

**Présentation au Comité permanent de l'Agriculture et de l'Agro-alimentaire
par la Commission canadienne du blé
le 18 avril 2007
Saskatoon, Sask.**

Bon après-midi.

Je m'appelle Ian McCreary et je suis producteur agricole dans la région de Bladworth qui se trouve à une heure de route environ de Saskatoon. Je suis ici aujourd'hui en tant que représentant du conseil d'administration de la Commission canadienne du blé (CCB), conseil auquel je siège depuis ses origines en 1999. Je suis aussi présentement le président du sous-comité du conseil sur les Relations avec les producteurs.

En me présentant devant le Comité cet après-midi, je suis soucieux de la directive en conseil émise le 5 octobre dernier et qui empêche la CCB de dépenser de l'argent pour promouvoir le maintien de ses pouvoirs monopolistiques. Le Ministre, cependant, a aussi indiqué que les directeurs de la CCB avaient toujours le droit de se prononcer sur la question et c'est pourquoi je suis ici aujourd'hui.

La question de la gestion du risque commerciale est un dossier de très grande envergure pour nous à la CCB.

L'aide aux producteurs et le soutien au revenu agricole sont certainement d'importants éléments dans une politique d'ensemble sur la gestion du risque. En tant que membre de la Fédération canadienne de l'agriculture, nous reprenons plusieurs de ses énoncés sur la question. Les producteurs de grande culture font face à d'énormes risques à la fois au point de vue de la production et de la commercialisation, surtout à cause de la volatilité des prix et les barrières tarifaires et non-tarifaires. Ils ont besoin de programmes transparents, durables et prévisibles pour servir de fondement à l'accroissement et la stabilité du secteur des grains.

La CCB, cependant, est d'avis qu'il y a un volet structurel important au dossier. Les producteurs de grandes cultures sont à la base même de l'industrie agricole du pays : sur eux reposent la prospérité et la stabilité des secteurs traditionnels (les exportations, la minoterie, l'alimentation du bétail) ainsi que ceux qui émergent comme les biocarburants. Des stocks abondants et fiables de céréales et d'oléagineux en provenance de l'Ouest sont essentiels pour le bien-être présent et futur de l'agriculture au Canada.

Malheureusement, les producteurs de grandes cultures se retrouvent souvent aux prises avec des facteurs sur lesquels ils exercent trop peu d'influence. Du côté des intrants, par exemple, les fournisseurs de semence, de produits chimiques, d'engrais et de carburants sont peu nombreux. Ils ont donc la possibilité de hausser leurs prix au fur et à mesure que ceux des denrées agricoles montent. Les coûts rattachés à la commercialisation sont aussi peu concurrentiels, surtout quand les fermiers ont d'énormes distances à franchir pour avoir accès à un seul point de livraison, alors que chaque petit village avait auparavant deux ou trois silos de sociétés rivales. Dans un tel contexte, il est difficile pour les producteurs d'en arriver à des

ententes favorables sur le classement du grain, les déductions pour impuretés, les primes pour le transport et même l'accès au système de manutention du grain. Même histoire du côté des lignes ferroviaires : d'ordinaire, le producteur ne peut acheminer sa récolte que sur une des deux grandes lignes. Lorsque les wagons n'arrivent pas à temps, faute de ressources ou faute de volonté, les producteurs individuels n'ont pas vraiment de recours. Au niveau mondial, le fait que trois ou quatre grandes sociétés céréalières contrôlent à elles seules la plus grande part des marchés donne pour résultat que les denrées sont achetées là où elles coûtent le moins cher et que les producteurs d'ici sont opposés à leurs rivaux internationaux dans une course vers le fond. Et puis, lorsque les marchés d'exportation sont limités à quelques acheteurs seulement, l'érection soudaine d'une barrière tarifaire ou non-tarifaire peut d'un coup prendre les producteurs au dépourvu en les privant de leur plus important débouché.

En somme, le rapport de forces qui existe entre les producteurs agricoles d'un côté et un petit nombre de joueurs très puissants de l'autre est des plus inégaux.

Ce déséquilibre fondamental a un impact direct sur la capacité qu'ont les producteurs de gérer leur risque commercial. Lorsque les fermiers se voient obligés de brader leurs récoltes pour gagner accès au système de manutention du grain, leurs marges bénéficiaires en souffrent. Lorsqu'ils n'arrivent pas à livrer leur grain parce que leur silo local ne reçoit pas de wagons, ils n'ont pas de liquidité. Lorsque le coût des intrants augmente à un rythme supérieur à celui des prix, ils ont beau produire davantage, leur risque ne va qu'en s'accroissant. Lorsqu'un pays importateur important érige des barrières tarifaires, les stocks s'accumulent sur les fermes.

Toute démarche qui peut servir en quelque sorte à rétablir l'équilibre dans les marchés agricoles est digne de considération dans le cadre du renouveau de la politique agricole canadienne. Je soutiens, en tant que directeur élu siégeant au conseil d'administration de la CCB que cette dernière, avec ses pouvoirs de guichet unique pour la vente de l'orge et du blé, est justement un facteur qui peut contribuer de façon positive à un rapport de force d'égal-à-égal. Elle fournit aux producteurs un outil dont ils peuvent se servir pour exercer une plus grande emprise sur le milieu où ils évoluent et mieux gérer leur risque commercial.

En voici quelques exemples :

1. Par l'entremise de la CCB, les fermiers parviennent à unir leurs efforts pour militer plus efficacement en faveur d'un service ferroviaire adéquat et des frais de transport raisonnables. Qu'il s'agisse de plaintes officielles déposées avec l'Office canadien des transports, de négociations directes ou de mise-à-jour sur le cap des revenus ferroviaires, les agriculteurs comptent sur la CCB pour protéger leurs intérêts.
2. Les producteurs qui préconisent l'auto-chargement des wagons-trémies trouvent en la CCB un allié qui leur permet d'aller de l'avant dans l'établissement de sites consacrés à cette entreprise. L'auto-chargement des wagons permet aux producteurs de diminuer les frais de commercialisation et d'introduire un élément de concurrence dans leurs districts, faute de quoi, ils pourraient se trouver, dans certains cas, à la merci d'un seul silo de collecte.
3. La CCB a multiplié les débouchés pour l'orge et le blé des Prairies. C'est pourquoi le secteur céréaliier ne s'effondre pas lorsqu'un client majeur – comme ç'a été le cas pour les États-Unis en 2003 – décide d'ériger des barrières tarifaires pour stopper les importations en provenance du Canada. Pendant que nous travaillions à la levée des droits compensateurs américains (ce que nous avons fini par obtenir en 2006), les exportations ont tout simplement été redirigées vers d'autres marchés. Il est frappant de mettre en relief les séquelles subies par le secteur céréaliier en ce cas avec celles qui ont secoué l'industrie du bovin à la suite de la découverte d'un seul cas de maladie de la vache folle.

4. Les efforts de la CCB pour mettre en valeur les avantages du blé et de l'orge de l'Ouest (fiabilité, qualité, service à la clientèle hors pair) donnent aux producteurs la possibilité de s'intégrer à des chaînes de valeur et d'obtenir ainsi une plus grande part du dollar du consommateur. Quand on dispose d'un produit reconnu pour sa valeur, il est possible d'exiger un prix plus élevé même lorsque les marchés sont à la baisse et que l'offre des produits inférieurs est abondante. Le développement et puis le maintien d'une «marque de commerce» de ce genre doivent faire partie des stratégies mises sur pied pour gérer le risque puisqu'ils font en sorte que l'acheteur ne fait plus ses décisions simplement à partir du prix à payer. Au bout du compte, l'objectif, c'est de donner au fournisseur – en ce cas-ci, les producteurs de l'Ouest – les moyens d'exercer une plus grande influence sur les prix qu'il reçoit. Et comme producteur, c'est une idée qui me plaît énormément.

En plus de leur accorder un plus grand contrôle sur le monde commercial qui les entoure, la CCB offre aux producteurs plusieurs options lorsque vient le temps de fixer un prix pour leurs denrées. Évidemment, il faut d'abord parler des comptes de mises en commun. En effet, depuis ses origines, la CCB fait la mise en commun de toutes les ventes qu'elle réalise au courant de l'année et distribue ensuite aux producteurs un prix moyen qui est le même quelle que soit la période de l'année où le grain a été livré. L'avantage de la mise en commun des ventes c'est que le producteur individuel n'écoulera jamais la totalité de sa récolte quand les prix sont à leur plus bas – tout de suite après la moisson, par exemple. En obtenant ainsi un prix moyen, tous les producteurs sont assurés de partager à titre égal les bénéfices des ventes réalisées non seulement dans les marchés les plus lucratifs mais aussi ceux où la compétition au niveau des prix est plus ardue.

Les comptes de mise en commun étaient auparavant le seul moyen par lequel on déterminait le prix que recevaient les producteurs. Depuis l'arrivée du conseil d'administration et des directeurs élus par les producteurs eux-mêmes, tout cela a bien changé. En collaboration avec le personnel de la CCB, nous avons mis sur pied toute la gamme des Options de paiement aux producteurs. Bien que les agriculteurs peuvent toujours choisir la mise en commun des ventes, ils ont dorénavant le choix de bloquer leurs prix à l'avance grâce au Contrat à prix fixe, de suivre les marchés à terme grâce au Contrat sur base, d'obtenir un prix basé sur ceux offerts par les silos de collecte américains (le Contrat à prix quotidien) ou même de recevoir une part importante du prix final à la livraison grâce à l'Option de paiement anticipé, programme qui leur donne quand même l'occasion de profiter d'une hausse future des prix. Toutes ces options sont très significatives au point de vue de la gestion du risque commerciale parce qu'elles offrent aux producteurs la possibilité de se faire un plan de commercialisation taillé sur mesure. Les producteurs qui ont besoin de se fixer des prix pour fins de liquidité ou pour obtenir du crédit sont libres de le faire. Ceux qui suivent les marchés de près et qui sont confiants de pouvoir décrocher les prix les plus élevés le sont aussi. Il faut noter cependant que les comptes de mise en commun demeurent l'outil de choix pour les producteurs de l'Ouest. C'est un moyen simple et efficace de gérer le risque et d'empêcher qu'on liquide toute sa récolte alors que les prix s'appêtent à monter en flèche. N'importe quel producteur qui a vendu de l'avoine ou du lin ou du canola et qui s'est fait prendre ainsi pourra vous dire comme ça fait mal et comme c'est dévastateur au point de vue financier.

Alors, vu que la CCB offre déjà ces avantages, pourquoi le conseil d'administration a-t-il voulu se présenter devant le Comité permanent aujourd'hui?

C'est d'abord pour demander aux membres du Comité de maintenir l'encadrement législatif nécessaire pour que les offices de commercialisation comme la CCB qui sont entre les mains des producteurs eux-mêmes puissent continuer à leur aider à gérer leurs risques commerciaux

efficacement. Il ne s'agit pas de sommes supplémentaires. Il ne s'agit pas non plus de nouvelles initiatives ou de nouveaux programmes. Ce que nous demandons c'est que le Comité lui-même s'engage à s'assurer que les organisations qui travaillent à équilibrer le rapport de forces entre les producteurs et les autres intervenants dans le secteur agricole, que les organisations comme la CCB donc conservent les pouvoirs qui leur permettent réellement d'agir. Deuxièmement, nous demandons au Comité de se pencher sur la question du rôle que la CCB pourra continuer à jouer dans l'absence des pouvoirs monopolistiques qu'elle détient aujourd'hui. Privée de tels pouvoirs, comment pourra-t-elle continuer à offrir aux producteurs les moyens de gestion de risque qu'elle leur offre présentement? Troisièmement, nous demandons au Comité de nous expliquer comment le gouvernement subviendra aux besoins des producteurs de grandes cultures de l'Ouest en matière de gestion de risque s'il persiste à faire de la CCB un agent de commercialisation volontaire.

En dernier lieu, nous suggérons au Comité de prendre le temps de jeter un coup d'œil du côté du plan stratégique proposé l'été passé par la CCB et que nous avons nommé *Une moisson de possibilités*. Les directeurs de la CCB ainsi que les cadres supérieurs de l'organisation ont consacré beaucoup d'efforts à l'élaboration de ce plan. Nous y expliquons en grands détails comment la CCB pourrait être modifiée pour mieux appuyer les producteurs de l'Ouest. Jusqu'à présent, le gouvernement s'est montré réticent à considérer ce plan avec le sérieux que nous croyons qu'il mérite. J'ose espérer qu'un gouvernement soucieux d'apporter un secours réel aux producteurs en matière de gestion de risques commerciaux songerait à revoir sa réaction initiale face à nos plans d'avenir.

Merci beaucoup et je serai heureux de répondre aux questions des membres du Comité.