

[Texte]

the grade by a significant amount—say it is out of condition due to heating—it will be returned to the producer in that car, and he will be charged the full railway rate.

**Mr. Althouse:** That is what we need on the record. Thank you.

**Mr. Scowen:** I have one question. Would your association be in favour of allowing all shippers to deliver against the canola futures contract?

**Mr. Boerchers:** Yes, we certainly would.

For the committee's information, perhaps I could go through the way I see canola marketing taking place right now in Vancouver. What we have in canola marketing is basically three markets: a futures price, a cash price, and an export price. The futures price is the price that is established every day by willing buyers and willing sellers on the floor of the Winnipeg Commodity Exchange. The cash price is the price that uncommitted canola, or anyone who has canola in store at the west coast or Vancouver, will get for that product on any particular day. As Mr. Scowen referred to a while back, there can be premiums at times where this cash price will in fact be higher than the futures price.

• 1105

In addition to this, we have an export price. The export price is the price the exporters say they are making deals with to the Japanese. This export price is always considerably lower than the futures price or the cash price. How much lower, we do not really know. But according to a recent study conducted by the Alberta government in terms of alternative canola marketing, they feel the export price is about \$10 lower than the futures price.

Now, we have a ship-to-sale policy. That means that a grain company does not get a car to ship grain unless he has a sale for it. Producers can ship 5% of their production to a producer car, to free stock, plus another 5% that the grain companies have to buy via producer cars. They can do this by private treaty, and they have a quoted price. It is an export producer car, really.

If producer car shippers continue to ship this 5% to get a buildup of stocks, shippers, when they want to ship canola to Vancouver, have to prove that they have a sale, and they only get 93% of the cars to move stuff forward to match their sales. The other 7% they have to buy from this uncommitted stock. That is where their complaint comes in. Their complaint is they have to buy 7% from this uncommitted stock for which they have to pay a premium of, say, approximately \$10 or \$12 a tonne. This

[Traduction]

sociétés de silos. Lorsque cela se produit, il y a des pénalités. Si la qualité des céréales n'est pas du tout celle qui est annoncée, à cause de températures élevées, par exemple, ces céréales sont renvoyées aux producteurs par le même wagon, et le producteur doit alors assumer tous les frais de transport ferroviaire.

**M. Althouse:** C'est ce que je voulais vous faire dire publiquement. Merci.

**M. Scowen:** J'ai une question à poser. Votre association serait-elle favorable à ce que tous les expéditeurs aient le droit de vendre leur canola à terme?

**M. Boerchers:** Absolument.

Permettez-moi de vous expliquer comment se fait la vente du canola à Vancouver, à l'heure actuelle. Nous avons, en substance, trois marchés distincts: un prix à terme, un prix comptant et un prix à l'exportation. Le prix à terme est celui qui est fixé chaque jour à la Winnipeg Commodity Exchange, en fonction des offres d'achat et des offres de vente. Le prix au comptant correspond au cours du jour du marché pour le canola qui n'a pas encore trouvé preneur et qui est ensilé à Vancouver ou ailleurs sur la côte Ouest. Comme l'a dit M. Scowen un peu plus tôt, la prime correspond à l'écart entre ce prix au comptant et le prix des contrats à terme.

Il existe par ailleurs un prix à l'exportation qui correspond au prix consenti par les exportateurs aux Japonais. Ce prix à l'exportation est toujours de beaucoup inférieur au prix des contrats à terme ou au prix au comptant. Nous ne savons toutefois pas dans quelle mesure il est plus bas. Or, d'après une étude réalisée récemment par le gouvernement de l'Alberta sur les options de commercialisation du canola, le prix à l'exportation est d'environ 10\$ inférieur au prix des contrats à terme.

En outre, nous avons une politique selon laquelle une société céréalière ne peut obtenir un wagon pour l'expédition de ces grains sans avoir d'abord obtenu un contrat de vente. Les céréaliculteurs peuvent livrer 5 p. 100 de leur production à un wagon de producteur, afin de libérer des stocks, et 5 p. 100 additionnels que les sociétés céréalières doivent acheter aux wagons de producteur. Ils peuvent le faire aux termes d'une convention privée et à un prix préétabli. Il s'agit en réalité d'un wagon de producteur pour l'exportation.

Si les expéditeurs qui utilisent des wagons de producteurs continuent d'expédier ces 5 p. 100 afin d'accumuler des stocks, quand ils veulent expédier du canola vers Vancouver, ils doivent démontrer qu'ils ont en main un contrat de vente et ils se voient attribuer 93 p. 100 seulement des wagons pour l'expédition de leur céréales jusqu'à concurrence de leur contrat de vente. Pour les 7 p. 100 restants, ils doivent acheter des stocks qui n'ont pas encore trouvé preneur. Voilà de quoi ils se