



GEORGE MORRIS CENTRE

Canada's Independent Agri-Food Think Tank

Projet de politique canadienne sur les produits agricoles

Vision, mission, intentions et instruments

Préparé par : Larry Martin et Kate Stiefelmeyer
Centre George Morris
225 – 150 Research Lane
Guelph (ON)
N1G 4T2
Téléphone : 519-822-3929, p. 208
Télécopieur : 519-837-8721
www.georgemorris.org

Mis à jour : le 14 novembre 2006

TABLE DES MATIÈRES

OBJECTIF	2
CONSÉQUENCES DE L'ANALYSE	2
QUELLES SONT LES POSSIBILITÉS OFFERTES?	2
CONCLUSIONS DE L'ANALYSE	6
À QUEL POINT SOMMES-NOUS BIEN POSITIONNÉS POUR EXPLOITER LES POSSIBILITÉS?	6
QUE DEVONS-NOUS CHANGER?	7
UNE VISION PARTAGÉE POUR COMMENCER.....	7
MISSION.....	8
INTENTIONS STRATÉGIQUES ET INSTRUMENTS DE POLITIQUE GOUVERNEMENTALE	
NÉCESSAIRES POUR RÉALISER LA MISSION	9
1. Encourager la productivité et l'innovation à l'aide de nouveaux investissements	9
2. Encourager la productivité et l'innovation par la réforme de la réglementation.....	10
3. Encourager la productivité et l'innovation par l'amélioration du réseau gouvernemental d'organismes de recherche	12
4. Développer les ressources humaines dans le secteur agricole	14
5. Contribuer à l'amélioration de la gestion de la chaîne de valeur dans le secteur.....	15
6. Optimiser le créneau des biens et services de nature environnementale dans l'avenir	16
7. Optimiser l'accès aux marchés internationaux.....	18
FICELER LE TOUT	20
BIBLIOGRAPHIE	24

OBJECTIF

Ce document vise à exposer la progression des travaux d'élaboration d'une nouvelle politique canadienne sur les produits agricoles. Le projet et le processus d'élaboration font l'objet d'explications sur le site Web du centre George Morris : <http://www.georgemorris.org/GMC/Events.aspx?IID=247> (anglais seulement). Les renseignements contenus dans ce rapport sont présentés en trois volets :

- un résumé des conséquences et des conclusions de notre analyse des facteurs externes et internes dans le domaine agricole;
- des énoncés de vision et de mission proposés pour le secteur des produits agricoles;
- des énoncés clairs d'intentions stratégiques qui, dans le cadre d'une politique gouvernementale, aideraient le secteur à réaliser la vision et la mission.

CONSÉQUENCES DE L'ANALYSE QUELLES SONT LES POSSIBILITÉS OFFERTES?

Les facteurs internes et externes qui influencent le secteur des produits agricoles canadiens

L'examen des facteurs qui influencent les marchés pour les produits canadiens nous amène à formuler la conclusion suivante :

la future demande pour les produits agricoles comportera quatre éléments majeurs.

- Le potentiel de croissance de la demande pour les produits agricoles traditionnels dans les pays développés est limité.

Les pays jouissant d'un niveau de vie élevé comme le Canada ont des populations vieillissantes dont la fertilité est inférieure au taux de remplacement des générations. Par conséquent, toute augmentation nette de la population ne peut venir que de l'immigration. La consommation d'aliments est élevée parmi les populations jouissant de revenus élevés et les pays abritant ce genre de populations se retrouvent de plus en plus avec des problèmes d'obésité. D'où la croissance limitée de la *quantité* de nourriture consommée.

- Cependant, il existe un gros potentiel de croissance de la demande dans les pays en voie de développement.

Plusieurs pays à revenu relativement faible d'Asie, d'Amérique du Sud et d'Afrique connaissent actuellement une croissance économique plutôt rapide. L'histoire démontre que ce genre de situation stimule la demande de produits alimentaires, surtout les produits d'origine animale, les huiles et les corps gras, étant donné que les gens affichent des niveaux de consommation relativement modestes. De plus, la population de ces pays est plutôt jeune. Par conséquent, de grands segments de ces populations comprennent des gens qui consomment de plus en plus de produits alimentaires.

- Il existe de vastes possibilités de croissance pour des produits différenciés dans les pays développés et en voie de développement.

Il n'y a pas « un type » de consommateurs, mais bien plutôt des consommateurs très diversifiés. Les consommateurs concernés recherchent des attributs particuliers lorsqu'ils achètent des produits. Ces attributs peuvent être rattachés aux produits eux-mêmes, aux processus de production ou de

transformation ou aux services associés aux produits. Le concept est simple. Certains consommateurs sont prêts à payer un prix plus élevé pour des attributs particuliers.

En dotant les produits alimentaires des attributs désirés, les fournisseurs ajoutent de la valeur aux produits. Si la valeur ajoutée est supérieure aux coûts engendrés, les produits qui se distinguent des produits de base peuvent être rentables.

En outre, comme la plupart des populations vieillissent et que les recherches n'ont de cesse de démontrer les effets qu'ont les aliments ingérés sur la santé, les gens s'intéressent de plus en plus aux rapports entre l'alimentation et la santé. Bien connaître ces liens et tabler sur ceux-ci constituera vraisemblablement une source de différenciation des produits dans l'avenir.

- Il semble exister un potentiel important de croissance de la demande pour des produits traditionnels utilisés dans la production de produits non traditionnels.

L'utilisation de céréales pour produire de l'éthanol, un carburant de remplacement de l'essence traditionnelle, illustre cette tendance récente. De gros efforts ont été déployés pour accroître la production des céréales pour ce genre de produits, y compris le bio-diésel et d'autres produits biologiques dont la production augmente à l'échelle nationale et internationale. Plusieurs personnes s'attendent à ce que la prochaine phase de développement de ce genre de produits prenne la forme de fibres industrielles fabriquées à partir d'éléments végétaux pour des biocarburants.

Bien que ces produits aient enflammé l'imagination et alimenté les espoirs de nombreux artisans du secteur agricole et qu'ils nourrissent la hausse du prix des céréales, ils présentent quand même des risques. Comme dans bien d'autres domaines de l'agriculture, les États-Unis et d'autres pays industrialisés subventionnent généreusement les industries productrices d'éthanol et de bio-diésel, directement ou par des crédits fiscaux. De plus, les rendements découlant de la culture des produits de base aux États-Unis et chez d'autres concurrents, comme le Brésil, sont meilleurs qu'au Canada. Ces deux facteurs laissent supposer que le Canada est moins concurrentiel et que des subventions, dont le niveau équivaldrait à celles que les États-Unis versent à leurs agriculteurs, pourraient remédier à ce problème. Qui plus est, la production d'éthanol crée des sous-produits qui constituent d'excellents aliments pour les ruminants, mais uniquement pour eux. Ces sous-produits, dont la valeur demeure plutôt modeste, suscitent des expéditions très volumineuses. Par ailleurs, une augmentation importante de la production d'éthanol aux États-Unis pourrait nuire à l'industrie des productions animales du Canada.

Le Canada doit disposer d'une stratégie commerciale axée sur les exportations.

La population du Canada est très faible par rapport à la superficie de ses terres arables d'une part; d'autre part, la croissance de la demande pour des denrées alimentaires traditionnelles, la segmentation des marchés et la demande des produits non traditionnels ont des ramifications internationales importantes. Il faut donc, si l'on veut qu'une stratégie destinée à accroître la prospérité du secteur des produits agricoles canadiens réussisse le moins, que celle-ci repose sur des éléments qui lui permettent d'accroître la part du Canada sur les marchés internationaux.

Le Canada affiche, après l'Australie, le deuxième coefficient le plus élevé de terres arables par habitant. Le Canada se retrouve donc parmi les sept plus grands pays exportateurs de nombreux produits agricoles dont les animaux d'élevage, la viande, les céréales, les graines oléagineuses, les légumineuses et les produits congelés à base de pommes de terre. Nous pourrions même, si nous devons nous contenter d'une

production autarcique, soustraire de grandes surfaces cultivées. Donc, il faut se doter d'une stratégie d'exportation pour que les terres qui servent présentement à l'agriculture génèrent plus de valeur.

Pour gagner, nous devons innover.

L'innovation se définit de plusieurs façons.

- Des innovations technologiques pour accroître la productivité. Ce type d'innovations peut comprendre des innovations biologiques, biochimiques et génétiques ou de nouvelles applications technologiques.
- De nouvelles applications pour des technologies existantes ou par de nouvelles entreprises. Pour illustrer ce dernier point, mentionnons que des équipements de tri en fonction des couleurs et de contrôle de la qualité qui existent en Europe, mais qui ne sont pas utilisés au Canada, pourraient constituer une innovation au Canada si les entreprises de transformation des fruits et légumes investissaient dans ce genre d'équipements.
- Des intrants nouveaux et de meilleure qualité. Même si l'on peut considérer cela comme des innovations technologiques, on pourrait envisager de se procurer des variétés de semences, des produits favorisant la santé des plantes et des animaux, etc., qui existent déjà, mais qui ne sont pas utilisés au Canada.
- L'élaboration de nouveaux produits. Cela signifie alimenter la chaîne d'approvisionnement avec des produits à valeur ajoutée ou en offrir aux consommateurs. Ces transformations pourraient se faire par la modification ou l'ajout de caractéristiques intrinsèques ou extrinsèques aux produits, une modification de la présentation des produits ou des services associés aux produits.
- Les améliorations en matière de transport.
- Les nouvelles façons de servir les consommateurs. Pour un fournisseur, il pourrait s'agir de réorganiser son mode d'approvisionnement afin d'effectuer des livraisons juste à temps, d'améliorer le temps d'exécution d'une commande, les cycles de temps, etc.

Plusieurs des personnes que nous avons consultées pendant l'exécution de ce projet ont souligné que le secteur des produits agricoles est habituellement qualifié de secteur prompt à réagir. Qu'il soit concurrentiel en fonction de coûts de production faibles ou de produits différenciés, l'entrepreneur qui prend un risque en introduisant un nouvel élément destiné à réduire ses coûts ou à différencier ses produits récoltera de nombreux avantages économiques associés à la vitesse de sa réaction. Tout ceci veut dire que le fermier ou le transformateur qui investit pour réduire ses coûts et/ou améliorer ses outils technologiques de production en profite rapidement, étant donné la réduction des coûts. Quand d'autres constatent les effets et copient l'innovateur, la production augmente, les prix baissent et les avantages initiaux s'estompent. Dans un ordre d'idées semblable, le fournisseur de denrées alimentaires qui lance un nouveau produit très ciblé vendu avec une marge de profit considérable sera vraisemblablement aussi copié par ses concurrents.

Par conséquent, dans un tel marché, l'apprentissage permanent et l'innovation continue constituent les seules véritables sources d'avantages concurrentiels. On a toutes les raisons de croire que ces pressions concurrentielles ne s'atténueront pas dans l'avenir, mais qu'elles se maintiendront. D'un point de vue national et d'une perspective sectorielle, les gens doivent innover et les politiques doivent encourager l'innovation.

La gestion des chaînes de valeur devient donc encore plus importante

La conclusion suivante découle de ce qui précède. Que les produits créés soient des produits de base ou des biens différenciés, la gestion des chaînes de valeur deviendra de plus en plus importante. En ce qui concerne les produits différenciés, la gestion des chaînes de valeur est importante pour s'assurer que les fournisseurs

au sein de la chaîne connaissent bien les attributs recherchés par les consommateurs, et il faut aussi s'assurer que les biens produits affichent constamment ces attributs.

Que les chaînes de valeur comprennent des produits de base ou des biens différenciés, on ne doit pas négliger la gestion des chaînes de valeur pour s'assurer que les coûts des transactions au sein des chaînes soient réduits au minimum. Traditionnellement, plusieurs artisans du secteur agricole se préoccupaient de minimiser leurs coûts au niveau local; à l'avenir, on se préoccupera de plus en plus de minimiser les coûts du **système**.

D'excellentes qualités de gestionnaire seront nécessaires

Tout ce qui précède nous amène à conclure que les entrepreneurs prospères devront être de bons gestionnaires. Un engagement à long terme, la capacité de faire face à la complexité des choses et des compétences de gestion de la mise en marché, des ressources humaines, des risques et des ressources financières deviendront des qualités nécessaires sur la ferme et dans le secteur de la transformation.

CONCLUSIONS DE L'ANALYSE

À QUEL POINT SOMMES-NOUS BIEN POSITIONNÉS POUR EXPLOITER LES POSSIBILITÉS?

Tous les points abordés précédemment découlent de l'environnement externe. Les points qui suivent sont des conclusions que nous formulons à partir de l'environnement interne, à savoir de quelle façon nous nous positionnons dans un marché en évolution constante.

Le Canada traîne de la patte en matière de productivité

Notre livre blanc démontre clairement que notre productivité en matière de transformation alimentaire laisse à désirer et étale des preuves indiquant que la situation est la même sur les fermes. Si notre secteur désire augmenter ou simplement maintenir ses parts de marché dans les marchés émergents, la productivité deviendra cruciale si nous voulons mettre de l'avant un avantage concurrentiel.

On doit souligner que même si nos mesures de productivité sont présentées comme étant des mesures de productivité en matière de travail, il faudrait plutôt parler d'investissements. Nos lacunes au niveau des dépenses d'immobilisations, soit des dépenses reliées à la mécanisation et à des usines de calibre international, sont le facteur déterminant qui explique la baisse de productivité du Canada. Ce problème n'est pas exclusif au secteur des produits agricoles. Les recherches, y compris celles de l'OCDE (2006), de l'institut Fraser (Veldhuis et Clemens, 2006), de l'Institut d'étude de la concurrence et de la prospérité (*Institute for Competitiveness and Prosperity*) de l'Université de Toronto, de l'Institut C.D. Howe (Chen et Mintz, 2003), du Conference Board du Canada (Iqbal, 2003) et, plus récemment, de la Coalition des manufacturiers du Canada, soulignent depuis longtemps que le régime fiscal du Canada est le pire des régimes fiscaux des pays développés pour encourager les investissements.

L'appareil réglementaire canadien décourage l'innovation

Comme pour le régime fiscal, les recherches économiques menées par l'OCDE et d'autres organismes laissent toutes entendre que l'appareil réglementaire du Canada décourage l'innovation. Le secteur de l'agriculture illustre à merveille ces affirmations quand des études innombrables montrent que les institutions responsables de l'homologation des produits animaux et végétaux, ainsi que des produits de consommation bons pour la santé, ne sont pas très efficaces. Si l'on compare la situation du Canada dans ce domaine à un pays comme l'Australie, qui a élaboré un système qui se concentre sur l'amélioration des processus et des pratiques, il devient évident que les fermiers et les entreprises alimentaires du Canada sont nettement désavantagés, et cela se traduit par des coûts plus élevés et de plus grands obstacles en matière d'innovation.

Les problèmes liés à la réglementation augmentent aussi à l'intérieur du secteur lui-même, sous la forme de conflits entre fermiers ou entre d'autres fournisseurs au sein de la chaîne ainsi qu'avec les offices de commercialisation et les autres organismes concernés. C'est un gros problème dans le secteur agricole. Les offices et les organismes ont été mis en place au milieu du 20^e siècle pour deux grandes raisons : augmenter l'efficacité des systèmes de commercialisation par des mesures collectives et doter les fermiers d'un pouvoir de négociation. Même si certains fermiers se préoccupent maintenant moins de leur pouvoir de négociation, d'autres ne sont pas de cet avis : il y a encore de très bonnes raisons pour les fermiers de vouloir continuer à centraliser la commercialisation de leurs produits.

En même temps, plusieurs des règlements mis en place par les offices de commercialisation ont été élaborés à une époque où l'on se préoccupait d'abord des coûts en ce qui concerne les produits de base et les marchés. Ces outils ont été mis en oeuvre pour encourager les gens à homogénéiser les produits et les procédés au nom de l'efficacité. Tandis que les marchés en mutation, comme on l'a mentionné précédemment, comportent des éléments qui se caractérisent plutôt par la différenciation. Il n'est donc pas

surprenant que des conflits se produisent quand des entrepreneurs veulent s'adapter aux marchés et que les règlements les en empêchent.

Il faut donc solutionner ce problème.

Les Canadiens disposent d'une gestion de chaîne de valeur peu rentable

Cette préoccupation découle des deux derniers paragraphes : les marchés réels ou la perception des marchés ainsi que les abus de pouvoir ont amené plusieurs fermiers et transformateurs à conclure qu'ils ne disposaient pas d'un très grand pouvoir de négociation et qu'ils avaient besoin d'une protection. Cette attitude est très répandue. Elle ne concerne pas que les fermiers. Plusieurs transformateurs croient aussi qu'ils sont à la merci d'un très petit nombre de détaillants. Dans certains marchés, comme on l'a souligné dans ce projet, les gens ont peur de parler en présence de puissantes associations de producteurs agricoles, par crainte de représailles.

Il en résulte que la plupart des attitudes sont caractérisées, au mieux par le paradigme de la rareté; c'est-à-dire que la taille du gâteau est fixe et que la seule façon d'en obtenir une plus grande portion est d'en prendre aux autres. Ceci veut dire que les négociations se déroulent habituellement dans un climat « gagnant-perdant » ou « perdant-perdant ». Il en découle que les chaînes d'approvisionnement comportent des coûts de transaction très élevés, étant donné que peu de gens sont intéressés à trouver des moyens de réduire les coûts. Par voie de conséquence, les coûts associés aux risques, le manque de confiance et le manque de vision nuisent énormément.

Des problèmes de main-d'œuvre freinent le secteur agricole

Maintenant, plus que jamais au cours des dernières décennies, le secteur des produits agricoles connaît des problèmes de main-d'œuvre et de gestion. Comme plusieurs autres secteurs de l'économie canadienne, nous faisons face à une pénurie de main-d'œuvre qualifiée. De plus, certains indices nous portent à croire qu'il y a aussi des lacunes au chapitre de la gestion dans ce secteur.

QUE DEVONS-NOUS CHANGER?

UNE VISION PARTAGÉE POUR COMMENCER

Les gens qui ont participé au processus d'élaboration de la nouvelle politique à différents endroits au Canada sont des gens qui essaient de structurer le secteur. Ils ont examiné les renseignements mis à leur disposition et ils en ont conclu que le Canada peut faire beaucoup mieux. Plusieurs croient que le Canada possède des ressources naturelles abondantes et que ses artisans peuvent devenir des chefs de file internationaux dans le secteur des produits agricoles. Il existe un désir d'excellence très manifeste et aucun désaccord quant à la nature de notre vision. Comme on pouvait s'y attendre, les gens accordent des connotations différentes aux mots, mais il y a consensus sur le concept.

Voici notre vision :

le secteur des produits agricoles canadiens prospère grâce à des innovations commerciales destinées à ses clients partout dans le monde et élaborées avec eux.

Cette courte phrase en dit long. Les points qui suivent veulent étoffer et clarifier la signification de l'énoncé.

- *Prosperer* signifie assurer la durabilité. De son côté, le terme durabilité veut tout simplement dire « à long terme ». Donc, les sept premiers termes de l'énoncé indiquent que, selon nous, les activités du secteur agricole au Canada sont rentables à long terme.
- Cette prospérité découle du fait que nous sommes considérés comme des chefs de file internationaux en matière d'innovation commerciale. L'innovation, telle que caractérisée précédemment, renvoie à un vaste éventail de nouveautés qui améliorent notre rendement à titre de fournisseurs. L'innovation assure notre prospérité.
- ... grâce à des innovations commerciales destinées à ses clients partout dans le monde et élaborées avec eux ..., signifie plusieurs choses :
 - *partout dans le monde* signifie que les Canadiens seront des chefs de file sur les marchés nationaux et internationaux;
 - *destinées à leurs clients* signifie que nous sommes les chefs de file en matière de service à la clientèle et d'adaptation aux marchés et que nous innovons pour cette raison, soit toujours chercher à mieux servir nos clients;
 - *élaborées avec eux* signifie que nous gérons très bien nos chaînes d'approvisionnement; veuillez noter que nous employons le mot « clients » et non « consommateurs ». Nous employons délibérément ces termes pour mieux faire ressortir le concept de chaîne de valeur, étant donné que la plupart des artisans du secteur des produits agricoles ne vendent pas directement à des consommateurs. Des participants à un atelier ont suggéré d'adopter l'expression « cogestion » qui renvoie à une participation active de tous les membres d'une chaîne de valeur. La suggestion reflétait un sentiment de frustration profonde d'un certain nombre d'acteurs qui se sentent passablement mis de côté dans le cadre du processus décisionnel. Et il ne s'agissait pas de fermiers. Cette situation illustre encore une fois les problèmes que nous connaissons en matière de gestion des chaînes de valeur au Canada et à quel point nous sommes loin de la réalisation de notre vision. Les auteurs ont décidé de ne pas employer le terme *cogestion*, même si nous le trouvions pratique car il convient à toutes sortes de situations. Nous sommes d'accord cependant pour dire qu'il s'agit d'une direction dans laquelle nous devrions nous engager.

MISSION

À mesure que le projet avançait, il est devenu évident que l'on devait aussi lui ajouter une mission. Dans le jargon du George Morris Centre, une « mission » est plus pressante qu'une « vision ». Une vision est un objectif à long terme qui n'est habituellement pas mesurable et que nous nous efforçons d'atteindre. La mission constitue le sujet de préoccupation principal sur un horizon de trois à cinq ans envisagé comme la première étape de réalisation de la vision.

Nous vous suggérons l'énoncé de mission suivant :

créer un climat d'échanges commerciaux qui facilite l'innovation.

Encore une fois, il est utile d'insister sur la signification de cet énoncé. Il comporte deux éléments. Il faut d'abord encourager l'innovation dans le secteur des produits agricoles. Nous devons ensuite favoriser l'émergence d'un climat d'échanges commerciaux qui permettra l'innovation. Ce deuxième élément découle des préoccupations abordées précédemment qui découragent l'innovation et l'esprit d'entreprise au Canada. Nous ne pouvons pas être des chefs de file en matière d'innovation si nous sommes freinés par des politiques qui découragent l'innovation.

Une des raisons qui nous a amenés à insister sur ces deux éléments réside dans le fait qu'au cours des ateliers de discussion, le modérateur demandait souvent aux participants de donner leur avis sur la direction que

devraient prendre des recherches financées par des fonds publics. Il y eut peu de réactions, ce qui est un peu surprenant. Après examen, nous en sommes venus à la conclusion qu'il est tellement difficile d'innover au Canada que plusieurs personnes n'ont pas encore pris la peine de réfléchir à ce qui pourrait les aider à innover. Par conséquent, une partie du défi des prochaines années consistera à aider les gens à comprendre comment innover dans leurs créneaux respectifs et à contribuer parallèlement à façonner un climat d'échanges commerciaux qui favorise l'innovation.

INTENTIONS STRATÉGIQUES ET INSTRUMENTS DE POLITIQUE GOUVERNEMENTALE NÉCESSAIRES POUR RÉALISER LA MISSION

Pouvons-nous accomplir cette mission maintenant? De véritables changements de comportements des acteurs du secteur et des changements de politiques gouvernementales sont nécessaires dans ce secteur. Dans la présente section, nous proposons sept intentions stratégiques reliées aux politiques gouvernementales sur les produits agricoles. Dans chaque cas, nous formulons aussi des recommandations précises à l'égard des instruments de politique qui peuvent servir à réaliser les intentions stratégiques.

Les intentions stratégiques découlent des interventions des participants aux groupes de discussion. Elles ne sont pas présentées dans un ordre précis. Les cinq premières intentions ont suscité l'adhésion de tous les participants. Elles ont toutes un caractère de nécessité : le défaut de mettre en œuvre l'une ou l'autre de ces intentions affaiblirait les autres; par conséquent, ce sont toutes des priorités.

1. *Encourager la productivité et l'innovation à l'aide de nouveaux investissements*

Dans le passé, le Canada a utilisé des programmes de subventions pour stimuler les investissements. Ce genre de programmes est encore utilisé. Mais ils présentent plusieurs inconvénients :

- ils reposent sur des critères arbitraires fixés par des bureaucrates à des fins d'investissement et non en fonction du marché; ils visent parfois juste mais, parfois, ils échouent lamentablement;
- les subventions sont intrinsèquement injustes et déséquilibrent le marché; de plus, elles ne rapportent qu'aux heureux élus;
- elles provoquent souvent une concurrence déloyale; des investisseurs dépourvus de subventions sont en concurrence avec des entrepreneurs subventionnés.

Une approche beaucoup plus juste et efficace consiste à mettre en place, pour les entreprises, un régime fiscal qui encourage les investissements éventuellement rentables. Une approche de ce genre nécessiterait une révision en profondeur du régime fiscal canadien ainsi que des politiques de dépenses. Ce faisant, trois instruments fiscaux pourraient être utiles pour attirer les investissements.

- Augmenter les déductions pour amortissement (DPA) pour les investissements liés aux usines et aux équipements. La réduction du fardeau fiscal au cours des premières années d'un investissement fait souvent la différence entre un investissement et l'absence d'investissement. Par conséquent, la possibilité d'amortir rapidement des investissements peut en augmenter énormément le niveau. De nouveaux investissements contribuent habituellement à l'amélioration de la productivité.

Il est tentant de souhaiter que la mesure susmentionnée et la recommandation décrite plus loin soient mises en vigueur uniquement dans le secteur des produits agricoles. Toutefois, ce serait un peu égocentrique, étant donné que les enjeux fiscaux ont des effets négatifs sur l'économie. Si l'étalement du fardeau fiscal que nous suggérons permet au marché de fonctionner plus efficacement, cette proposition devrait s'appliquer à tous les secteurs. Par conséquent, nous endossons les recommandations formulées récemment par Manufacturiers et exportateurs du Canada, l'institut CD Howe, l'institut Fraser, l'*Institute for Competitiveness and Prosperity* et d'autres organismes voulant qu'une stratégie fiscale destinée à augmenter les investissements soit maintenue.

- Réduction de l'impôt sur les gains en capital. Pour la plupart des entreprises, la valeur des actifs augmente en raison de leur rentabilité. Étant donné que les revenus d'entreprise et de travail sont déjà imposés, l'impôt sur les gains en capital équivaut à une forme de taxation supplémentaire. Permettre aux propriétaires ou aux investisseurs d'accroître la valeur de leurs avoirs constitue un incitatif encore plus alléchant en matière d'investissement et, par conséquent, une augmentation potentielle de productivité.
- Retrait des impôts sur le capital. Les impôts sur le capital levés par certaines provinces constituent un problème noté dans presque toutes les critiques du régime fiscal canadien. Les impôts sur le capital effectuent des prélèvements sur l'argent emprunté; par conséquent, les investisseurs doivent payer des impôts et des intérêts sur leurs emprunts.

Placées devant ces trois mesures d'imposition, les entreprises ont souvent le loisir d'envisager d'investir au Canada ou ailleurs. Quand trois mesures importantes du régime fiscal canadien désavantagent le Canada à l'égard des investissements, le Canada ne perd pas seulement des investissements mais aussi les emplois et la valeur ajoutée qui en découlent.

Il y a eu de grands débats sur l'élaboration de nouveaux instruments d'investissement pour attirer des investisseurs étrangers au secteur des produits agricoles. Parmi les propositions bien articulées, on peut mentionner :

- des actions accréditatives semblables à celles des secteurs du gaz et du pétrole;
- des fiducies de revenu immobilier pour les terres agricoles et des fonds mutuels spécialisés pour les entreprises oeuvrant dans le secteur.

Ces mesures fiscales proposées, surtout les deux premières, nécessitent que des gestes soient posés tant de la part du secteur privé, pour ce qui est de la conception, que des législateurs, en ce qui concerne la mise en vigueur.

Il est intéressant de noter que, lors de discussions sur ces possibilités avec des gens qui connaissent des investisseurs étrangers au secteur, ceux-ci ont souvent relevé que même avec de meilleurs instruments d'investissement, les investisseurs demeurent souvent réticents à investir dans notre secteur, étant donné l'influence envahissante des gouvernements dont les actions peuvent rapidement affecter la rentabilité d'un investissement. En même temps, certains suggèrent que le fait d'aller chercher des investissements sur des marchés financiers complexes ne constitue pas une activité avec laquelle les gens de notre secteur sont familiers. Donc, une formation en gestion qui comprendrait des activités d'apprentissage sur la valorisation et la recherche de financement constituerait un apport valable. Ces activités devraient être mises en oeuvre parallèlement à l'élaboration d'instruments d'investissement.

2. Encourager la productivité et l'innovation par la réforme de la réglementation

Deux choses doivent être mentionnées avant de présenter la recommandation suivante. D'abord, aucun montant d'allègement fiscal ne réussira à attirer des investissements si la réglementation annule les avantages fiscaux. Ces remarques confirment l'impression véhiculée par certains participants à l'effet que ces recommandations ne sont pas un menu à partir duquel on puisse choisir. Ce sont plutôt des composantes essentielles d'une politique commerciale unique et exhaustive.

Deuxièmement, personne ne songe sérieusement à abaisser les normes de santé et de sécurité. Pour la plupart des gens du secteur des produits agricoles, des normes exigeantes peuvent faciliter la différenciation des produits. Toutefois, dans le contexte du marché canadien relativement modeste, des décisions législatives lentes à venir et compliquées engendrent les résultats suivants :

- les entreprises sont réticentes à homologuer des produits animaux et végétaux au Canada étant donné les coûts;
- les fermiers et les entreprises alimentaires sont incapables d'agir différemment et/ou d'élaborer des produits finis qui constitueront les fondements d'une différenciation réussie;
- les entreprises sont réticentes à entreprendre des activités de recherche et de développement au Canada étant donné que la période d'homologation est trop longue pour un marché aussi petit;
- les fermiers et les autres intervenants de la chaîne de valeur n'ont pas accès à des produits supérieurs en matière d'environnement;
- les fermiers et les autres intervenants de la chaîne de valeur n'ont pas accès à des médicaments qui contribuent à améliorer l'efficacité et réduire les coûts; souvent, les concurrents d'autres pays ont accès aux éléments susmentionnés et la vente de leurs produits se fait sans restrictions au Canada;
- il n'existe pas actuellement de réglementation sur la vitaminisation des aliments, les allégations relatives aux effets sur la santé et les nouveaux aliments.

Ces problèmes de réglementation qui concernent le secteur ressemblent à une énorme taxe camouflée. Un régime d'homologation lent et compliqué annule les avantages de normes scientifiques exigeantes, si les normes de mise en marché rendent les produits inaccessibles et empêchent les chaînes de valeur canadiennes d'offrir un avantage concurrentiel. Le George Morris Centre a adopté le slogan ***Exigeants mais RAPIDES*** pour décrire succinctement le système idéal. Ceci veut dire que les responsables de la réglementation utiliseront des normes scientifiques élevées, prendront des décisions cohérentes et prévisibles, rapidement et de façon transparente, et qu'ils feront un usage efficace des ressources à leur disposition, y compris des ressources d'autres pays lorsque le contexte le permet et que la chose est possible.

Un certain nombre d'initiatives sont en voie de réalisation au sein d'organismes réglementaires de Santé Canada pour améliorer le rendement des responsables de la réglementation. Certaines de ces initiatives sont internes et d'autres ont été mises en œuvre dans le cadre de l'ALENA et du Partenariat nord-américain pour la sécurité et la prospérité. Ces activités relèvent habituellement d'un effort d'amélioration permanente, même si on peut avoir l'impression que ce souci n'était pas vraiment à l'ordre du jour avant que la génération actuelle d'administrateurs ne soit en place. Ce sont des éléments indispensables qui amélioreront le rendement et ces initiatives doivent continuer. Le Centre a formulé des recommandations précises dans deux rapports (Brethour *et al.* 2004; Brethour *et al.* 2005) sur les procédures d'homologation des produits animaux et végétaux.

Toutefois, les changements finaux et essentiels nécessaires pour faire de la réglementation canadienne une source de fierté et ajouter un avantage concurrentiel devront être faits au niveau politique. Tout ceci signifie que les politiciens fédéraux devront en faire un projet de réforme essentielle et qu'un régime optimisé pour le 21^e siècle devra être envisagé. Cela veut dire transformer le régime pour incorporer un objectif de compétitivité ainsi que les objectifs de protection qui font déjà partie de la législation actuelle. Cette situation nécessite un examen des régimes d'autres pays tels que l'Australie pour repérer, connaître et mettre en œuvre de meilleures pratiques. On doit aussi se faire une idée précise de la façon de concevoir l'appareil législatif canadien pour qu'il s'harmonise avec les traités internationaux sur la santé, les traités régionaux et multilatéraux sur les échanges commerciaux ainsi qu'avec les systèmes de surveillance scientifique émergents. Cette activité nécessiterait la création d'une commission indépendante comme l'Australie l'a fait, il y a plusieurs années, pour concocter un modèle envié dans le monde entier.

La deuxième catégorie réglementaire concerne les offices de commercialisation et les autres organismes concernés. Comme on l'a mentionné auparavant, le problème réside dans un conflit entre un régime qui permet aux fermiers de jouir d'un pouvoir de négociation, souvent par des dispositions réglementaires qui étaient appropriées pour des marchés caractérisés surtout par des produits de base, alors que nous vivons de plus en plus dans le cadre d'un marché axé sur la différenciation des produits. Les produits de base doivent

être un peu homogènes pour accroître l'efficacité et réduire les coûts. La différenciation nécessite de distinguer les produits pour en faire des produits à valeur ajoutée destinés à des segments de marché précis. Dans un marché caractérisé par la différenciation, des innovations sont nécessaires et souhaitables à plusieurs égards.

La question politique à laquelle les marchés réglementés doivent faire face consiste à transformer la commercialisation collective dans un contexte de différenciation. Comment peut-on favoriser une activité collective tout en encourageant l'innovation individuelle? Ce n'est pas une question facile et il semble que quelques organismes seulement se la posent. L'Association des producteurs et des transformateurs de légumes de l'Ontario (*Ontario Processing Vegetable Growers*) constitue un bon exemple d'un organisme qui a démontré une souplesse remarquable à négocier des contrats différents pour les utilisateurs d'un même produit, tout en préservant le pouvoir de négociation des producteurs. Il y aura des frictions dans le cadre de nos organismes de commercialisation jusqu'à ce que ces enjeux soient abordés et que des réponses adéquates soient apportées. Les irritants se manifesteront lorsque l'on devra décider si l'adhésion aux organismes de commercialisation est facultative ou obligatoire. Les tendances indiquent que l'approche facultative serait mieux accueillie. Cette question a été abordée superficiellement pendant les ateliers de ce projet, étant donné que l'enjeu n'est devenu incontournable qu'à la fin du processus. Trois recommandations découlent des discussions tenues :

- confier aux offices de commercialisation la responsabilité d'élaborer et de mettre en œuvre des procédures réglementaires qui vont favoriser l'innovation dans les secteurs concernés;
- confier aux organes de surveillance la responsabilité de s'assurer que les offices élaborent et mettent en œuvre ces procédures réglementaires; confier plus de responsabilités aux offices ne garantit pas la mise en œuvre des recommandations et constitue un risque en soi; en théorie, les organes de surveillance ont la responsabilité de superviser les activités des offices pour s'assurer qu'ils réalisent les objectifs des politiques fédérales ou provinciales; par conséquent, si le fait d'encourager l'innovation constitue un objectif politique, on doit ajouter cette responsabilité aux mandats des organes de surveillance;
- les responsables gouvernementaux devraient désigner des organes tiers indépendants dont le mandat ne peut durer plus de sept ans pour rendre compte des progrès des offices et du degré d'exécution de leurs responsabilités assumé par les organes de surveillance; si nous croyons vraiment que l'innovation fait partie de notre vision, nous devons donc introduire graduellement des processus visant à encourager l'innovation. Nous proposons d'utiliser des clauses d'extinction des mandats car nous croyons que les organismes de ce genre devraient disposer d'une période très limitée pour réaliser des changements importants.

3. Encourager la productivité et l'innovation par l'amélioration du réseau gouvernemental d'organismes de recherche

Une bonne partie des innovations découle de la recherche, mais pas toutes. Ceci signifie que le Canada doit favoriser et mener des recherches fondamentales et stratégiquement ciblées. Cependant, les avantages de la recherche sont notoirement difficiles à préserver à l'échelle nationale, surtout la recherche gouvernementale. Même commercialisés à l'échelle locale, les produits de la recherche peuvent être accessibles à l'échelle internationale. Donc, il est important pour le Canada d'avoir accès aux résultats des recherches menées dans le monde entier et de les adapter aux conditions du Canada. On peut mentionner à titre d'exemple à suivre les méthodes de tri par la couleur et les contrôles industriels mis au point par les Européens qui confèrent à leurs utilisateurs un avantage concurrentiel. Les résultats de ces recherches sont des équipements qui ne sont pas fabriqués en Amérique du Nord, mais qui sont adaptés à nos conditions.

Il est intéressant de constater que cette question a été probablement la moins fouillée par les participants aux groupes de discussion du projet. Il existait un consensus généralisé à l'effet que, si l'on veut vraiment innover, de grands efforts gouvernementaux doivent être déployés dans le domaine de la recherche. Cependant, plusieurs participants n'avaient pas beaucoup de suggestions précises à formuler. La question a été approfondie par certains participants et l'équipe du projet, et cinq recommandations ont été formulées.

- Faciliter l'accès au Programme d'encouragement fiscal à la recherche scientifique et au développement expérimental (RS&DE). Le Canada dispose d'un programme d'incitatifs fiscaux bien pensés pour les entreprises qui se livrent à des activités de recherche et de développement. Cependant, plusieurs petites entreprises se plaignent que l'accessibilité à ce programme est compliquée et coûteuse. D'autres rétorquent que certaines entreprises créent elles-mêmes des difficultés car elles essaient d'obtenir des crédits fiscaux pour des activités qui ne sont pas admissibles. Les plaintes des petites entreprises sont toutefois assez répandues pour qu'on les prenne au sérieux. Nous recommandons que tous les efforts nécessaires soient mis en oeuvre pour uniformiser et simplifier les procédures de qualification.
- Les dépenses attribuées à la recherche dans le cadre du Programme RS&DE doivent comprendre des montants consacrés à la recherche, dans d'autres pays, d'applications qui pourraient être adaptées au contexte canadien. Ces activités incluent la recherche des innovations les plus récentes, des tendances prédominantes, des derniers développements dans le secteur privé et une synthèse de toutes ces nouveautés pour le bénéfice du secteur canadien des produits agricoles.
- Hausser la limite des dépenses admissibles au Programme RS&DE à 10 M de \$. Il y a déjà vingt ans que la limite actuelle de 2 millions de dollars a été fixée. L'inflation a provoqué une augmentation considérable des coûts depuis. De plus, plusieurs expériences sont fort complexes et plus dispendieuses.
- Mettre sur pied des centres de recherche spécialisée inspirés des *Australian Rural Research and Development Corporations* (RDC). En vertu de ce modèle, des RDC¹ spécialisées ont été créées pour mener des activités de recherche et de développement à l'égard de produits de base ou pour des producteurs spécialisés; il s'agit d'un partenariat où les coûts sont partagés entre le gouvernement australien et les diverses industries oeuvrant dans le domaine des pêches et de l'alimentation. Le partage des coûts fonctionne ainsi : pour chaque dollar investi par l'industrie dans la recherche et le développement, le gouvernement australien s'engage à contribuer jusqu'à un pourcentage de 0,5 % de la valeur brute de la production de l'industrie concernée.

Les RDC ont été créées pour permettre à l'Australie d'améliorer son bilan en matière de recherche et développement dans le secteur de l'agriculture et des pêches, pour augmenter l'efficacité et l'efficience des investissements en R et D dans des secteurs prioritaires de différentes industries et utiliser ensuite les résultats des recherches pour accroître la compétitivité de l'industrie².

- Pour les dépenses publiques en recherche, les gouvernements devraient élaborer une approche plus transparente et objective en vue d'établir des priorités. Que cela se fasse dans le cadre de centres de produits, comme il vient d'en être question, ou dans le contexte actuel des centres de recherche, de nombreuses personnes pensent que les agendas de recherche sont beaucoup trop influencés par les

¹ Quinze sociétés de recherche et développement (RDC) ont été créées dans les secteurs des oeufs, du porc, de la laine, du coton, des produits laitiers, des produits forestiers et ligneux, du raisin et du vin, des terres et de l'eau, de la viande et du bétail, du sucre, des céréales, de l'horticulture, des exportations de bétail sur pied et des industries rurales.

² Pour de plus amples renseignements, veuillez consulter le site Web : <http://www.innovateaustralia.com/Default.aspx> (anglais seulement).

intérêts des chercheurs et pas assez orientés en fonction de considérations stratégiques. Il a été suggéré d'établir les priorités de recherche dans le cadre d'un processus qui serait enrichi par l'apport de tierces parties et de gens capables d'élaborer des stratégies applicables à la recherche et visant à optimiser les retombées à court et à moyen terme.

Un intérêt particulier a été exprimé à l'égard des recherches nécessaires pour permettre au Canada d'accroître sa capacité de production de produits non traditionnels comme les biocarburants et les produits comprenant des fibres industrielles.

- La perception très répandue voulant que la plupart des investissements gouvernementaux dans la recherche soient axés sur les découvertes s'est manifestée au cours des consultations menées à travers le pays. On consacre très peu de ressources à la commercialisation. Il en découle que la viabilité des investissements gouvernementaux dans les découvertes scientifiques est souvent remise en question, étant donné que les résultats des recherches ne font pas souvent l'objet d'applications commerciales. Par conséquent, on s'intéresse énormément aux moyens pouvant faciliter le processus de commercialisation. Un exemple de cet intérêt, c'est la proposition de centre international de recherche et d'innovation dans le domaine alimentaire (*International Food Processing & Innovation Centre*) qui serait créé à Toronto. Cette proposition répond aux demandes répétées des petites et moyennes entreprises, surtout, qui réclament des mesures spéciales en matière de commercialisation. Ces mesures renforceraient les liens entre les zones rurales et les zones urbaines car elles pourraient faciliter la vente des produits agricoles auprès des transformateurs locaux et offrir des possibilités de différenciation des produits et d'établissement de chaînes de valeur, étant donné que la plupart des petites entreprises recherchent des produits de base dotés d'attributs spécifiques y compris des produits qui sont potentiellement bons pour la santé. L'industrie de la transformation alimentaire du Grand Toronto comprend plus de 400 entreprises et emploie plus de 30 000 personnes, ce qui en fait le deuxième employeur « manufacturier » du Grand Toronto. La réussite de ce modèle pourrait servir d'exemple à d'autres centres urbains. Les investissements publics nécessaires à un centre d'innovation sont plutôt modestes, mais les retombées peuvent s'avérer considérables. Cette initiative devrait être soutenue.

4. Développer les ressources humaines dans le secteur agricole

Dans le cadre des trois dernières années du récent boom pétrolier et gazier, l'offre de ressources humaines est devenue un problème pour le secteur des produits agricoles à l'échelle de la ferme, de la transformation et de la vente au détail. Le problème n'est pas seulement transitoire et cyclique; il est structurel et il deviendra de plus en plus grave à mesure que les baby-boomers vieilliront. Le problème des ressources humaines comprend trois volets. Voici des recommandations pour chacun d'entre eux.

- D'abord la disponibilité de la main-d'œuvre. On manque de plus en plus de travailleurs manuels dans le secteur, soit dans les fermes, les usines et les commerces de détail. Cette situation est problématique pour les horticulteurs depuis longtemps. Toutefois, la situation a empiré, étant donné la demande de main-d'œuvre dans le secteur de l'énergie, le vieillissement de la population canadienne et la demande accrue de main-d'œuvre qualifiée.

L'industrie horticole a élaboré des programmes extraordinaires pour embaucher des employés saisonniers non-résidents. Ces programmes offrent une rémunération égale ou supérieure au salaire minimum, en plus d'assumer des frais de transport, de logement et de santé. Le problème de la main-d'œuvre est si grave qu'il semble qu'il faille élargir ces programmes à d'autres secteurs de la production et de la transformation agricoles. Pour tous ces secteurs, le besoin n'est pas saisonnier

mais chronique. Par conséquent, les programmes devront être restructurés pour répondre à ces besoins; on parle donc de programmes de main-d'œuvre étrangère pour répondre aux besoins de main-d'œuvre à l'année longue.

Un autre aspect lié à une main-d'œuvre étrangère plus abondante a trait à l'amélioration de l'intégration des résidents permanents (immigrants) au sein de la main-d'œuvre active. La Chambre de commerce du Canada a lancé des projets pilotes qui offrent de la formation et de l'orientation aux résidents permanents. Ces programmes devraient être élargis et adaptés aux besoins régionaux et aux besoins du secteur des produits agricoles.

- Le deuxième problème lié aux ressources humaines concerne la formation de la main-d'œuvre. Cet aspect est intimement associé aux nouveaux investissements. Dans la plupart des créneaux du secteur des produits agricoles, les nouveaux investissements prendront la forme d'équipements complexes qui nécessiteront des compétences très solides en génie, en biochimie et en informatique pour installer tous ces équipements, puis en assurer le fonctionnement et l'entretien. L'exemple susmentionné des équipements de tri par la couleur et de contrôle des procédés est un cas patent; l'équipement est fabriqué en Europe et peut apporter une contribution essentielle, mais personne en Amérique du Nord ne sait comment installer, faire fonctionner et réparer ce genre d'équipements.

Plusieurs industries auront besoin de main-d'œuvre spécialisée. L'apport de solutions à ce volet des ressources humaines doit être fait de concert avec les investissements en immobilisations susmentionnés; si une réforme fiscale stimule les investissements, les industries devront donc adopter des stratégies appropriées pour faire face aux besoins d'une main-d'œuvre qualifiée. Le gouvernement fédéral dispose de programmes administrés par le ministère des Ressources humaines et du Développement social du Canada (RHDSO) pour évaluer les besoins en matière de compétences et de gestion dans les divers secteurs. Ces programmes devront être élargis pour permettre à l'industrie et à la main-d'œuvre de faire preuve de plus de souplesse et de répondre aux besoins en matière de formation.

- Le troisième volet concerne la formation en matière de gestion. Le livre blanc démontre amplement que le secteur a besoin de meilleures compétences de gestion. On souligne qu'il existe de nombreuses ressources de formation au Canada qui sont souvent inutilisées par les artisans du secteur. De plus, le gouvernement fédéral et la plupart des provinces disposent de programmes en vigueur de partage des coûts de formation en matière de gestion. Dans ce secteur, toutefois, on ne déplore pas vraiment l'absence de ce genre de compétences chez un individu et les avantages dont on se prive aussi. Par conséquent, il est très important de démontrer aux gens les avantages liés à l'amélioration de leurs compétences en gestion.

5. *Contribuer à l'amélioration de la gestion de la chaîne de valeur dans le secteur*

Les participants au projet croient qu'il s'agit d'un sujet très important. Ils croient aussi que la plupart des mesures gouvernementales d'aide dans ce domaine ne peuvent qu'être indirectes. Ils sont d'avis qu'une réforme du régime fiscal pour favoriser les investissements, que des modifications à la réglementation permettant un meilleur accès aux produits et aux marchés et que le soutien aux activités de formation constituent l'essentiel de l'action gouvernementale dans ce secteur. Par exemple, la mise en oeuvre de chaînes de valeur fructueuses relève, par définition, de la gestion. Comme on l'a mentionné auparavant, la formation en matière de gestion et de leadership doit être améliorée dans notre secteur. Donc, si des efforts sont faits pour améliorer les compétences en matière de gestion dans notre secteur, il y a de fortes chances qu'ils aient des retombées positives dans la gestion des chaînes de valeur.

Des opinions très fortes ont été exprimées dans plusieurs ateliers pour dire que le rôle du gouvernement devrait se limiter à être le moins encombrant possible. Par conséquent, deux seules recommandations ont vu le jour. La première, qui a déjà été évoquée, propose que les offices de commercialisation et les organes de surveillance soient tenus responsables de la mise en œuvre de mécanismes d'encouragement de l'innovation. L'idée d'innovation inclut évidemment des mesures destinées à améliorer le rendement des chaînes de valeur.

Amenés à se prononcer sur la contribution réelle et potentielle de la Table ronde sur la chaîne de valeur du gouvernement fédéral, les réactions étaient plutôt tièdes. De nombreux participants croient que les agendas des tables rondes sont souvent ceux des fonctionnaires responsables plutôt que ceux de l'industrie. Qui plus est, certaines personnes croient que les structures mises en place en fonction des produits de base traditionnels sèment la division, car elles ne permettent pas de synergies entre les différentes catégories de produits de base. Certains croient que même si des forums permettant aux artisans de l'industrie d'échanger entre eux demeurent valables, la gestion des chaînes de valeur sera vraiment fructueuse quand des arrangements exclusifs pourront être conclus. Les forums publics ne se prêtent pas à de tels développements.

Dans certaines industries, le secteur des légumineuses à graines par exemple, des efforts ont été faits pour rassembler les membres d'une chaîne d'approvisionnement avec des gens qui connaissent les technologies non traditionnelles et les marchés potentiels. Ils soulignent que le tout est facilité par des investissements modestes des organismes gouvernementaux. On recommande que ces mesures deviennent des programmes officiels qui fourniront de l'aide financière pour apprendre à conquérir des marchés intérieurs et des marchés d'exportation.

6. *Optimiser le créneau des biens et services de nature environnementale dans l'avenir*

Ce secteur comporte deux volets.

Montants de compensation pour la fourniture de biens et services de nature environnementale

Le premier volet, celui du versement de montants de compensation pour la fourniture de biens et services de nature environnementale (BSE), qui n'a pu être étudié convenablement dans le cadre du projet, faute de temps et d'information, suscite peu d'engouement. Il est intéressant de constater qu'il y a eu peu de discussions pendant les ateliers sur la nécessité de subsides pour les fermiers à cet effet. Des voix fortes ont fait valoir un peu partout que le Canada peut être concurrentiel sans subsides, en autant que les règles du commerce soient équitables. Il faut donc se demander s'il vaut la peine de compenser des fournisseurs de biens et services de nature environnementale qui ne sont pas monnayables sur le marché actuellement et, si oui, comment.

L'avantage d'une utilisation restreinte des terres, tel que perçu par la collectivité sans toutefois avoir à en payer le prix, caractérise ces enjeux. Les fournisseurs de ce type de biens et services, habituellement des fermiers, peuvent ou non en tirer profit, mais ils paient les coûts directs ou indirects liés aux restrictions d'utilisation des terres. Par conséquent, il faut se demander s'il est approprié pour la collectivité de verser des compensations aux propriétaires terriens pour des avantages retirés aux producteurs, auxquels la collectivité accorde une certaine valeur.

L'absence de protection constitutionnelle des droits de propriété au Canada, qui fait en sorte que les droits de propriété sont mal définis, caractérise cet enjeu. Donc, une définition précise des droits de propriété et la jouissance de ces droits par les propriétaires de terres constitue une étape essentielle. Par conséquent, quand

la chose est possible, il faudrait élaborer des mécanismes de marché qui assureraient le paiement des biens et services de nature environnementale.

Quand ce n'est pas possible, le versement de montants compensatoires pour les biens et services de nature environnementale signifierait la mise en œuvre de programmes écologiques que plusieurs Canadiens associent à l'Union européenne. Le fait que les artisans du secteur doivent souvent assumer la plus grande part des coûts associés à des services qui ne sont pas monnayables sur le marché constitue un argument militant en faveur de l'adoption de propositions de ce genre. Par conséquent, la collectivité jouit d'un bien de valeur dont les fournisseurs assument la majeure partie des coûts. La couronne verte (*Green Belt*) en Ontario, la réserve de terres agricoles de la Colombie-Britannique ou la constitution d'aires humides protégées en sont des exemples. Les règlements mis en place sont souvent coercitifs, c'est-à-dire qu'ils obligent les gens à suivre certaines pratiques, à assumer eux-mêmes certains coûts ou les empêchent d'exploiter leurs terres à des fins lucratives. Ces dispositions réglementaires équivalent à une confiscation des droits de propriété des propriétaires terriens. Le versement de compensations pour la valeur créée constituerait une solution valable.

Les avocats du diable se demanderont « pourquoi il faudrait payer des gens pour poser des gestes souhaitables » et ils diront que les « programmes écologiques entraînent une mauvaise affectation des ressources ». Les deux auront raison jusqu'à un certain point et les deux arguments comportent des lacunes. Quand les services de nature environnementale n'ont pas de valeur monnayable sur le marché, on peut facilement dire que le régime actuel entraîne une mauvaise affectation des ressources. C'est-à-dire que s'il existait une valeur monnayable sur le marché pour des « services de protection d'aires humides », l'offre serait sans doute beaucoup plus grande car les propriétaires terriens recevraient une compensation appropriée pour la préservation d'aires humides. Par conséquent, le *défaut* de verser des compensations pourrait avoir engendré une *affectation des ressources encore pire*.

Qui plus est, quand les possibilités d'utilisation des terres sont restreintes par des règlements et que, conséquemment, les propriétaires ne peuvent obtenir la valeur la plus élevée pour leurs terres, l'argument des gestes souhaitables a du plomb dans l'aile. Les « gestes souhaitables » prennent une connotation très différente selon les incitatifs offerts. Voilà un point qu'il faut étudier en profondeur et qui devrait vraisemblablement faire partie d'une politique canadienne. Cette situation revêt une importance particulière pour le Canada, étant donné que nous possédons des territoires d'une très très grande superficie et d'immenses réservoirs d'eau douce pour une population si modeste. En plus de leur valeur pour les activités agricoles et d'autres utilisations commerciales traditionnelles, la valeur des terres et des cours d'eau utilisés à des fins touristiques ne peut que s'accroître. L'incorporation de l'utilisation des terres et des ressources en eau dans des stratégies à long terme doit faire partie d'une politique canadienne.

Gestion des ressources en eau

L'eau est le deuxième élément le plus important du milieu naturel. Ce point a été assez peu abordé dans nos ateliers, mais il prendra de plus en plus d'importance et il faudra s'en préoccuper. L'eau risque de devenir une ressource rare au cours de ce siècle, avec ou sans réchauffement climatique, étant donné que l'urbanisation et l'utilisation des ressources en eau continuent de progresser. Le Canada possède de très vastes réserves d'eau douce, comme pour les terres. La somme des terres et des ressources en eau de ce pays ne se compare à aucun autre endroit dans le monde. Rien n'a plus d'importance pour l'avenir à long terme du Canada que de préserver cette ressource et de l'utiliser de plus en plus intelligemment. Les trois objectifs d'une politique de l'eau doivent être les suivants :

- préserver la souveraineté du Canada sur les réserves en eau douce;
- investir dans les infrastructures pour faciliter l'utilisation de l'eau à des fins agricoles;
- investir dans les infrastructures de traitement et de purification des eaux.

7. *Optimiser l'accès aux marchés internationaux*

Dans le cadre de ce projet, l'accès aux marchés porte surtout sur le rôle et la position du gouvernement par rapport à l'accès aux marchés étrangers dans le cadre de négociations commerciales et du règlement des différends commerciaux.

Il a été question de l'accès aux marchés internes au sujet des barrières commerciales érigées par les provinces et on a pu constater une approbation générale de l'accord récent conclu entre l'Alberta et la Colombie-Britannique pour réduire ces obstacles au minimum.

Mais il était évident que l'accès aux marchés étrangers constituait l'enjeu le plus important et le plus controversé. Il s'ensuit que les vastes terres et les grandes réserves d'eau du Canada constitueront des actifs très prisés dans un marché où la croissance de la demande se manifesterait surtout dans les marchés d'exportation. En quoi consiste, alors, le rôle du gouvernement à l'égard d'un accès élargi aux marchés étrangers? La controverse a été soulevée, bien entendu, à cause des conflits d'intérêts existant entre les exploitants dont la valeur des produits agricoles équivaut à près de 80 % des ventes de ce secteur (en termes de revenus bruts des fermiers) et qui doivent composer avec les forces en présence sur les marchés étrangers, et les exploitants dont la valeur des produits agricoles équivaut à près de 20 % des ventes de ce secteur et dont la production est contrôlée par des mécanismes de gestion de l'offre, en plus d'être protégés jusqu'à un certain point contre les produits étrangers. Il ne s'agit pas d'un conflit nouveau au Canada et il comporte son lot d'émotivité. Dans le contexte actuel, des questions se posent.

- Est-ce que la position défendue par le Canada dans le cadre du programme des négociations de l'OMC établi à Doha est cohérente avec la vision de notre secteur?
- Est-ce que la protection des produits de base qui font l'objet d'une gestion de l'offre nuit aux secteurs qui ne bénéficient pas de mécanismes de gestion de l'offre?
- Est-il possible qu'une stratégie fondée sur des traités bilatéraux puisse être aussi avantageuse pour le Canada qu'une stratégie reposant sur des traités multilatéraux?

Les délibérations des ateliers de ce projet ont porté surtout sur ces enjeux. À première vue, il semblerait qu'une position en vertu de laquelle on demanderait un accès optimal aux marchés étrangers tout en voulant continuer de protéger certains produits à tout prix est incohérente avec notre vision. On peut aussi dire que tous les pays veulent faire des gains et qu'ils possèdent des secteurs qu'ils veulent protéger; il s'agit donc d'une position de départ dans des négociations de ce genre. En même temps, il est évident qu'un certain nombre de pays ont proposé des compromis tandis que le Canada n'en a pas fait et qu'il est accusé, au sein de l'OMC, de nuire à la progression des négociations.

Pour de nombreux observateurs, les deux questions sont liées de près : si notre position par rapport à l'accès à nos propres marchés ne nuit pas aux exportations, la première question ne se pose plus; cependant, plusieurs personnes pensent que notre position nous nuit et mentionnent le manque de progrès dans les négociations sur les produits dits « sensibles », les limites soi-disant volontaires aux exportations de blé canadien aux États-Unis pour lutter contre les pressions du lobby des produits laitiers américains et le fait que le Canada n'a pas pu participer aux négociations sur les contingents tarifaires applicables à certains produits comme l'huile de canola pour le Japon dans le cadre du Cycle d'Uruguay, sans parler de l'incapacité du Canada de négocier des contingents tarifaires avec d'autres pour les produits laitiers. Ces lacunes découlent de la position du Canada pendant le Cycle d'Uruguay.

Plusieurs pensent que ce serait une bonne idée pour le Canada d'élaborer une stratégie bilatérale pour l'accès aux marchés, même si personne ne s'est étendu sur le sujet pendant les ateliers. Il y avait cependant un

consensus à l'effet que des accords bilatéraux seraient possibles à titre d'ententes spéciales dans le cadre de l'OMC, par exemple des accords comme ceux de l'ALENA dans lesquels des partenaires commerciaux se donnent des outils plus raffinés que les accords généraux par rapport à l'accès aux marchés, au règlement des différends ou à l'harmonisation des normes. Des ententes bilatérales seraient très utiles pour mettre en oeuvre des plans de commercialisation stratégique dans certains pays ou des régions particulières. Il faut ajouter que la principale source d'avantages liés aux accords bilatéraux apparaît cependant en porte-à-faux par rapport à la réalité.

- L'OMC permet à de petits pays comme le Canada de mettre tout leur poids dans la balance contre des pays beaucoup plus gros dans des différends commerciaux, que ce soit avec un autre pays ou par rapport à des droits de tierce partie, en raison de son processus de règlement des différends. Cette situation est étayée par les revers essuyés par les États-Unis et l'Union européenne dans des différends commerciaux, dans le cas, par exemple, du coton des États-Unis, du bœuf des pays de l'Union européenne, de l'amendement Byrd, des tarifs imposés à l'acier étranger par les États-Unis, etc.
- Le Canada a une population relativement modeste, très dispersée sur son territoire et coûteuse à desservir. Il n'est pas évident que l'accès à notre marché est aussi attirant pour d'autres pays que les marchés de pays à la population beaucoup plus grande ou concentrée sur un territoire plus restreint. Donc, le pouvoir de négociation du Canada, par rapport à d'autres pays, est discutable.
- Parallèlement, le Canada offre peu d'outils économiques et d'aide en matière de négociations. Cette situation remet encore une fois en question le pouvoir de négociation du Canada.
- Remédier à l'absence criante d'un plan de priorisation des pays pouvant faire l'objet de traités bilatéraux, et à l'égard des autres pays, si l'on souhaite aller dans cette direction, constitue la priorité des priorités.

Tous ceux avec qui nous avons eu des discussions ne soutiennent pas une stratégie axée surtout sur des négociations bilatérales car, selon eux, cette stratégie rendrait le Canada vulnérable à l'égard de grands pays qui possèdent des avantages en termes de taille et de marchés et qui utiliseraient des négociations bilatérales pour tirer profit de leur puissance par rapport au Canada. Comme on l'a suggéré précédemment, les ententes bilatérales *bénéficient d'un appui* à titre d'outils de niveau secondaire pour élaborer et mettre en oeuvre des plans de commercialisation stratégique pour les produits d'exportation canadiens.

Mais il n'y a pas d'unanimité non plus sur la position du Canada dans le cadre des négociations de l'OMC. Nous avons entendu souvent des arguments puissants et articulés sur les conséquences de l'abandon par le Canada de la protection des secteurs des produits laitiers et de la volaille. Un producteur laitier a bien résumé cette attitude. Au fond, il n'a pas de doute que le Canada peut compétitionner dans un marché où les règles sont équitables. Mais il ne croit pas que la concurrence soit équitable ou qu'elle le deviendra, étant donné que les États-Unis ne se conformeront pas aux règles. Ce point de vue est très répandu dans notre secteur et il sera difficile à changer.

L'une des suggestions les plus constructives formulées dans le cadre du projet a été proposée dans deux ateliers; il s'agirait d'élaborer des plans de secours. Ces plans seraient nécessaires dans des situations où il est évident qu'un accord important pourrait éroder la protection accordée aux produits laitiers et à la volaille. Les plans de secours pourraient être élaborés par les organismes nationaux et les gouvernements appropriés. Ils comprendraient des plans de transition pour les industries, y compris des outils de modification des prix et des quotas alloués dans un contexte de concurrence internationale plus intense. Il faut espérer que ces plans soient élaborés en temps opportun pour permettre au Canada de participer pleinement à toutes les négociations finales sur les contingents tarifaires et d'autres enjeux de mise en oeuvre qui feront en sorte que les secteurs relevant ou non de mécanismes de gestion de l'offre ne soient pas de nouveau laissés de côté dans ces processus de négociation.

Ce point ne fera jamais l'objet d'un consensus. Donc, les gouvernements doivent prendre les bonnes décisions pour le Canada à cet effet. De notre point de vue, la bonne décision à prendre est assez claire. Le défaut du Canada de prendre une position ferme en faveur de l'accès aux marchés et de la réduction des subventions qui provoquent des déséquilibres dans les échanges commerciaux entre les grands pays industriels équivaldrait à un suicide économique.

FICELER LE TOUT

Plusieurs des participants au projet croient fermement que le secteur des produits agricoles du Canada peut prospérer sur un marché international qui offre des possibilités d'exportation de plus en plus grandes pour des denrées en vrac, des produits et des services différenciés et un éventail toujours plus vaste de produits non traditionnels. À cet effet, deux facteurs jouent énormément.

D'abord, les Canadiens doivent innover. Pour nous, les innovateurs sont des entrepreneurs : ils prennent des risques en concevant et en mettant au point de nouveaux produits, de nouveaux services, de nouvelles technologies, de nouvelles applications de technologies existantes, des procédés améliorés, des améliorations à la chaîne d'approvisionnement et la foule de choses issues de l'imagination des entrepreneurs.

L'innovation constitue l'une des deux priorités de la mission précisée dans ce rapport pour le secteur des produits agricoles. Nous devons tout simplement être des chefs de file en matière d'innovation. L'expérience nous démontre que les Canadiens **peuvent** être des innovateurs, mais qu'ils ne le sont pas souvent. À mesure que les travaux du projet avançaient et que nous entendions de plus en plus de gens, il est devenu évident que plusieurs des obstacles à l'innovation et à l'esprit d'entreprise résident dans le climat commercial dans lequel nous devons œuvrer. Les représentations de tous les groupes concernés et toutes les recherches sur l'économie canadienne démontrent que le régime fiscal du Canada, ses mécanismes de réglementation et les limites imposées aux possibilités d'accès aux marchés étrangers constituent des sources de frustration, de ralentissement et d'obstacles dans notre volonté d'agir. De fait, le climat commercial dans lequel nous baignons encourage souvent les gens à continuer de faire ce qu'ils ont toujours fait et, en agriculture, les mécanismes en place encouragent les artisans à innover surtout pour optimiser le montant des chèques gouvernementaux. Par conséquent, l'aménagement d'un climat commercial approprié est le deuxième facteur le plus important et la seconde priorité de la mission qui doit être réalisée si nous voulons que notre vision ait quelque chance de se matérialiser. Répétons-le, notre mission est de :

créer un climat d'échanges commerciaux qui facilite l'innovation.

Une bonne partie du temps consacré aux ateliers a servi à définir des intentions stratégiques et des instruments politiques. Le concept des intentions stratégiques est explicite. La vision et la mission dont il a été question précédemment décrivent ce que les participants du secteur des produits agricoles veulent créer. Pour réaliser tout cela, ils ont besoin d'un cadre politique gouvernemental leur permettant d'atteindre un certain nombre d'objectifs. Les objectifs sont les intentions stratégiques.

Les gestes posés ensuite par les gouvernements constituent les intentions stratégiques.

Deux des intentions stratégiques sont axées sur l'aide à l'innovation. L'une de ces intentions porte sur les ressources humaines, surtout les composantes liées à la gestion et à la formation technique. L'autre intention vise l'amélioration de la gestion des chaînes de valeur.

Dans les deux cas, les gouvernements ont un rôle à jouer et des politiques gouvernementales sont indiquées, mais nous tenons à souligner que le secteur privé a aussi une responsabilité. Les artisans du secteur ont un rôle encore plus grand à jouer pour comprendre l'importance de ces deux points et en optimiser les

possibilités. Il est essentiel que les gouvernements offrent des occasions de formation. Tout cela ne servira à rien, toutefois, si les gestionnaires n'en reconnaissent pas la nécessité.

Dans le même ordre d'idées, nous pourrions discuter *ad vitam aeternam* de la nécessité d'une meilleure gestion des chaînes d'approvisionnement. Mais si les gestionnaires des chaînes d'approvisionnement continuent de penser et d'agir selon les relations antagonistes traditionnelles, notre lassitude deviendra notre seule réalisation. Il est intéressant de noter que, dans un commentaire rédigé en réaction à la version préliminaire de notre livre blanc, certains fonctionnaires fédéraux ont été surpris de voir que nous avons accordé tellement d'importance à la gestion des chaînes de valeur et d'approvisionnement. Nous croyons que cette réaction ne fait que souligner à quel point nous sommes loin de saisir toutes les possibilités que peut créer une amélioration des chaînes de gestion d'approvisionnement.

Le Centre travaille actuellement à mettre sur pied un programme de formation sur la gestion des chaînes de valeur. Jusqu'à maintenant, une des grandes composantes de cette activité a consisté à mener plus de 60 heures d'entrevues avec des gens de divers pays dont le gagne-pain a souvent connu une véritable amélioration par la création de chaînes de valeur officielles et leur mise en œuvre dans des cadres tels que la production à valeur allégée, des mécanismes d'établissement des prix axés sur la valeur pour les utilisateurs et la recherche d'outils de partage des informations sur les désirs et les besoins des consommateurs dans le cadre des chaînes de valeur. Officialisées ou non, nous ne pourrions crier victoire tant qu'une portion importante du secteur des produits agricoles du Canada n'aura pas commencé à saisir les possibilités liées à cette approche.

Les cinq dernières intentions visent surtout à améliorer le climat commercial au Canada pour amener les entrepreneurs à innover. Par ces intentions stratégiques, nous cherchons à abolir les obstacles et à fournir les incitatifs appropriés à cet effet. Nous procédons d'abord par l'amélioration d'un modèle de régime fiscal qui a été critiqué par tous les organes de recherche économique au Canada et l'est de plus en plus à travers le monde. Comme il existe suffisamment d'études ayant démontré les avantages de ce genre de changements dans des pays comme l'Irlande et le Portugal, il s'est peut-être temps que les différents paliers de gouvernement au Canada saisissent le message.

Parallèlement, 25 ans d'analyse ont démontré à quel point les mécanismes de réglementation canadiens, surtout (en ce qui concerne notre secteur) ceux de Santé Canada, entravent nos capacités d'innovation. Il n'y a ***pas de désaccord*** entre les artisans de notre secteur pour dire que des normes très scientifiques reliées à la sécurité des personnes ainsi qu'à la santé des plantes, des animaux et de l'environnement sont bonnes pour les affaires et l'innovation. Mais on s'entend aussi pour dire qu'une administration négligente, lente et inefficace des mécanismes de réglementation annule les avantages de l'application de normes exigeantes.

Le George Morris Centre a travaillé avec un certain nombre d'administrateurs de programmes réglementaires au cours des dernières années et il est évident, pour nous, que plusieurs d'entre eux comprennent la nécessité des changements. Cependant, la volonté politique d'élaborer des politiques énonçant clairement que les mécanismes de réglementation devraient être administrés de façon à protéger les Canadiens, les plantes, les animaux et l'environnement, tout en améliorant notre compétitivité, fait défaut. Des mécanismes de réglementation « ***exigeants et rapides*** » concrétiseraient la vision de cette approche. Cette vision devrait servir à effectuer des changements dans le cadre des mécanismes de réglementation actuels et à modifier d'autres mécanismes.

Exigeants mais
RAPIDES
(responsables, à
l'écoute, souples et
transparentes)

Dans le même ordre d'idées, les mécanismes de réglementation du secteur des produits agricoles doivent être étudiés et, s'il y a lieu, repensés pour permettre, à la fois, aux fermiers de bénéficier d'un pouvoir de négociation et pour encourager l'innovation dans les chaînes d'approvisionnement. Dans un marché en mutation, on ne peut tout simplement plus accepter de protéger les structures en place. Celles-ci doivent évoluer pour encourager les entrepreneurs à innover collectivement ou individuellement.

En même temps, nous croyons que le secteur public a la responsabilité de soutenir l'innovation par le biais de la recherche. Ce rapport comprend l'énoncé de principes de base en vue d'améliorations, mais il faudra que les entrepreneurs contribuent davantage à toute cette entreprise en faisant part de leurs idées sur les domaines de recherche stratégique et les meilleurs moyens d'orienter la recherche dans ces directions. Une des grandes leçons apprises dans le cadre de ce projet consiste à écouter les gens qui essaient de faire des affaires et pas seulement les chercheurs qui cherchent souvent à mettre leurs propres idées de l'avant, qu'elles soient commercialisables et qu'elles puissent trouver des clients ou non. Comme dans le cas de plusieurs autres recommandations, nous suggérons l'intervention d'une tierce partie robuste pour y arriver.

Deux intentions stratégiques discutées pendant les ateliers n'ont pas généré de recommandations claires, étant donné qu'il n'y avait pas de consensus à leur sujet. Dans un cas, il s'agit de verser des montants de compensation aux fermiers et à d'autres acteurs pour la fourniture de biens et services de nature environnementale (BSE) dans le cadre des chaînes d'approvisionnement. Dans l'autre cas, il s'agit de l'accès aux marchés.

Le secteur des biens et services de nature environnementale comporte deux volets. Il faut d'abord se demander si la valeur du capital naturel utilisé pour produire des BSE devrait faire l'objet d'une compensation par l'entremise de programmes « écologiques » que plusieurs Canadiens associent à l'Union européenne. Les arguments de base favorables et défavorables ont été exposés précédemment. Nous croyons qu'il faut étoffer davantage ces arguments et prendre des décisions stratégiques à long terme au sujet des politiques d'utilisation des terres et de l'eau pour s'assurer que le Canada puisse tirer le maximum des deux ressources dont nous sommes abondamment pourvus. Ces ressources seront importantes pour innover.

Le deuxième volet a trait à la préservation de notre souveraineté sur nos réserves d'eau et aux investissements dans les infrastructures pour optimiser l'utilisation et la potabilité des eaux. Ce sont des projets plus avancés qui visent à permettre au Canada de se donner les moyens d'innover.

L'intention stratégique au sujet de l'accès aux marchés par le biais des négociations commerciales comprend deux volets reposant sur des intérêts **en place**. Près de 80 % des industries de notre secteur doivent livrer concurrence sur les marchés étrangers. Il n'est pas surprenant, compte tenu de cette donne, de la position du Canada et de notre situation de pays abondamment pourvu en terres, que la majorité de ces industries souhaitent que l'accès aux marchés d'exportation soit optimisé. De plus, plusieurs d'entre elles croient que les forums multilatéraux comme l'OMC offrent toutes les chances à de petits pays comme le Canada de

pouvoir imposer des limites au pouvoir économique de pays plus grands. Les autres industries qui composent le 20 % restant sont protégées par des tarifs douaniers imposés aux produits importés et se concentrent sur le marché intérieur. Il n'est donc pas surprenant que la majorité d'entre elles souhaitent conserver la protection dont elles jouissent. Les accords de commerce international, lorsqu'ils sont fructueux, ne peuvent accommoder en même temps ces deux catégories d'industries.

Compte tenu du potentiel de croissance des marchés extérieurs, de l'abondance des terres et des réserves d'eau du Canada et des possibilités de modification des politiques que l'OMC offre, le Centre en vient à la conclusion que les efforts d'optimisation de l'accès aux marchés par le biais de l'OMC sont essentiels à la réalisation de notre vision qui consiste à assurer un leadership en matière d'« innovations commerciales destinées à ses clients partout dans le monde et élaborées avec eux ».

Nous croyons que l'adoption des intentions stratégiques énoncées dans ce document constituera un point de départ pour effectuer des changements essentiels qui permettront au Canada de réaliser son potentiel et sa vision. Les deux doivent aller de pair. Nous pouvons améliorer nos compétences en gestion autant que faire se peut mais, si le régime fiscal, les mécanismes de réglementation et le manque d'accès aux marchés imposent des obstacles que personne ne peut surmonter, il s'agira d'une perte de temps, d'énergie et d'argent. Pire encore, un grand potentiel humain serait gaspillé.

Par conséquent, il s'agit d'un ensemble et tous les éléments de cet ensemble doivent être mis en oeuvre...
Maintenant.

BIBLIOGRAPHIE

Brethour C., L. Martin, A. Mussell, K. Stiefelmeyer et T. Moore (2004), *The Competitiveness Impacts of Canada's Agricultural Products Review Regulations*. Rapport final préparé par le George Morris Centre pour l'Institut canadien de la santé animale.

Brethour C., L. Martin, K. Stiefelmeyer, M. Klimas, G. Watson et C. Milne (2005), *Possible Incremental Measures to Address Horticulture Sector Concerns with Pesticide Regulation in Canada*. Rapport final préparé par le George Morris Centre pour Agriculture et Agroalimentaire Canada.

Chen, D. et J. Mintz (2003). *How Canada's Tax System Discourages Investment*. Publication de l'Institut C.D Howe, *Backgrounders* n° 68, janvier 2003.

Institute for Competitiveness and Prosperity (2006), *Rebalancing priorities for Canada's prosperity*. Rapport sur la situation au Canada, 2006, <http://www.competeprosper.ca/institute/index.html>.

Iqbal, M. (2003), *What Drives Foreign Direct Investment? The Role of Taxation and Other Factors*. Publication du Conference Board du Canada, <http://www.conferenceboard.ca/boardwiseii/temp/BoardWise2BBNFOEPDPIAMEFPNKMEPEPFI20061114125225/503-03%20FDI%20KF.pdf>.

Organisation de coopération et de développement économiques (2006), *Synthèses : étude économique du Canada, 2006*, <http://www.oecd.org/dataoecd/13/39/36996670.pdf>.

Page des nouveautés du site Web du George Morris Centre : *Canadian Agri-Products Policy Project*, <http://www.georgemorris.org/GMC/Events.aspx?IID=247>.

Veldhuis N. et J. Clemens (2006), *Productivity, Prosperity and Business Taxes*. Centre for Budgetary Studies – division du Fraser Institute, n° 3, janvier 2006, <http://www.fraserinstitute.ca/admin/books/files/ProductProspBusTax.pdf>.