

[Text]

the distribution system in Canada than there is in the United States.

Corn growers or soybean growers in the southern United States start planting early, and the crop shifts north as the climate changes, and the chemical can be moved. In Ontario and Quebec the corn growers have about a two-week period during which to put the chemical into the ground. Perhaps they would have a month at the maximum, given good weather. There is no opportunity to move surplus inventory from one place to another place. It is a different system.

Senator Barootes: I think it is a great system: what you did not sell in Georgia or Iowa you can dump in Canada at a cheaper price and you will not have to carry the inventory during the winter months. Would it not be cheaper in those circumstances as you have just explained them?

Mr. Beeler: Let me remind you again that we have a Pest Control Products Act in Canada that requires registration of products before they can be used in Canada.

Senator Barootes: That has been done. You are talking about the annual one-year of growth, and you can start in Kansas, go up to Iowa and Nebraska and the last people you sell to are in Canada. It is like the sales on Boxing Day. You are left with a lot of product at the end of the year, which might be June or July, and you can get rid of it at fire sale prices in Canada.

Mr. Beeler: I wish agriculture were that simple. Think of the metric system, the language requirements and the differences in soil types.

Senator Barootes: One can always find reasons.

The final conclusion I get out of this discussion between us is that, despite the fact that you have a monopoly on this particular function for corn and soybean growers—that is, pesticides—there has been no exercise of that in a predatory manner.

Mr. Beeler: There are two points I should like to address in response to your question. First, we are not in a monopoly situation—there are five or six other products out there. Secondly, we do not have 100 per cent market share

Senator Barootes: You are close to that.

Mr. Beeler: No, senator, we are not. But let me say that we believe that the price increases that we have indicated over the past three years show no signs of any kind of predatory stance by our company. Indeed, we do not survive if we do not have farmers survive economically in corn and soybeans. So it is important that our prices be competitive. They are the people who keep us in business.

Senator Barootes: I think your figures show that. The figures you have just quoted show that they have not taken advantage of any oligopolistic position.

[Traduction]

rait que notre système de distribution au Canada soit mis à plus dure épreuve qu'aux États-Unis.

Ainsi, les cultivateurs de maïs ou de fèves soja du Sud des États-Unis commencent à planter tôt dans la saison et au fur et à mesure que le climat se réchauffe, la culture se déplace vers le Nord, de même que les produits chimiques. En Ontario et au Québec, les cultivateurs de maïs disposent d'une période de deux semaines pendant laquelle pulvériser leurs champs, peut-être un mois au grand maximum si le temps est avec eux. Il n'est pas possible dans de telles conditions de déplacer les stocks excédentaires d'un endroit à un autre. Le système est donc tout à fait différent.

Le sénateur Barootes: C'est un système fantastique, car ce que l'on ne vend pas en Georgie ou en Iowa, on peut très bien finir par le vendre au Canada à un prix inférieur, ce qui permettra d'éviter l'accumulation de stocks au cours des mois d'hiver. Ne croyez-vous pas que cela devrait faire baisser les prix?

M. Beeler: Il ne faut pas oublier qu'il existe au Canada la Loi sur les produits antiparasitaires qui nécessite l'homologation du produit avant sa vente.

Le sénateur Barootes: Cette homologation existe. Le produit chimique pourrait suivre le cycle de la culture au Kansas, pour se rendre ensuite en Iowa, au Nebraska et finir au Canada. En fin de saison, c'est-à-dire en juin ou en juillet, ce qui n'a pas été vendu dans le Sud des États-Unis pourrait fort bien se vendre à un prix dérisoire au Canada.

M. Beeler: Ce serait bien si les choses étaient si simples, mais il faut évidemment tenir compte des exigences concernant le système métrique, l'étiquetage dans les deux langues au Canada, les différences dans la nature du sol, etc.

Le sénateur Barootes: On peut toujours trouver des excuses.

De tout ce qui vient d'être dit, cependant, on peut tirer la conclusion suivante: En dépit du fait que vous ayez le monopole des pesticides applicables au maïs et aux fèves de soja, vous ne vous en servez cependant pas pour exploiter l'agriculteur.

M. Beeler: J'aimerais apporter deux précisions en réponse à votre question: Tout d'abord, nous ne sommes pas dans une situation de monopole car il existe cinq ou six autres pesticides sur le marché. Deuxièmement, nous ne détenons pas 100 p. 100 du marché...

Le sénateur Barootes: Mais presque.

M. Beeler: Non sénateur, cependant les augmentations de prix que nous avons mentionnées pour les trois dernières années montrent bien que la politique des prix de notre compagnie est loin d'avoir été malhonnête. En fait, nos prix doivent être concurrentiels car notre survie dépend de la survie des agriculteurs.

Le sénateur Barootes: Et c'est ce que montrent vos chiffres. Ils montrent clairement que vous n'avez pas tiré parti de votre position oligopolistique.