à cette deuxième partie de la réunion.

Nous accueillons Gordon Harrison, président de la Canadian National Millers Association, ainsi que Philip de Kemp, président de la Malting Industry Association of Canada.

Bienvenue. Vous connaissez sans doute bien la routine. Vous présentez votre exposé, puis nous passons aux questions.

Allez-y.

M. Philip de Kemp (président, Malting Industry Association of Canada): Bonjour, monsieur le président, ainsi que mesdames et messieurs les membres du comité.

Je vais tout d'abord vous donner un bref aperçu de qui nous sommes et de ce que nous faisons, afin de situer, pour ceux qui nous connaissent moins bien, le rôle de l'industrie brassicole dans l'économie et auprès des agriculteurs. Je vais aussi vous donner un aperçu historique de l'évolution de notre industrie et vous expliquer pourquoi, à notre avis, tous nos partenaires dans la chaîne de valeur, en particulier les brasseurs et surtout les producteurs d'orge de brasserie de l'Ouest du Canada, sont tributaires de sa prospérité future.

L'industrie brassicole au Canada est formée de quatre entreprises: la Canada Maltage Compagnie, qui possède des usines à Calgary, Thunder Bay et Montréal; la Prairie Malt Limited, qui est située dans une petite collectivité rurale de la Saskatchewan appelée Biggar, à environ une heure à l'ouest de Saskatoon; la Rahr Malting, qui est située dans une petite collectivité rurale de l'Alberta appelée Alix, au nord-est de Red Deer; et enfin la Malteurop, qui est située à Winnipeg.

Le Canada est le deuxième exportateur mondial de malt, devancé seulement par l'Union européenne. Près des deux tiers de notre production à valeur ajoutée sont vendus sur le marché international des exportations, qui est très concurrentiel, et sont destinés aux brasseurs dans plus de 20 pays. Nous sommes le principal acheteur

de l'orge de brasserie produite au Canada. Nous en avons acheté jusqu'ici environ 1,1 million de tonnes métriques par année aux agriculteurs par l'entremise de la CCB.

Historiquement, l'industrie brassicole achète près de 60 p. 100 de l'orge de brasserie produite par les agriculteurs chaque année. À l'heure actuelle, entre 70 et 75 p. 100 environ de l'orge cultivée dans l'Ouest du Canada sont des variétés d'orge de brasserie, dont les paramètres de sélection et de qualité varient grandement en fonction des conditions météorologiques saisonnières.

L'orge de brasserie est une culture spéciale très rentable pour les agriculteurs canadiens. C'est celle qui leur offre habituellement le meilleur rendement net par acre. Entre 1985 et 1995, l'industrie brassicole a investi plus de 300 millions de dollars pour construire deux nouvelles usines et accroître la capacité de plusieurs autres. Nos exportations sont passées de 40 000 tonnes en 1985 à près de 600 000 tonnes en 1995, soit 10 ans plus tard.

Aujourd'hui, l'industrie achète chaque année de l'orge de brasserie aux agriculteurs pour une valeur de plus de 350 millions de dollars. Elle transforme ensuite l'orge en malt, un produit à valeur ajoutée, dont la vente aux brasseurs, tant au pays qu'à l'étranger, totalise plus de 600 millions de dollars par année.

Sur la scène internationale, nous sommes réputés pour la qualité de nos produits et notre service à la clientèle. Notre réputation repose sur ces éléments, et nous veillons à ce que nos clients profitent d'un approvisionnement garanti, un élément très important dans nos relations d'affaires.

Aujourd'hui, nous voulons vous parler brièvement des initiatives fédérales qui nous ont aidés à fonctionner de manière plus responsable et plus efficace sur les marchés internationaux, ainsi que de celles qui sont nécessaires maintenant pour faire avancer les priorités et le programme du Canada en matière de commerce international. Je vais en profiter aussi pour rappeler aux décideurs quelques principes importants qu'ils ne doivent pas oublier, ainsi que les conséquences qui en découlent pour toutes les industries qui dépendent des exportations.

Enfin, nous aimerions aussi attirer votre attention sur un point qui fera sans doute l'unanimité dans l'industrie de l'orge au cours des années à venir et qui nécessitera la participation du gouvernement.

Au pays, l'élimination du monopole de la CCB a donné lieu à trois grands avantages pour le marché de l'orge, pour notre industrie et pour la grande majorité des producteurs d'orge avec lesquels nous avons une relation commerciale de longue date, soit la transparence des prix du marché au quotidien, une meilleure réponse aux besoins des marchés internationaux, et un environnement commercial ouvert et prévisible — il n'y a donc plus de surprises et plus de changements des règles du jeu en cours de route, si on peut dire.

Il s'agit d'un premier pas dans la bonne direction qui sera suivi d'autres, nous l'espérons, pour fournir à tous nos partenaires les outils et les conditions économiques nécessaires pour assurer la croissance et la prospérité de l'industrie de l'orge.

Nous savons tous que le Canada est un pays commerçant. Notre prospérité économique repose donc sur notre capacité à produire, fabriquer et vendre nos produits partout dans le monde. Le gouvernement doit donc veiller soigneusement à ce que les produits que nous exportons ne soient pas désavantagés par rapport à ceux de nos compétiteurs, notamment l'Union européenne, les États-Unis et l'Australie, afin d'assurer la croissance de ce marché et la prospérité de notre pays.

● (0950)

Il faut continuer à conclure des accords de partenariat économique et à établir des règles commerciales équitables avec de nombreux pays. Il faut conclure un accord avec la Corée. Il faut conclure un accord de partenariat significatif avec le Japon. Il faut mettre en place un accord commercial équitable et transparent dans le cadre du partenariat transpacifique. Il faut aussi diversifier nos intérêts commerciaux et négocier des accords avec d'autres pays de l'Asie, de l'Amérique du Sud et de l'Afrique, en particulier la Chine, la Malaisie, la Thaïlande, Singapour, le Vietnam, le Brésil et l'Afrique du Sud.

Bref, comme les négociations multilatérales menées sous l'égide de l'OMC au cours des quelque 10 dernières années n'ont pas abouti, il faut s'employer résolument à élargir nos accords bilatéraux importants afin d'accroître la valeur ajoutée pour notre industrie.

Certains de nos compétiteurs les plus importants dans le secteur de l'exportation, en particulier l'Australie, les États-Unis et l'Union européenne, se sont employés activement et avec succès à conclure des accords bilatéraux dans des marchés très importants comme la Corée, la Thaïlande et d'autres pays de la côte du Pacifique. Ces accords préférentiels nuiront à notre capacité de demeurer concurrentiels à l'avenir. Dans l'industrie brassicole, où les marges ne cessent de se rétrécir, tout désavantage concurrentiel met notre industrie en danger.

J'ai parlé précédemment des conséquences et de la nécessité d'être conscients de leur importance et de leurs répercussions. Nous aimerions aujourd'hui simplement vous souligner l'importance pour nous de tenir nos engagements dans nos marchés d'exportation de manière sûre et efficace. Les conflits de travail qui nous empêchent d'exporter nos produits nuisent considérablement à notre réputation de fournisseurs fiables et toujours à temps et entraînent des conséquences et des pertes économiques importantes pour tous les intervenants dans la chaîne de valeur ajoutée de l'industrie de l'orge qui sont tributaires de la mise en marché de nos produits. L'industrie doit pouvoir compter sur un service ferroviaire sûr et fiable pour acheminer ses produits sur ses marchés d'exportation.

Enfin, du point de vue des initiatives nationales, je suis convaincu que l'on assistera, à tout le moins dans le secteur de l'orge, à la création de commissions provinciales et d'un conseil national, qui auront l'objectif commun fondamental ou prioritaire de stimuler activement la recherche et la création de nouvelles variétés en établissant des partenariats multilatéraux tout au long de la chaîne de valeur et en sollicitant un engagement accru des gouvernements fédéral et provinciaux. Les ressources allouées actuellement à la recherche et à la création de nouvelles variétés sont nettement insuffisantes, à notre avis, pour stimuler les investissements commerciaux.

En terminant, rappelons que l'industrie brassicole au Canada et les exportations de malt sont les deux principaux piliers de notre production et de nos exportations dans le secteur de l'orge, en particulier dans l'Ouest. Il faut donc veiller à bien protéger et à

développer la chaîne de valeur de l'industrie dans l'intérêt de tous les intervenants.

Je vous remercie, monsieur le président, ainsi que mesdames et messieurs les membres du comité du temps que vous m'avez accordé aujourd'hui.

● (0955)

Le président: Merci.

Monsieur Harrison, allez-y.

M. Gordon Harrison (président, Canadian National Millers Association): Bonjour. Je tiens tout d'abord à vous remercier de nous avoir invités à discuter de certains aspects de la chaîne d'approvisionnement.

La Canadian National Millers Association est une association industrielle nationale qui représente les minotiers de blé, de seigle et d'avoine, principalement, et d'autres céréales transformées et traitées en petite quantité par nos membres.

Vous avez en main une page, je crois, qui vous a été distribuée. C'est un schéma qui représente la chaîne d'approvisionnement. C'est ainsi que nous concevons la chaîne d'approvisionnement, dont je vais vous parler dans un instant.

Je parlerai principalement aujourd'hui de l'importance du cadre réglementaire et de son incidence tout au long de la chaîne d'approvisionnement, en me concentrant sur le cadre réglementaire canadien, mais comme l'a mentionné Philip au sujet des accords commerciaux et des facteurs commerciaux internationaux, nos membres et les industries clientes de nos membres — les secteurs de la transformation secondaire — sont très touchés par les règlements adoptés par d'autres pays, en particulier la Commission européenne et les États membres de l'Union européenne. J'aborderai aussi cette question.

D'entrée de jeu, j'aimerais mentionner que le comité aurait tout intérêt à consacrer plus de temps à l'étude de l'incidence de la réglementation sur la chaîne d'approvisionnement, car ce que les membres du Conseil des grains du Canada et de la Table ronde sur l'innovation dans le secteur des céréales nous disent, c'est que les règlements qui régissent le secteur de la vente au détail ont des répercussions en amont tout au long de la chaîne d'approvisionnement. Voilà le principal sujet de réflexion que je soumets au comité.

Le schéma vous montre notre conception de la chaîne d'approvisionnement. Nous nous trouvons au beau milieu, comme l'indique le logo de la Canadian National Millers Association. Nous avons en amont les producteurs, les marchands, les manutentionnaires et les services de transport. Nous nous voyons, et c'est ce qu'indique notre charte, comme des transformateurs primaires des grains céréaliers. Nous vendons nos produits à d'autres transformateurs et à des services d'alimentation, et bien sûr, à des détaillants par divers canaux. On a donc un portrait d'ensemble de la chaîne d'approvisionnement, dont l'aboutissement est, bien sûr, le consommateur.

La chaîne d'approvisionnement pour les grains céréaliers est formée de nombreux producteurs. Nous avons environ 325 000 fermes au Canada qui produisent des plantes de grande culture, et 82 000 d'entre elles ont pour principale source de revenus la production céréalière, par opposition à d'autres produits de base. Plus de 100 000 fermes font partie de notre chaîne d'approvisionnement.

Le Canada produit environ 75 millions de tonnes de céréales en tout. L'industrie s'étend d'un océan à l'autre et la production céréalière représente traditionnellement environ 70 p. 100 de la production totale de denrées agricoles. Le blé et l'avoine représentent à eux seuls plus de 30 millions de tonnes.

Pourquoi ces chiffres? Eh bien, c'est pour vous montrer que la production céréalière constitue encore aujourd'hui une source importante de revenus pour les agriculteurs et une activité d'exportation très importante pour les producteurs tout au long de la chaîne d'approvisionnement.

La réglementation de la chaîne d'approvisionnement touche aussi l'infrastructure, qui doit répondre aux normes réglementaires et aux exigences du marché.

Nous disposons de plus de 600 000 cellules de stockage dans les fermes, et d'autres structures d'entreposage également. Nous avons plus de 300 silos de collecte dans l'Ouest. En Ontario, nous avons 264 marchands de grains agréés, 337 silos, 7 silos terminaux et 5 silos de transbordement. Nous avons une flotte de 20 000 wagons-trémis et de 150 000 camions et remorques. Nous effectuons plus de 90 000 livraisons de grains céréaliers à environ 40 minoteries partout au Canada.

Si je vous donne ces chiffres, c'est pour vous montrer à quel point la chaîne d'approvisionnement est complexe, d'autant plus lorsque la réglementation change et que nous essayons de changer nos façons de faire à l'extrémité de la chaîne d'approvisionnement, soit dans le secteur du détail.

Nous avons donc une infrastructure commune pour l'entreposage, la manutention et le transport qui part du puits même de réception.

J'aimerais maintenant aborder le point suivant. Le Canada et les États-Unis étant nos deux principaux marchés, le marché nord-américain, pour les produits de nos compagnies membres et, dans une large mesure, pour les transformateurs — les boulangers, les fabricants de biscuits, de céréales et de pâtisseries —, on constate une divergence dans les règlements de la Loi sur les grains du Canada et ceux de la Loi sur les aliments et drogues aux États-Unis.

• (1000)

Le projet de loi S-11 a retenu beaucoup l'attention — comme il se doit, puisqu'il s'agit d'une mesure législative très importante, que nous avons prônée et appuyée —, mais je crois que ce que beaucoup de gens ont oublié, c'est que notre industrie, l'industrie de la mouture des grains, et les produits issus de notre industrie et vendus à d'autres industries le sont en fait souvent à des industries assujetties à la Loi sur les aliments et drogues et à ses règlements. Ainsi, alors que le

projet de loi progresse de façon harmonieuse et qu'il permettra de faire des progrès, nous nous heurterons constamment aux dispositions de la Loi sur les aliments et drogues.

J'ai préparé un mémoire à l'intention de votre comité, ainsi que du comité du Sénat qui examine le projet de loi S-11, afin de souligner l'importance d'une modification apportée à la Loi sur les aliments et drogues. Je ne m'étendrai pas sur le sujet, mais il est très important de se rappeler que nous sommes assujettis aux règlements de la Loi sur les aliments et drogues. Ces règlements s'appuient sur les règlements internationaux, notamment ceux de l'Union européenne. Ce que l'on se propose de faire au Canada, qui nous touche et touche toute la chaîne d'approvisionnement, ne cadre pas avec ce qui se fait aux États-Unis.

C'est un point très important. Phil vous a parlé de l'importance des accords commerciaux et de l'accès aux marchés. Nous nous éloignons de plus en plus de la réglementation aux États-Unis dans le dossier des substances dans le grain.

J'insiste sur l'importance de mettre en place les bons règlements. C'est le principal message que nous avons livré à Santé Canada et à l'Agence canadienne d'inspection des aliments. Les changements qui sont en cours n'ont rien à voir avec la réglementation de la commercialisation. Les changements qui sont en cours et en préparation sont profonds, et ils touchent la chaîne d'approvisionnement au grand complet. Il ne faut pas rater notre coup, car nous n'aurons pas une deuxième chance.

À mon avis, le comité aurait tout intérêt à examiner plus attentivement certains enjeux et leur importance.

Merci.

Le président: On vient de recevoir l'appel du vote à la Chambre. La coutume veut qu'on interrompe la réunion jusqu'à la tenue du vote.

Les votes auront lieu à 10 h 30. Les membres du comité souhaitent-ils revenir après pour la période de questions?

M. Pierre Lemieux (Glengarry—Prescott—Russell, CPC): Je ne crois pas que nous aurons le temps.

Le président: Nous allons donc remercier nos témoins et nous excuser auprès d'eux pour cette interruption.

Vos propos ont été consignés au compte rendu et je suis convaincu qu'il y aura des questions après la réunion, alors merci.

La séance est levée.

POSTE  MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

Poste-lettre

Lettermail

**1782711
Ottawa**

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

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

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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

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