



Chambre des communes  
CANADA

# Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

---

AGRI • NUMÉRO 015 • 2<sup>e</sup> SESSION • 40<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le jeudi 23 avril 2009**

—  
**Président**

**M. Larry Miller**

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :

**<http://www.parl.gc.ca>**

## Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

Le jeudi 23 avril 2009

•(1105)

[Traduction]

**Le président (M. Larry Miller (Bruce—Grey—Owen Sound, PCC)):** Je déclare la séance ouverte.

Nous avons des affaires à régler au comité d'abord. Pour être justes envers nos témoins, nous allons essayer de faire cela rapidement. Il faudra aussi aller à huis clos, à un moment donné, pour étudier le rapport.

Monsieur Bellavance, à la dernière réunion, vous avez fait la lecture de votre motion; je vous donne donc la parole à ce sujet.

[Français]

**M. André Bellavance (Richmond—Arthabaska, BQ):** Je serai bref, puisque j'ai eu l'occasion de lire ma motion lors de la dernière séance du comité. Comme je l'ai expliqué à cette occasion, c'est une motion qui peut servir de rapport du comité à la suite de la rencontre que nous avons eue avec les producteurs de pommes de terre de Saint-Amable, qui nous ont expliqué que le plan de relance de cinq millions de dollars sur trois ans qui leur avait été offert était nettement insuffisant. Ils ont fait faire une étude indépendante qui démontre qu'une relance serait adéquate sur 10 ans. Il faut comprendre que leurs terres agricoles sur lesquelles il y a eu, malheureusement, le nématode doré ne sont plus disponibles pour cultiver des pommes de terre. De plus, réorienter leur culture vers autre chose est une entreprise très complexe. Cela ne se fait pas du jour au lendemain.

Donc, ma motion était libellée avec l'intention que le comité en fasse son rapport qu'il présentera au gouvernement, et qu'il recommande ce que vous avez pu entendre lorsque je l'ai lue, lors de la dernière séance du comité.

Voilà, monsieur le président, je dépose cette motion.

[Traduction]

**Le président:** Y a-t-il autre chose à dire à propos de la motion de M. Bellavance?

**M. Pierre Lemieux (Glengarry—Prescott—Russell, PCC):** Monsieur le président, je crois que notre copie de la motion est antérieure à celle-là.

**Le président:** Oui, on l'a distribuée.

**M. Pierre Lemieux:** Merci.

**Le président:** Y a-t-il quelque chose à dire à propos de la motion?

**M. Pierre Lemieux:** Oui, j'aimerais traiter de la motion, monsieur le président.

Je veux faire valoir un point qui, encore une fois, relève de la procédure. Nous avons entendu des témoins. M. Bellavance nous a demandé d'écouter les témoins à propos de cette question importante, ce que nous avons fait. Puis, les responsables de l'affaire étaient en

train de mettre au point un rapport, ce qui est fait. C'est un rapport provisoire. A-t-il été distribué? D'accord.

La difficulté que cela me pose, du point de vue de la procédure, c'est que la motion précède le rapport. La motion dicte plus ou moins ce qui devrait se trouver dans le rapport avant que nous ayons eu l'occasion, en tant que comité, d'y jeter un coup d'œil. Le rapport comporte des recommandations. La façon habituelle de procéder, au comité, c'est d'écouter les témoins, de faire préparer un rapport provisoire et de le faire distribuer aux membres, d'examiner le rapport en question, puis, au fil de l'examen en question, de régler les cas où on ne s'entend pas sur la nature des recommandations formulées, le libellé d'une phrase particulière ou la justesse d'un paragraphe donné.

Je dirais à M. Bellavance: plutôt que de se servir d'une motion, pourquoi n'examinons-nous pas le rapport? Si vous voulez ajouter ces éléments en tant que recommandations, sachez que c'est la raison pour laquelle nous examinons le rapport. C'est pour déterminer si les recommandations de la version provisoire conviennent ou non à la situation, ou encore s'il faut en ajouter ou en retirer. C'est pour cela que nous examinons ainsi le rapport.

Je constate que la motion précède notre travail d'examen du rapport. Si nous adoptons la motion, nous adoptons des recommandations avant même d'avoir eu l'occasion de discuter du rapport en tant que comité. Je crois que c'est là un point important. Il y a ici des membres de tous les partis. Nous avons tous écouté les témoins, et je crois que nous devrions tous avoir l'occasion de participer à la discussion, d'examiner le rapport ensemble et de nous y attacher comme nous nous attacherions à tout autre rapport.

**Le président:** Je crois que votre intervention est juste, M. Lemieux. Notre façon de faire aujourd'hui est probablement un peu différente de la façon habituelle. En même temps, la motion de M. Bellavance est recevable. À moins que le comité n'en décide autrement, nous devons nous en occuper.

Le prochain sur ma liste est M. Storseth, puis nous reviendrons à vous.

M. Storseth.

**M. Brian Storseth (Westlock—St. Paul, PCC):** J'ai deux points à soulever, monsieur le président, et le premier prend la forme d'une question adressée à M. Bellavance.

Une fois que nous nous serons penchés sur cette motion, avez-vous encore l'intention de traiter du rapport et des recommandations qu'il renferme?

Ce dont je me soucie, c'est que j'ai des modifications que je souhaiterais faire apporter au rapport moi aussi. Nous avons accueilli des cultivateurs du Québec et aussi des cultivateurs de l'Alberta qui avaient à redire à la façon dont on s'y est pris pour s'attaquer au nématode à kyste de la pomme de terre. J'espérais formuler quelques recommandations, comme nous le faisons habituellement. Je croyais que M. Bellavance allait faire intégrer cela au rapport, en tant que recommandations du comité, puis j'aurais l'occasion de modifier le rapport aussi.

Voilà la question que je pose à M. Bellavance.

• (1110)

**Le président:** Il y a eu quelques questions à l'intention de M. Bellavance.

André, je vous donne l'occasion d'y réagir si vous le souhaitez.

[Français]

**M. André Bellavance:** Je ne veux pas prendre toute la séance du comité pour cela. Je n'ai pas grand-chose à ajouter sinon que ce n'est pas la première fois qu'on fait cela. Ce n'est pas la première fois que je le fais, en tout cas, et c'est la raison pour laquelle j'ai bien choisi mon vocabulaire. J'ai dit que ma motion devenait une suggestion pour la suite du rapport. On pourra ensuite continuer à discuter.

Personnellement, comme représentant de gens qui sont venus ici discuter de leur problème devant le comité, je ne veux pas qu'ils soient venus pour rien. Je veux faire un pas en avant dans ce dossier en présentant cette motion. La raison est simple: je présente directement leur demande au comité. J'en fais une motion. J'ai le droit de le faire et c'est ainsi que je veux procéder.

C'est évident que si ma motion est adoptée, tout le monde comprend que ce sont les recommandations que je vais vouloir défendre dans le rapport. Ma motion est un poids de plus que je veux ajouter aux revendications de ces producteurs. Je demande donc au comité de l'adopter ou de la rejeter. Si les députés du côté gouvernement ne veulent pas voter en sa faveur, ils ne sont pas obligés de le faire. Ils n'ont pas toujours voté du même côté que moi non plus.

[Traduction]

**Le président:** Merci.

Nous allons maintenant écouter M. Lemieux, M. Atamanenko et M. Easter.

[Français]

**M. Pierre Lemieux:** Je veux simplement dire que M. Bellavance a le droit de déposer sa motion, mais j'aimerais lui demander de la retirer parce que, comme je l'ai déjà dit, elle précède le rapport. Nous n'avons rien étudié au sujet du rapport, et M. Bellavance tente de nous forcer à faire des recommandations.

**M. André Bellavance:** Je le suggère.

**M. Pierre Lemieux:** Non, c'est une motion, ce n'est pas une suggestion. La motion stipule que le rapport doit inclure les trois points qui sont ici.

**M. André Bellavance:** Je suggère au comité d'adopter ces recommandations.

**M. Pierre Lemieux:** Oui, mais si la motion est adoptée, il faudra le faire avant la révision du rapport. Là est le problème. Alors, donnez-nous l'occasion de réviser le rapport ensemble en comité, et à la fin ou au milieu du processus, quand nous discuterons des recommandations, vous pourrez déposer une motion, si c'est nécessaire. Mais peut-être que ce ne sera pas nécessaire.

Merci.

[Traduction]

**Le président:** Merci.

Vous avez la parole, monsieur Atamanenko.

**M. Alex Atamanenko (Colombie-Britannique-Southern Interior, NPD):** Je crois qu'André essaie d'abord et avant tout de régler la question au mieux, d'obtenir le meilleur soutien possible pour les cultivateurs qui sont venus ici. S'il y a une motion qui s'ajoute à ce que nous allons voir dans le rapport, Brian, je dirais: rien ne vous empêche de faire la même chose pour les cultivateurs de l'Alberta, je vous encourage même à le faire; cela ne fera que renforcer un peu encore les mesures que nous essayons d'adopter pour aider ces cultivateurs. La situation dont nous avons discuté en venant ici pourrait se concrétiser. Nous voulons aider les cultivateurs et nous voulons en faire le plus possible pour que la question se règle.

**Le président:** À vous, monsieur Easter.

**L'hon. Wayne Easter (Malpeque, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Voici la question: à quelle étape en est le rapport? À quel moment allons-nous l'examiner? Nous approchons du mois de mai...

**Le président:** Wayne, je peux répondre à cette question-là. Nous pouvons nous occuper du rapport dès maintenant ou tout au moins commencer à le faire. D'après la consigne donnée, je crois que nous devons prendre la première demi-heure de la réunion pour traiter des affaires du comité, après quoi nous allons écouter nos témoins; ce pourrait être comme cela que les choses se dérouleraient, mais nous ne pouvons procéder ainsi tant et aussi longtemps qu'il y a une motion sur la table.

**L'hon. Wayne Easter:** Oui. Ce serait bien que ça se retrouve dans le rapport du comité. J'admettrai cela.

Je sais où André veut en venir avec cela, et j'ai lu le procès-verbal de la réunion du comité de ce jour-là. Je n'ai pu assister à cette réunion. Je crois qu'André essaie de rassurer quelque peu les producteurs de cette région-là, d'un point de vue financier d'abord, en faisant adopter un plan de transition de 10 ans, et ensuite en forçant l'ACIA à adopter des plans d'action et des délais pour ce qui est de régler les problèmes qui se posent. À mes yeux, cela est très sensé; nous devrions donc appuyer la motion qui essaie de forcer le gouvernement à agir pour régler cette question-là.

En soulevant la question à propos de l'état d'avancement du rapport, j'avais en tête que, si nous traitons de cela dans une journée ou deux, il serait possible alors d'intégrer la chose au rapport, mais nous n'en sommes pas encore là.

• (1115)

**Le président:** Non, il y a une motion sur la table.

À vous, monsieur Storseth.

**M. Brian Storseth:** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je crois que M. Easter a bien relevé le problème. Il y a un rapport provisoire. J'en ai vu le premier exemplaire ce matin. Je crois qu'il s'y trouve une recommandation qui concorde avec le point de vue de M. Bellavance. Si M. Bellavance souhaite renforcer les recommandations, comme nous le faisons habituellement en traitant des rapports, je suis d'accord pour dire qu'il a le droit de le faire, et si vous voulez appuyer cette démarche-là, je suis d'accord pour dire que vous avez le droit de le faire, mais, à mon avis, nous devrions tout regarder en même temps, à l'intérieur du rapport, comme notre comité le fait habituellement, puis le comité présente un seul et unique rapport. Sinon, le comité avance la motion, puis il faut encore se pencher sur le rapport. Je présume que M. Bellavance voudra que cela y figure aussi, aux côtés de toutes les autres modifications que l'un quelconque d'entre nous aimerait y intégrer. Cela me paraît décousu, monsieur le président.

J'aimerais moi aussi que le rapport sorte le plus rapidement possible. Peut-être pouvons-nous prévoir un moment pour que le comité traite du rapport le plus tôt possible. Wayne, je ne vois pas pourquoi nous ne pourrions nous pencher sur le rapport dès aujourd'hui, sinon à la prochaine réunion du comité.

**Le président:** Je vais poser la question à la greffière.

Nous devons accueillir l'Institut canadien des engrais à notre prochaine réunion, mardi. Il appartient au comité de décider. Si vous voulez... Les représentants de l'Institut seront ici pour les deux heures prévues.

**M. Brian Storseth:** Nous pourrions ramener cela à une heure.

**M. Pierre Lemieux:** Nous pourrions reporter le témoignage.

Monsieur le président, M. Easter dit juste. Si le rapport est important... Je crois qu'il l'est. Nous venons d'entendre ces gens-là. C'était une étude très courte, très concise.

Pourquoi ne pas reporter le témoignage des gens du milieu agricole? Nous pourrions reporter cela d'une semaine et traiter de notre rapport, s'il faut deux heures pour le faire. Bon, si nous sommes d'avis qu'une heure suffira, c'est très bien. Nous pourrions écouter les gens pendant une heure, puis nous pencher sur notre rapport durant la deuxième heure.

**Le président:** Nous allons faire ce que l'on nous dit de faire.

Voulez-vous reporter le témoignage des gens de l'Institut des engrais? C'est ce que vous proposez?

**M. Brian Storseth:** Je crois que nous attendons une réaction des gens de l'autre côté.

**L'hon. Wayne Easter:** Je peux vous dire une chose, monsieur le président. Nous n'allons pas voter contre cette motion-là, qu'elle se trouve intégrée à une motion ou qu'elle se retrouve dans le rapport du comité. Et je crois qu'elle devrait se trouver dans le rapport du comité.

Si André insiste pour que nous nous penchions là-dessus aujourd'hui, je peux lui dire que nous allons voter en faveur de cette mesure. Si on peut quand même nous assurer du fait qu'il en serait question dans l'étude sur le rapport, d'après les témoignages entendus mardi, au plus tard, je suis prêt à dire que je serais d'accord avec cela, que la motion soit intégrée au rapport. C'est vraiment André qui doit décider.

Nous sommes d'accord avec l'idée centrale de cette motion. D'une façon ou d'une autre, la mesure doit être adoptée. Si André est d'avis qu'il faut régler cela aujourd'hui, nous n'allons certainement pas voter contre cette mesure.

**Le président:** Y a-t-il autre chose à dire à propos de la motion?

**L'hon. Wayne Easter:** À vous de décider, André.

**Le président:** Monsieur Shipley.

**M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC):** J'encouragerais André à envisager d'inclure cela parmi les options du rapport; à ce moment-là, nous pourrions tenir un débat exhaustif sur l'option et les autres options du rapport. Nous pourrions commencer enfin ce travail-là. Nous n'avons peut-être pas beaucoup de temps, mais nous pourrions tout au moins commencer le travail aujourd'hui.

Mon autre proposition, c'est d'accueillir l'Institut des engrais pendant une heure et consacrer l'autre heure au rapport, mardi. Si nous en arrivons là...

La première partie de ce que j'ai dit, je l'ai dite simplement pour M. Bellavance. La deuxième partie, si on se rend là, c'est que j'en ferai une motion si c'est utile pour faire avancer les choses.

• (1120)

**Le président:** Monsieur Lemieux.

**M. Pierre Lemieux:** Merci, monsieur le président.

**Le président:** Je m'excuse. J'aurais dû jeter un coup d'oeil à la liste de la greffière.

**M. Pierre Lemieux:** Ce n'est pas grave.

**Le président:** C'est M. Bellavance qui est le suivant.

[Français]

**M. André Bellavance:** Je le répète, il est évident que c'est la direction que je voudrais que le rapport prenne. C'est pourquoi je présente cette motion aujourd'hui. Si je l'ai déposée, ce n'est pas pour faire un spectacle, et je ne veux pas la retirer. Bien sûr, dans la discussion sur le rapport qui suivra, des gens auront peut-être d'autres suggestions que celles-ci. Je vais m'en tenir à ce que j'aurai fait passer dans ma motion, c'est évident, ce qui ne m'empêchera pas d'être d'accord sur des suggestions d'autres membres du comité sur la teneur du reste du rapport.

Ce sont les recommandations que je vais défendre, et ma motion donne du poids aux arguments que je vais présenter. C'est ce que j'essaie de faire. Je n'ai pas à expliquer ma stratégie en long et en large. J'ai le droit de présenter cette motion; je la présente et j'aimerais qu'on procède à un vote par appel nominal.

[Traduction]

**Le président:** Monsieur Lemieux.

**M. Pierre Lemieux:** Merci, monsieur le président.

Je comprends ce que dit M. Bellavance, mais ce n'est pas ce que dit sa motion. La deuxième phrase de la motion se lit comme suit: « Que le comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire fasse rapport à la Chambre des communes, dans les plus brefs délais, des recommandations suivantes: »

Si la motion est adoptée, cela veut dire que les motions en question sont envoyées à la Chambre « dans les plus brefs délais » — il n'y a pas de rapport.

M. Bellavance dit avoir formulé la motion avec beaucoup de soin; je n'arrive donc pas à comprendre cela: lorsqu'il décrit son intention — et je suis d'accord là-dessus —, il propose que ces éléments-là soient inclus dans le rapport, mais, selon la motion telle qu'on peut la lire, il faut faire rapport de ces recommandations particulières à la Chambre avec ou sans rapport, mais la motion ne prévoit pas de rapport.

Monsieur le président, je voudrais apporter une précision à ce que j'ai dit plus tôt à propos des témoins de l'Institut des engrais. Si le comité estime que le rapport dont nous discutons l'emporte, il faudrait demander aux témoins en question de venir comparaître à une date ultérieure. Sinon, si la motion était adoptée et allait à la Chambre sans délai et que, ainsi, le rapport ne l'emporte pas sur le reste, il faudrait faire venir les gens de l'Institut des engrais mardi, assurément. Il y a des questions importantes dont ils aimeraient discuter avec le comité, et le plus tôt sera le mieux.

Je pose la question aux membres du comité: quelle est la question que le comité juge prioritaire, à court terme, en vue de la prochaine réunion, de fait? Est-ce étudier le rapport ou encore est-ce écouter les prochains témoins?

Je sais que si leur témoignage est reporté, cela causera beaucoup d'ennuis aux gens de l'Institut des engrais. Cependant, il s'agit de savoir quelles sont les priorités du comité.

De fait, j'aimerais finir de dire ce que j'avais à dire à propos d'une modification de la motion, de quelque chose qui ferait qu'elle concorderait mieux avec ce que M. Bellavance vient de dire soit qu'il s'agit d'une proposition et que les recommandations en question ne seraient pas déposées à la Chambre « dans les plus brefs délais » en dehors de la question du rapport.

**Le président:** Pouvez-vous faire la lecture de votre modification?

**M. Pierre Lemieux:** Oui, donnez-moi simplement un instant.

S'il ne s'agit que d'une proposition, peut-être que je modifierais seulement la deuxième phrase. Ça se lirait comme suit: « Que le comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire inclue les recommandations suivantes dans son rapport à l'intention de la Chambre. » Si tant est qu'il s'agit de propositions. Si c'est plus fort que cela, nous pourrions en discuter, mais ma modification modifie le texte comme je viens de vous le faire entendre, monsieur le président.

**Le président:** Il y a une modification.

M. Storseth, puis M. Bellavance.

**M. Brian Storseth:** J'invoque le Règlement pour deux raisons, monsieur le président. D'abord, je souhaite que M. Lemieux ait l'occasion de parler de sa modification et de réfléchir à ce qu'elle sera en français, pour que M. Bellavance saisisse parfaitement notre intention. Ensuite, question de procédure pour votre greffière, à mon avis, le comité veut se pencher sur le rapport dans les plus brefs délais, pour que vous puissiez envisager et que la greffière puisse envisager de modifier notre horaire, de telle sorte que nous nous penchions sur le rapport dans les plus brefs délais aussi.

•(1125)

**Le président:** Je crois comprendre que c'est ce que le comité souhaite.

Monsieur Bellavance.

[Français]

**M. André Bellavance:** C'est gentil...

[Traduction]

**Le président:** Nous discutons de la modification.

[Français]

**M. André Bellavance:** C'est gentil de la part de M. Lemieux d'interpréter mes propos. Je veux une ceinture et des bretelles. Ma motion tient compte de ce que les producteurs de pommes de terre de Saint-Amable nous ont demandé. Cette motion nous permettra

évidemment d'exercer de la pression sur le gouvernement en regard de ce dossier précis.

Quand on discutera du rapport, on entendra des gens de l'Alberta qui ont aussi vécu cette tragédie et on mettra leurs commentaires dans le rapport. Je vais discuter de la possibilité de mettre dans le rapport ce qui aura été retenu ou non de ma motion, c'est la démocratie. Je crois comprendre que je devrai obtenir les appuis suffisants pour faire adopter ma motion. Je mets plus de pression sur le gouvernement et, en bon Québécois, c'est la ceinture et les bretelles. Donc, je m'assure de pouvoir faire avancer les revendications des producteurs agricoles.

Que M. Lemieux interprète ma motion comme il le veut. Je pense que j'ai été très clair. Je suis prêt à voter et je demande la tenue d'un vote par appel nominal.

[Traduction]

**Le président:** Monsieur Lemieux.

[Français]

**M. Pierre Lemieux:** Monsieur le président, par votre entremise, j'aimerais poser une question à M. Bellavance. Sa motion a-t-elle pour but de faire en sorte que le comité dépose à la Chambre les trois recommandations énumérées, avant le dépôt du rapport? Je reçois deux messages complètement différents. La motion dit que si elle est adoptée, le comité doit absolument rapporter à la Chambre les éléments qui y sont énumérés. Mais M. Bellavance parle d'inclure des suggestions dans le rapport. Il aimerait être direct et clair, mais ses explications ne le sont pas.

Par votre entremise, monsieur le président, M. Bellavance pourrait peut-être clarifier ce qu'il aimerait faire avec sa motion face au comité, à la Chambre et à notre rapport.

[Traduction]

**Le président:** Monsieur Lemieux, je crois qu'il en est question dans la motion.

[Français]

**M. Pierre Lemieux:** M. Bellavance dit quelque chose de complètement différent. Il dit que les suggestions peuvent être incluses dans le rapport. Or, ce n'est pas ce que dit sa motion. C'est pourquoi j'ai proposé un amendement.

[Traduction]

**Le président:** Je vais laisser M. Bellavance réagir, puis nous allons mettre la modification aux voix.

M. Easter d'abord, puis, M. Bellavance.

**L'hon. Wayne Easter:** À propos de ce que M. Lemieux a fait valoir, monsieur le président, je crois que M. Bellavance a exprimé son point de vue clairement, que nous pouvons voter sur la motion aujourd'hui et inciter le gouvernement à agir, car nous arrivons au mois de mai, comme je l'ai dit plus tôt. Les gens du secteur vivent de grandes difficultés financières et essaient de voir comment ils vont s'en sortir. Les problèmes touchant la culture de la pomme de terre les limitent déjà. Ils doivent prendre des décisions. À mon avis, si nous pouvons pousser le gouvernement un peu, pour qu'il commence à réagir à une au moins des crises agricoles qui sévissent au pays, alors ce sera utile.

Si nous adoptons cette motion, cela n'empêche nullement le comité ou M. Bellavance de proposer les mêmes critères tout à fait, plus ou moins, dans un rapport. Cela ne prive personne du droit d'intégrer cela au rapport.

Si M. Bellavance dit: votons là-dessus, eh bien, nous sommes prêts à appuyer la motion et à essayer de pousser le gouvernement à avancer au moins d'un demi-pas.

• (1130)

**Le président:** Monsieur Bellavance, avez-vous une dernière observation à formuler à propos de la modification?

[Français]

**M. André Bellavance:** Je suis prêt à voter sur l'amendement.

[Traduction]

**Le président:** Je vais mettre la question aux voix.

**M. Pierre Lemieux:** Pouvez-vous lire la modification de nouveau?

**La greffière du comité (Mme Isabelle Duford):** Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité a étudié la question du nématode doré qui affecte la région de St-Amable, au Québec. Que le comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire inclue les recommandations suivantes dans son rapport à l'intention de la Chambre des communes.

Puis, il y a les trois...

**Le président:** Le reste de la motion demeure telle quelle.

(L'amendement est rejeté)

**Le président:** Je mets la motion principale aux voix. M. Bellavance a demandé un vote par appel nominal.

**M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC):** Voulez-vous débattre de la motion elle-même?

[Français]

**M. Pierre Lemieux:** Ce n'est pas fini, car on peut proposer un autre...

**Mme France Bonsant (Compton—Stanstead, BQ):** Il n'y a pas de problème. Allez-vous demander la tenue du vote?

[Traduction]

**Le président:** Nous pouvons en débattre.

Monsieur Hoback.

**M. Randy Hoback:** J'aimerais simplement savoir comment vous en êtes arrivé à 80 p. 100 des coûts estimatifs. Pourquoi 80 p. 100, ce qui ne concorde pas avec le partage habituel des coûts entre l'administration fédérale et provinciale, soit 60-40? Pourquoi avez-vous changé la formule?

[Français]

**M. André Bellavance:** Non, ce n'est pas ça. On a encore un débat là-dessus? C'est assez clair: on demande une négociation entre le gouvernement du Québec et le gouvernement fédéral. Les producteurs agricoles sont prêts à mettre 20 p. 100; il reste 80 p. 100. Soixante pour cent de ce 80 p. 100 peuvent venir du fédéral, et 40 p. 100 peuvent venir du Québec.

[Traduction]

**Le président:** Nous allons voter sur la motion.

[Français]

**M. André Bellavance:** Je demande la tenue d'un vote par appel nominal.

[Traduction]

**Le président:** Un vote par appel nominal, d'accord.

Chers collègues, il y a égalité. Je vote contre la motion.

(La motion est rejetée par six voix contre cinq.)

**Le président:** Les témoins sont priés de se présenter à la table.

**L'hon. Wayne Easter:** Je veux simplement signifier que nous allons nous occuper de ma proposition la prochaine fois, monsieur le président...

**Le président:** Oui, vous l'aviez signalé.

**L'hon. Wayne Easter:** ... c'est juste au cas où il y aurait un problème dans le compte rendu.

**Le président:** Avant de permettre aux témoins de reprendre, je veux simplement que ce soit clair à mes yeux: le comité entend-t-il aller de l'avant et discuter du rapport à la prochaine réunion? Cela vaut-il pour la réunion au complet?

**M. Brian Storseth:** Pour être tout à fait franc, je crois qu'il faudra toute la réunion pour régler cela; je veux que ce soit traité en priorité, étant donné que j'avais invité des cultivateurs à venir témoigner.

• (1135)

**Le président:** Plutôt que de faire venir un témoin pour une heure, puis peut-être ronger une partie du temps qui lui est alloué au bout du compte, je crois qu'il vaudrait mieux annuler simplement les témoignages et faire venir les gens une autre fois.

Est-ce que tout le monde est d'accord?

**Des voix:** D'accord.

**Le président:** D'accord, c'est donc ce que nous allons faire. Merci beaucoup.

Monsieur Sands, monsieur Scott, merci d'être là aujourd'hui et d'avoir patienté le temps que nous réglions quelques affaires.

Vous avez la parole pour une dizaine de minutes. Allez-y.

**M. John Scott (président, Fédération canadienne des épiciers indépendants):** Merci, monsieur le président.

Je m'appelle John Scott et je suis président-directeur général de la Fédération canadienne des épiciers indépendants. Je suis accompagné de Gary Sands, qui est vice-président responsable des questions relevant de la politique gouvernementale à la Fédération.

Je suis président de la Fédération depuis 1991. Économiste de formation, j'ai étudié le commerce d'épicerie au détail au Canada. C'est un secteur que je connais très bien.

Vous nous avez demandé de venir témoigner aujourd'hui. Nous n'en avons pas fait la demande, mais nous sommes heureux d'être là, monsieur le président.

Nous allons résumer très rapidement certaines des questions liées à la concurrence qui se posent dans notre secteur et que vous souhaitez aborder, si je comprends bien, puis nous passerons aux questions, car c'est cela qui vous intéresse vraiment, je crois.

Il y a deux ans de cela, nous nous sommes réunis à huis clos avec le comité de l'agriculture. À ce moment-là, nous avons traité en profondeur des questions liées à la concurrence qui se répercutent sur deux choses. D'abord, la viabilité des épiciers indépendants partout au Canada et, ensuite, la viabilité des membres du milieu agricole dans certaines régions, qui essaient de placer leurs produits dans les magasins et qui, pour certaines raisons, n'y arrivent pas. Nous avons discuté un certain temps de cela.

Je vais brosser pour vous un tableau sommaire de l'industrie, du côté du commerce au détail.

Cinq grands ont une mainmise sur l'industrie. À eux seuls, les deux premiers — Loblaws et Sobeys — accaparent 75 p. 100 du marché. En comptant la part de trois autres — Métro, Safeway et Walmart —, on atteint 85 p. 100 du marché. Le Canada est le seul pays qui permet aux grands distributeurs de tenir un grand magasin, d'exploiter des franchises et de vendre en gros — tout cela sur le même marché. C'est là l'ordinaire; souvent, les grands distributeurs au Canada se retrouvent, essentiellement, à être en concurrence avec eux-mêmes. Nous pourrions voir plus tard comment cela fonctionne.

Les indépendants du Canada forment un groupe très intéressant qu'on peut diviser en quatre catégories distinctes.

Premièrement, il y a les indépendants à proprement parler, ceux qui s'approvisionnent eux-mêmes en marchandises, qui achètent directement auprès du fabricant et qui offrent les produits sur le marché. On en trouve dans diverses régions du pays: Longo, à Toronto; le groupe Farm Boy, à Ottawa; Colemans, à Terre-Neuve; le Grocery Store, à Chesley, en Ontario; le groupe Overwaitea Food, qui appartient à Jimmy Pattison, dans l'Ouest canadien; le groupe Asian, en forte croissance, et le groupe T&T qui se lance ici à Ottawa — et je vous incite vivement à vous rendre dans ce magasin-là: ça va être très intéressant. Ce groupe-là existe; il est très solide, il possède un esprit d'entreprise très prononcé.

La deuxième catégorie est celle des bannières, qui peut faire penser aux franchises, mais ce ne sont pas des franchises. Il s'agit de gens qui se sont regroupés à des fins publicitaires. Dans l'Ouest du Canada, il y a Super A, AG Foods; dans le sud-ouest de l'Ontario, on trouve les marchés d'aliments L&M. La bannière IGA est très répandue chez les indépendants, sans qu'il s'agisse de franchises. C'est simplement pour faire la distinction. Les gens se regroupent pour faire de la publicité et acheter.

Enfin, il y a les franchises. Vous les connaissez, pour la plupart. Bien entendu, IGA est la plus répandue. Elle est très forte, particulièrement au Québec. Il y a aussi Métro, qui est très fort au Québec. Des épiceries Sobeys au Canada, la moitié environ sont des franchises qui étaient auparavant des IGA. De même, il y a Your Independent Grocer, que l'on trouve ici, à Ottawa. Il y a beaucoup de bannières franchisées — Foodland — au pays.

Il y a aussi les magasins de spécialités alimentaires comme Pete's Frootique, à Halifax, Pusateri's, à Toronto, Sunterra Market dans l'ouest du Canada et je m'arrêterai là.

Si je compte les franchisés, les indépendants à proprement parler et les propriétaires de magasin de spécialités, les épiceries indépendants comptent pour environ 40 p. 100 du marché. N'oubliez pas que j'ai dit au début que cinq grands ont la mainmise sur 85 p. 100 du marché. Cela veut dire que les indépendants doivent faire les achats auprès des grands pour offrir des produits chez eux.

Voici les problèmes auxquels font face les indépendants. Premièrement, ils entrent en concurrence avec les grands, qui peuvent exploiter un grand magasin, tenir une franchise et vendre en gros sur le même marché.

Ils affrontent des difficultés entourant l'accès aux produits, l'accès à des marques nationales et l'accès aux produits locaux du fait de l'existence de certaines ententes de fidélité, particulièrement dans le cas des franchises.

• (1140)

Nous avons aussi des problèmes en ce qui concerne les fournisseurs. Vous devez comprendre que la plupart des grands

distributeurs au Canada travaillent d'une certaine façon avec les fabricants: ils donnent en location leur espace-tablette, de sorte qu'il faut verser une somme d'argent pour que le produit soit mis sur la tablette. Le prix exigé pour cela, le prix de location, continue d'augmenter à un rythme très rapide. De fait, comme quelqu'un me l'a dit la semaine dernière, ça monte sans relâche, sans cesse, et la situation à cet égard est la pire qu'on ait vu en 40 ans. Ce sont les frais de marchandisage. Selon certaines estimations, le Canada vient au deuxième rang dans le monde pour ces frais-là; ils ne seraient plus élevés qu'en Allemagne. Si on a affaire à un véritable indépendant qui cherche à s'approvisionner auprès du même fabricant, on voit qu'il ne peut pas peser autant sur la décision, obtenir le même soutien. Évidemment, il doit alors se contenter de moins. On obtient le produit à un prix inférieur.

Voilà quelques-uns des problèmes auxquels nous devons faire face en matière de concurrence. La dernière fois que nous sommes venus témoigner, nous avons parlé de certaines des solutions que le gouvernement du Canada pourrait proposer. L'une d'entre elles est liée à certaines des modifications touchant le dernier budget, et nous vous en remercions. Le fait de soumettre les cas de prix d'éviction et de remises promotionnelles discriminatoires aux recours en matière civile est parfaitement logique, à condition que cela tombe sous le régime des dispositions relatives à l'abus de position dominante et que cela donne droit aux sommes versées à titre de sanctions pécuniaires administratives. Le gouvernement a adopté toutes ces mesures-là, et nous vous en remercions; nous remercions aussi votre comité d'avoir agi en ce sens.

Nous ferons tout de même valoir aujourd'hui que ces modifications-là ne seront pas très utiles si le bureau n'est pas prêt à faire respecter les principes énoncés dans le préambule de la loi. Comme l'objet de la loi le dit, de même que le site Web, le bureau existe non seulement pour protéger le consommateur, mais aussi pour s'assurer que les petites entreprises peuvent trouver leur place dans le paysage commercial du Canada. C'est énoncé dans le préambule de la loi et sur le site Web. Cependant, si vous rencontrez les gens du bureau, ils vous diront qu'ils se soucient seulement du consommateur, et ils considèrent les bas prix comment étant la panacée, point à la ligne. Il faut un certain équilibre ici. Il faut que le bureau puisse examiner de près les situations où la conduite d'un grand peut conduire un indépendant à la faillite et déterminer, à long terme, ce qui est bon pour le consommateur. Il est donc très important que le bureau tienne compte de l'esprit et de l'intention de la loi.

La prochaine fois que vous vous pencherez sur des modifications de la Loi sur la concurrence, nous vous prions d'envisager ceci: prévoyez la possibilité de réparation dans la section sur les droits civils; ainsi, si quelqu'un est condamné pour avoir abusé de sa position dominante, le tribunal peut le contraindre de verser des dommages-intérêts. Nous croyons que c'est très important.



À l'heure actuelle, la question qui nous préoccupe le plus — nous et d'autres petites entreprises — c'est la possibilité de voir évoluer le système de carte de débit au Canada. Vous devez comprendre que le réseau des cartes de débit avec les règles qu'il comporte, et dans une certaine mesure le réseau des cartes de crédit, est l'équivalent d'une autoroute. C'est un service public, si vous voulez. Un peu comme le réseau électrique. Selon une entente définie autour de 1995, à laquelle le Bureau de la concurrence a apposé sa signature, le réseau Interac est un organisme sans but lucratif exigeant certains frais. Vous devez savoir que les épiciers indépendants versent entre 3 ¢ et 5 ¢ l'opération en utilisant ces cartes-là. Par contre, certains des grands détaillants du Canada possèdent leurs propres cartes de crédit; de ce fait, ils ne sont pas assujettis à ce genre de frais. Si nous passons à un milieu non réglementé, comme le proposent les responsables du système bancaire et d'Interac, il est possible que ces frais-là augmentent et viennent miner le contexte de la concurrence pour un service qui, à l'heure actuelle, comme je l'ai dit tout à l'heure, peut être assimilé presque à un service public. Cela est très important.

Je vous invite vivement à écouter les mises en garde qui sont actuellement énoncées au Sénat et qui le seront plus tard devant le comité de l'industrie à propos de la carte de débit et de la carte de crédit. Cela pourrait avoir une incidence très marquée sur le contexte de la concurrence dans l'industrie.

Monsieur le président, nous savons que vous vous intéressez particulièrement à la salubrité des aliments. Nous sommes reconnaissants d'avoir pu travailler de concert avec le gouvernement du Canada depuis cinq ans pour améliorer la salubrité des aliments. Aux côtés des grands distributeurs, nous avons mis au point un protocole de contrôle de la salubrité des aliments au Canada et, avec le concours des responsables du CSA, nous avons dispensé dans tout le pays des séances de formation sur l'application d'un système très complet pour assurer la salubrité des aliments. Nous sommes très heureux des résultats obtenus, à tel point que, l'an dernier, nous avons même fait traduire le guide en mandarin et donné des ateliers en mandarin dans divers marchés au Canada. Nous croyons donc en faire beaucoup dans le domaine en question. La question de la salubrité des aliments, à notre avis, n'en est pas une qui relève de la concurrence. Nous croyons que c'est un effort auquel tous doivent participer. Je tiens à souligner que nous apprécions le soutien que nous a accordé le gouvernement du Canada, à nous, les épiciers indépendants, pour veiller à ce que le protocole de contrôle de la salubrité des aliments puisse être mis en oeuvre partout sans entraîner de coûts excessifs, chez n'importe quel détaillant, quelle que soit la taille de son entreprise.

Monsieur le président, ce ne sont là que nos observations préliminaires. Je vous remercie du droit que vous nous accordez de prendre la parole ici. Je ne suis pas certain de savoir sur quelle piste vous souhaitez diriger le dialogue, mais, étant donné ma formation et celle de M. Sands, qui travaille à la Fédération depuis 13 ans, je vous dirais que nous avons une assez bonne connaissance de l'industrie, et je crois que nous sommes en mesure de répondre à la plupart des questions que vous voudrez poser.

Merci.

• (1145)

**Le président:** D'accord. Merci beaucoup d'être là.

Vous avez touché à quelques-unes des questions que je souhaite aborder plus tard, mais écoutons d'abord les membres du comité.

Monsieur Eyking, vous disposez de sept minutes.

**L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Je tiens à remercier les invités d'être venus témoigner et d'avoir été patients avec nous.

En Europe, en ce moment, il y a tout un mouvement qui vise à réduire au minimum l'effet du transport des aliments sur l'environnement. C'est l'empreinte écologique, qui est vraiment très en vue. Les gouvernements et les détaillants à la fois appuient ce mouvement.

Moi qui ai déjà été maraîcher, ma plus grande déception, c'est de voir le Canada prendre le chemin inverse. Je vois les détaillants avec leurs réseaux de distribution, qui ont commencé à contraindre les agriculteurs à envoyer leurs produits vers un gros réseau de distribution situé loin de leur marché local. Il me semble que nous avons pris le chemin inverse.

Comment pouvons-nous faire en sorte que les consommateurs aient accès à des aliments assez bon marché, tout en encourageant l'achat de fruits et légumes locaux dans les épicerie? Il y a un mouvement en faveur des marchés de producteurs, mais au bout du compte, 80 p. 100 des aliments passent par les entreprises de détail en question. En tant que gouvernement, comment pouvons-nous encourager le changement voulu et peut-être nous aligner un peu sur l'Europe?

**M. John Scott:** Premièrement, la tendance en faveur des achats locaux, l'idée de l'empreinte de carbone, est courante au Canada. Une des choses les plus intéressantes qu'il y a à noter, c'est que, malgré les effets de la récession, le consommateur accorde toujours de la valeur aux produits locaux. Nos consommateurs ont un très bon jugement au Canada; ce qu'ils recherchent, c'est la santé et le mieux-être. Corollaire intéressant: ils achètent un produit en quantités moindres, mais ils s'assurent que le produit est bon pour la santé. Voilà donc une évolution intéressante de la situation, par rapport aux récessions passées.

Les grands distributeurs disposent d'un réseau très bien défini et recourent à des entrepôts centraux. Cela dit, plusieurs options se présentent en ce qui concerne le transport. D'abord, à Toronto, nous avons un truc qui s'appelle le « Marché des produits alimentaires ». Au Marché des produits alimentaires — et vous en êtes peut-être conscient, je ne sais pas d'où vous venez —, on reçoit des produits venant de toutes les régions du monde, mais en particulier de l'Ontario. Tous les jours, les responsables, y compris ceux des grands magasins, s'y rendent pour acheter des produits. Le produit frais arrive dans leurs magasins le jour même.

Il n'y a qu'un marché des produits alimentaires de cette catégorie au Canada, monsieur le président. Il serait bien d'envisager d'en construire un à Montréal et un autre à Vancouver. Nous pourrions facilement y arriver, et cela permettrait d'atteindre deux buts. Cela permet à l'agriculteur et aussi à l'épicier indépendant et au groupe du secteur de l'alimentation de se distinguer. Cela est très important; c'est une chose que j'envisagerais. J'aimerais revenir à une question que nous avons abordée la dernière fois où nous sommes venus témoigner.

Les membres du comité n'étaient pas tous les mêmes à ce moment-là, mais certains d'entre vous allez ressentir un profond ennui à entendre cela de nouveau.

La plupart des ententes de franchisage des grands groupes comportent une clause de fidélité qui garantit que, dans la majorité des cas, les produits seront achetés en gros. C'est ce qui fait que le cultivateur local qui propose son maïs à l'épicerie se fait refuser: le propriétaire dira qu'il doit respecter son entente de franchisage, passée par cette entreprise-là. Il peut avoir le droit d'acheter seulement 5 p. 100 des produits en dehors de l'accord de fidélité, ce qui n'est pas grand-chose — on vient à manquer de produits pendant l'hiver, et il faut acheter du lait, disons, mais c'est vite écoulé.

L'an dernier, lorsque la manie des achats locaux a commencé à faire vraiment fureur, même les grands au Canada ont commencé à affirmer que s'approvisionner localement était leur affaire aussi. C'était très intéressant. On les a vus prendre des distances face aux accords de fidélité en question. Il faut s'assurer qu'ils s'en distancent de manière permanente. Ils l'ont fait dans la province de Québec. L'idée d'acheter des produits locaux y est très forte, mais c'est une chose que nous devons encourager partout au pays: c'est très sain et c'est bon pour le cultivateur local et pour l'épicier indépendant local aussi. Ce l'est. C'est ce que je devrais faire.

● (1150)

**L'hon. Mark Eyking:** Vous avez raison. Souvent, les détaillants vont crier sur les toits qu'ils s'approvisionnent localement pour l'été, mais, au bout du compte, si un cultivateur a un bon lot de fraises à offrir, il n'a pas accès au magasin. L'idée des marchés de produits alimentaires et le modèle québécois me plaisent donc.

Il y a aussi le facteur Wal-Mart. Dans certaines régions du Canada, Wal-Mart arrive en force. Et je ne cherche pas à démolir Wal-Mart. Wal-Mart nous fournit bien des choses dont nous avons besoin. Mais quel effet cela aura-t-il sur le commerce de détail au pays? Qu'est-ce qui changera du point de vue de l'agriculteur local? Qu'y a-t-il à l'horizon selon vous?

**M. John Scott:** D'accord, voici ce qui se passe avec Wal-Mart...

Je m'excuse, Gary.

**M. Gary Sands (vice-président, Relations gouvernementales et industrielles, Fédération canadienne des épiciers indépendants):** Je voulais simplement reprendre ce que M. Scott a dit. J'insisterais sur une partie du message que nous voulons faire passer ici — et cela importe pour la chaîne entière —, pour survivre, les indépendants doivent absolument s'approvisionner localement. Ils doivent diversifier leur offre au consommateur. Nous ne pouvons rivaliser avec les Wal-Mart de ce monde sur le plan du prix, en raison de facteurs que M. Scott a exposés en expliquant le fonctionnement du système.

Nos membres ne comprennent que trop bien ce que vous dites. Je voulais simplement mettre en relief que c'est à quoi ce que nous aspirons, de même.

**M. John Scott:** Wal-Mart est un autre grand qui arrive sur le marché. La société Marchés mondiaux CIBC en a fait état cette année déjà. L'arrivée de Wal-Mart sur le marché ne nuit pas forcément à l'indépendant avant tout. Bien entendu, quiconque arrive et vend des aliments... Enfin, nous allons même acheter du Kraft Dinner chez Canadian Tire de temps à autre, par les temps qui courent. La situation est un peu ridicule en ce moment. Lorsqu'un concurrent de grande taille arrive sur le marché, il faut faire preuve d'efficacité pour rivaliser avec lui. Or, il n'y a pas un indépendant qui craint la concurrence, sinon il ne serait pas en affaires. Nous comptons des indépendants très intelligents, qui sont des entrepreneurs très habiles.

Marchés mondiaux CIBC est parvenu à prouver que c'est le magasin le moins efficace qui est évincé du marché. De fait, dans le pays entier, il n'y a pas un seul cas où un indépendant aurait fermé ses portes parce que Wal-Mart arrivait sur le marché; par contre, il y a de grands distributeurs qui ont fermé des magasins.

Bon, quel est donc l'impact de Wal-Mart sur l'ensemble de la chaîne? Ce n'est pas la même chose. Wal-Mart peut acheter à plus bas prix que tous les autres, du fait du réseau d'approvisionnement mondial qui est le sien. Même les fabricants canadiens se rendent à Bentonville, en Arkansas, pour faire valoir leur cause; évidemment, l'achat se fait à un certain prix. En prenant un peu de recul, on constate alors que les grands distributeurs au Canada, dont j'ai parlé, jouent sur le prix pour rivaliser avec Wal-Mart. Ils doivent en arriver au même prix. Ainsi des pressions s'exercent sur eux pour qu'ils obtiennent un meilleur prix du fabricant; voilà donc d'où viennent les pressions qui s'exercent sur le fabricant, qui doit soutenir son produit encore plus, dépenser davantage pour soutenir le produit et le mettre sur le marché.

Nos gens à nous ne sauraient faire cela. L'indépendant ne peut faire cela; il doit donc être très futé pour se défendre sur ce marché-là. C'est très difficile.

Y a-t-il une solution au problème? Comme le bureau vous le dira, c'est bon pour les consommateurs à court terme. Quant à moi, je ferais valoir que, à long terme, si les grands distributeurs sont les seuls endroits où s'approvisionner, vous perdez le marché où placer votre récolte et vous perdez toute la diversité qu'il y a dans le commerce de détail au Canada.

**Le président:** D'accord, votre temps est écoulé.

Nous allons maintenant écouter M. Bellavance, pendant sept minutes.

[Français]

**M. André Bellavance:** Merci pour vos témoignages.

On parle de compétitivité dans le milieu agroalimentaire, et il est évident que vous êtes un joueur important. En effet, c'est chez vous que le consommateur se retrouve quand il veut acheter des aliments. Il n'empêche qu'on peut en effet en trouver au Canadian Tire. Récemment, j'ai été impressionné de voir qu'il y en avait beaucoup plus qu'auparavant. D'habitude, je vais à la pharmacie pour acheter des produits précis. Certains diront que j'ai sans doute besoin de beaucoup de produits de beauté et de médicaments, entre autres, mais il reste que je ne vais pas là pour acheter des aliments. Pourtant, il y en a de plus en plus. Heureusement, la majorité des gens vont encore à l'épicerie pour se procurer les aliments qu'ils consomment quotidiennement. Bref, vous êtes un joueur important, et vos témoignages sont très pertinents.

Monsieur Scott, vous dites qu'au Québec, on est très sensibilisé à l'achat local, et c'est vrai, mais je dois vous faire part d'une réalité qui prévaut partout. Tout récemment dans ma circonscription, une productrice de miel qui faisait affaire avec les épiceries locales a reçu des gens de Loblaws une lettre tout à fait impersonnelle disant que dorénavant, si elle voulait continuer à faire partie de leurs fournisseurs, elle devrait passer par leurs entrepôts de Toronto. Cette productrice locale vendait son miel sans intermédiaire. C'était une situation de gagnant-gagnant. En effet, parce que ce miel ne venait ni de la Chine ni d'ailleurs à l'étranger, le transport sur de longues distances et les gaz à effet de serre associés à ce transport étaient évités.

Vous pouvez imaginer le ridicule de la situation. Il aurait fallu qu'elle fournisse une grande quantité de miel, ce qui n'était pas possible dans son cas. Beaucoup de producteurs touchés par cette mesure vont devoir expédier leurs produits à Toronto à partir de Victoriaville. Ces produits vont ensuite repartir de Toronto pour être ensuite réacheminés vers la région de Victoriaville, chez nous. On parle là d'une économie absolument sensationnelle. Il faut être accrédité par le siège social de Toronto pour pouvoir vendre localement. Ce qui est enrageant, c'est que l'épicier n'a même pas le pouvoir de dire aux gens de sa chaîne qu'il veut un produit donné parce qu'il le connaît et que ses clients en demandent. On vit une situation totalement ridicule.

Je sais que vous étiez venu nous parler, à l'époque du Bureau de la concurrence. Pensez-vous encore aujourd'hui que la loi relative au Bureau de la concurrence pourrait nous aider à régler une telle situation? En lisant ce qu'on définit comme étant un abus de position dominante, je me suis demandé si l'exemple que je viens de vous donner pourrait être qualifié d'abus de position dominante. À mon avis, c'en est un.

• (1155)

[Traduction]

**M. John Scott:** Je vous félicite, monsieur. Vous venez de décrire excellentement les principaux enjeux pour l'industrie. Tout ce que vous avez dit est tout à fait juste, et la situation va continuer comme cela. Le seul élément que vous avez oublié, c'est la somme d'argent demandée avant l'inscription du produit, étant donné que cette pratique perdure. Si vous voulez être inscrit dans le système central, combien d'argent faut-il verser encore? Vous verrez que ce problème-là existe aussi.

Quant à l'abus de position dominante, revenons à la façon précédente de procéder, soit de porter ces affaires-là devant un tribunal pénal. Suivant la modification la plus récente qui a été adoptée, cela relève désormais du cas d'« abus de position dominante ». S'il s'agit de pratiques vraiment anticoncurrentielles — qui, autrement dit, sont conçues pour conduire telle entreprise à la faillite ou qui ont pour effet de sortir l'entreprise, la petite entreprise, du jeu —, je dirais que le bureau doit se pencher sur la situation.

Le bureau ne s'y attachera pas, par contre, suivant les lignes directrices qui sont actuellement les siennes, et qui font qu'il s'intéresse uniquement au prix qui est demandé au consommateur au bout du compte. Même si le préambule de la loi, dont nous avons copie ici, affirme que le bureau cherchera tout au moins un peu à protéger les petites entreprises pour préserver une certaine stabilité sur le marché, il n'en est rien. Tant et aussi longtemps qu'il aura pour idée fixe les bas prix demandés au consommateur, le bureau ne s'attachera pas à ce genre de situation.

Tout de même, la loi et les modifications apportées à la loi prévoient ce dont vous parliez. Les sanctions prévues semblent suffisantes pour qu'on s'attaque d'ores et déjà au problème de l'abus de position dominante. Ce sont de bonnes modifications qui ont été adoptées, mesdames et messieurs. Maintenant, il s'agit de les appliquer, et, pour cela, il faudra une directive du ministre de l'Industrie, responsable de la question, pour dire: « Écoutez, il n'y a pas que les bas prix pour les consommateurs. Regardons les effets à long terme sur le secteur des petites entreprises. »

Il n'y a pas de parti politique ici représenté qui ne parle pas en long et en large de la contribution de la petite entreprise à l'économie, au moment d'une campagne électorale. C'est de cela tout à fait dont il est question. Montrons ce que nous pouvons faire pour assurer une

certaine protection à ces gens-là. C'est votre domaine d'action, monsieur.

Je vais recourir à vos services pour mes futurs ateliers. Vous êtes adepte de ce point de vue.

**Des voix:** Oh, oh!

• (1200)

[Français]

**M. André Bellavance:** Ça va se tenir en français.

[Traduction]

**Le président:** André.

[Français]

**M. André Bellavance:** Si je comprends bien, les outils nécessaires pour contrer ces décisions d'entreprise existent mais sont mal utilisés par les autorités en place.

[Traduction]

**M. John Scott:** L'interprétation que font les responsables du bureau de la raison d'être de ce dernier, c'est que c'est le bas prix pour le consommateur qui compte avant toute chose. Nous pouvons vous donner toutes sortes d'exemples pour le démontrer. Par exemple, il y a quelques années de cela, il ne restait que deux grossistes en Ontario où je pouvais m'approvisionner, comme épicier, et il y a un grand qui faisait l'acquisition du dernier petit. Nous avons dit au bureau: si cela se fait, les indépendants ne pourront s'approvisionner qu'auprès de ce seul et unique fournisseur d'envergure. Les gens du bureau ont répondu que ce serait efficace et que ce serait bon pour le consommateur.

Au cours d'une réunion avec des responsables du bureau il y a trois semaines, nous avons signalé que cela s'est confirmé: l'indépendant ne peut être compétitif dans un tel contexte. Si le bureau s'était soucié de protéger les petites entreprises, il n'aurait jamais autorisé cette fusion-là.

[Français]

**M. André Bellavance:** Me reste-t-il encore un peu de temps, monsieur le président? Non? Pour ma part, je n'ai aucune objection à continuer.

[Traduction]

**Le président:** Désolé. C'est bien.

Nous allons maintenant écouter M. Atamanenko, pendant sept minutes.

**M. Alex Atamanenko:** Merci.

Merci beaucoup. Votre présence ici tombe très bien.

Vous avez parlé des cartes de crédit et d'Interac. À l'instigation de deux gérants d'épicerie indépendantes dans ma circonscription et d'autres personnes aussi, de fait, j'ai écrit une lettre au ministre de l'Industrie et au ministre des Finances pour expliquer la situation. J'encourage tous mes collègues à faire de même; je crois que nous nous entendons tous sur ce point. À mon avis, il s'agit seulement de s'assurer de ce fait-là, de ne pas permettre à Interac d'accroître tant les tarifs.

Vous n'êtes peut-être pas au courant, mais je fais actuellement le tour du pays pour parler de sécurité alimentaire et de souveraineté alimentaire. Je sais que le parti de Wayne, le Parti libéral, a entrepris des consultations. Par le passé, notre comité a formulé plusieurs recommandations sur lesquelles tout le monde s'entendait en ce qui concerne la sécurité alimentaire et ainsi de suite. On ne se trompe pas en disant que tout le monde est d'accord avec l'idée de soutenir l'agriculture locale et la petite entreprise locale, mais il faut seulement trouver les façons de le faire.

Il y a un élément qui revient dans mes consultations. C'est celui des obstacles. Entre autres, bien sûr, il y a les accords de commerce. Les statistiques vous font voir une diminution du nombre de producteurs attribuable à la libre circulation des fruits et légumes provenant des États-Unis et du Mexique. L'autre élément, bien entendu, c'est le réseau de distribution, dont vous avez parlé brièvement. On m'a donné un autre exemple: à Sudbury, il y a une cultivatrice qui doit acheminer ses pommes de terre à Toronto, qui reviennent alors dans les magasins de Sudbury. C'est le même phénomène en Colombie-Britannique, et, selon les gens, le gouvernement devra agir d'une façon ou d'une autre pour régler ce problème-là.

Vous avez parlé du Bureau de la concurrence dans le régime actuel — et c'est un problème que nous pouvons régler. Tout de même, quelles autres mesures pourrions-nous prendre, au gouvernement fédéral ou provincial, pour nous assurer que les producteurs locaux ont un marché où écouler leurs fruits et légumes, les fruits et légumes que vous arrivez à cultiver — et non seulement les épicerie indépendantes, mais aussi les grandes chaînes? Vous avez formulé une proposition concernant les marchés des produits alimentaires. Que pourrions-nous faire concrètement aujourd'hui, dans notre champ d'action, pour que vous puissiez survivre et vendre le plus possible de fruits et légumes locaux et soutenir le plus possible les agriculteurs locaux?

**M. John Scott:** Je vais laisser à Gary le soin de répondre à cela.

**M. Gary Sands:** Nous en avons certainement parlé la dernière fois où nous sommes venus témoigner devant le comité — il faut certainement une reconnaissance réciproque des systèmes provinciaux et fédéral d'inspection des viandes. À notre avis — et le président du comité saura de quoi je parle, étant donné ce qui se passe dans sa propre circonscription —, les grands détaillants prennent cela comme prétexte pour empêcher les franchisés locaux d'acheter localement de la viande. Ce n'est pas un problème de salubrité. Il y a ce problème-là qu'on pourrait chercher à régler tout de suite.

Je ne suis pas sûr de savoir quelle serait la solution, mais je crois qu'il faut mettre aussi au défi le milieu agricole, avec tout le respect que je lui dois. Encore une fois, le milieu agricole a tardé à reconnaître le potentiel qu'il y a du côté des indépendants. Et c'est pourquoi nous sommes heureux d'être ici aujourd'hui. Nous croyons qu'il est très utile d'évoquer ce potentiel à une séance de votre comité, car nous savons que ces groupes-là vont lire votre rapport.

Mais il y a un débouché énorme du côté des indépendants. Nous essayons seulement de concevoir une façon de réunir les deux groupes, nos indépendants et les détaillants.

• (1205)

**M. Alex Atamanenko:** Mais vous êtes lié par la clause de fidélité. Si vous êtes lié par une clause de fidélité et que nous avons le volume... Souvent, on dit aux agriculteurs: eh bien, vous ne pouvez produire tel volume; nous ne pouvons donc acheter de vous. Comment réagissez-vous à cela?

**M. John Scott:** Pour ce qui est du volume et de ce que M. Sands a dit sur ce point, il y a deux problèmes. Il y a le volume et il y a la qualité, et il faut être honnête. Nous serions très heureux de dire que la qualité des fruits et légumes cultivés au Canada est toujours excellente, mais ce n'est pas le cas. Les cultivateurs doivent assumer une part de responsabilité à ce sujet. Je siège au conseil horticole de Vineland, ce dont je suis très heureux. Nous explorons les façons de s'y prendre pour avoir partout au pays des récoltes plus uniformes, d'une meilleure qualité.

Gary a raison: ce sont là des marchés énormes, particulièrement dans le secteur des indépendants, que de vastes pans de notre milieu agricole n'exploitent pas. Pour être franc, nos prix ne sont pas du tout mauvais, en plus, ce qui est assez intéressant.

Le deuxième élément, ce sont les accords de fidélité. Vous allez devoir commencer à forcer la note. Vous allez devoir discuter avec les grands qui accordent les franchises au pays. Vous allez devoir vous asseoir avec eux et leur demander d'assouplir les accords de fidélité en ce qui concerne les fruits et légumes frais, la denrée X ou le produit Y.

Vous savez pourquoi il y a des accords de fidélité. C'est qu'il leur faut un certain volume dans les entrepôts. Nous avons un très bon système de commerce des aliments au Canada, un système très efficace, et ce n'est pas ce que je critique, mais si vous voulez vendre davantage de fruits et légumes localement, vous devez trouver une façon de régler le problème des accords de fidélité. Or, la seule façon d'y arriver, c'est que les gouvernements négocient avec eux. C'est ce que j'en pense, du moins.

**M. Gary Sands:** Je soulignerai rapidement au passage que, lorsque le Nouveau-Brunswick a adopté une loi sur les franchises il y a quelques années de cela, la frustration éprouvée à ce sujet, en particulier, figure parmi les raisons invoquées.

Lorsque Sobeys a acheté le groupe Oshawa, dans les Maritimes, certains fournisseurs locaux ont fait faillite au bout de quelques mois seulement. Deux des entreprises en question exerçaient leurs activités depuis près de 100 ans, mais du fait des accords de fidélité, une fois les ventes réalisées, leur sort était scellé. Ces détaillants n'avaient plus le droit d'acheter. C'était très...

Nous essayons de faire comprendre la situation aux gens. Comme John l'a dit, pour régler le problème de bien de ces accords de fidélité, il faut que le comité et d'autres intervenants commencent à forcer la note et parler haut et fort, étant donné que la situation n'est pas bonne.

**M. John Scott:** Personne ne connaît mieux que le président du comité le cas du fromager qui se trouve dans sa propre circonscription. Ça ressemble quelque peu à la situation dont vous parliez. Pendant des années, le type allait vendre son fromage d'un magasin à l'autre. Subitement, un jour, du fait de la dernière fusion qui a eu lieu, quelqu'un lui a dit: « Eh bien, nous ne pouvons plus vendre votre fromage. Non seulement nous ne pouvons plus le vendre, mais vous allez devoir nous verser un pourcentage du produit de vos ventes depuis cinq ans pour être inscrit même sur la liste. »

C'est le genre de truc qui s'est passé. Cela fait un moment déjà. Ce n'est pas un exemple récent, mais vous vous souvenez de l'impact de cette situation-là sur le fromager. C'était bouleversant. Ce genre de choses...

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Scott. C'était bien dit.

Nous allons maintenant écouter M. Shipley, pendant sept minutes.

**M. Bev Shipley:** Merci.

Merci beaucoup d'être si intéressant. J'apprends des choses aujourd'hui.

Vous avez parlé du « Marché des produits alimentaires ». Il y en a un que nous connaissons tous très bien, celui qui se trouve à Toronto. Pouvez-vous aider les lecteurs et téléspectateurs à mieux comprendre ce qu'il en est? Vous dites qu'il devrait y avoir un marché des produits alimentaires dans différentes régions du pays, ce qui, à première vue, semble une mesure qui serait bonne pour tout le monde. Comment cela se fait-il?

● (1210)

**M. John Scott:** D'abord, le Marché des produits alimentaires de l'Ontario est un projet du gouvernement de l'Ontario. Il a été construit à la fin des années 1950. C'est le gouvernement ontarien qui l'a construit. C'est un conseil d'administration dont les membres sont nommés par le gouvernement qui gère l'établissement. On peut soit louer un local pour y offrir ses produits, soit s'installer dans l'énorme marché en plein air, dans le stationnement principal. Le volume d'activités est variable, mais l'établissement est ouvert pendant tout l'hiver. C'est assez intéressant.

Voici comment ça fonctionne. Au milieu de la nuit, les divers courtiers ou les producteurs eux-mêmes viennent livrer les produits. Les achats commencent à 3 heures du matin. C'est une activité intéressante; si quelqu'un veut y aller, je serais heureux de l'y amener. Les gens achètent le produit qui leur est alloué, et ils remplissent leurs remorques. Le produit est offert en magasin le jour même.

Nous en sommes rendus au point où il y a des magasins à Terre-Neuve qui s'y approvisionnent. Ils disposent d'un acheteur à contrat qui se procure le produit et l'achemine à Terre-Neuve dans un délai de trois jours à une semaine. Il y a des magasins à Thunder Bay qui s'approvisionnent là. Voilà l'impact de cet établissement.

Comment avoir le volume voulu, autrement? Selon moi, au Canada, il n'y aurait que deux autres endroits pour cela, Montréal et Vancouver.

**M. Bev Shipley:** D'accord. C'est mis sur pied par la province de l'Ontario, c'est ontarien, et la province nomme les membres du conseil d'administration. Vous nous dites à nous qu'il en faudrait plus. J'essaie de savoir ce qu'il en est de la responsabilité fédérale en la matière. Si un tel établissement était construit à Montréal, est-ce que ce serait un autre établissement provincial, et si c'était à Vancouver, est-ce que ce serait un établissement britanno-colombien?

**M. John Scott:** Je ne saurais répondre à cette question.

**M. Gary Sands:** Je crois que ce serait merveilleux. Sous l'égide du CSA, nous avons vu les provinces et le gouvernement fédéral collaborer dans plusieurs domaines. Pour notre secteur à nous, ce serait...

Pardon?

**M. Bev Shipley:** Ils ont collaboré dans quelques domaines.

**M. Gary Sands:** Oui. Selon nous, il serait merveilleux que le gouvernement fédéral et la province s'associent pour aménager des marchés des produits alimentaires à Montréal et à Vancouver, ce qui serait merveilleux pour l'ensemble de la chaîne. Ce serait bon pour tout le monde, et ce serait la fin d'une situation absurde où des détaillants néo-écossais viennent acheter des bleuets à Toronto.

**M. Bev Shipley:** Je ne suis pas contre l'idée d'en avoir plus. Par contre, il n'est pas bon de miser sur le SCA, qui a été mis sur pied dans la foulée du PCSRA. C'est que nous sommes maintenant bloqués; nous ne pouvons nous en déprendre. C'est une formule qui

ne fonctionne tout simplement pas et qui empêche le gouvernement fédéral de faire autre chose.

J'essaie de comprendre comment ce marché-là serait établi et de confirmer ce qu'il en serait du grand Marché des produits alimentaires à Toronto. De fait, je suis déjà passé devant l'établissement en question, sans y entrer toutefois. Il y a un de nos épiciers locaux qui part en voiture à deux heures du matin environ pour s'y rendre. Là, il achète ses produits et revient.

Nous parlons toujours du phénomène Wal-Mart. Nous parlons aussi de salubrité des aliments. Il n'y a pas de lien entre les deux, sur le plan de la salubrité des aliments, mais s'il est question de consommateurs qui souhaitent acheter des produits locaux — des consommateurs qui veulent des produits canadiens —, je dirais que ce n'est pas chez Wal-Mart qu'il faut aller.

Je vous demanderais: que constatez-vous du côté des épiciers indépendants? Nous entendons dire que les consommateurs souhaitent acheter des produits locaux, des produits canadiens. Que constatez-vous? Est-ce vrai?

**M. John Scott:** Oui.

Cela se joue sur divers plans, bien entendu. Si les grands — les Superstore, les Wal-Mart et les Costco — n'avaient pas leur place, ils n'y seraient pas. Il y a un certain nombre de consommateurs qui s'en remettent encore et toujours à la question du prix.

Vous soulevez tout de même un point intéressant. J'ai déjà dirigé un atelier sur cette question. Vous ne voulez pas entendre cela, mais les consommateurs se manifestent surtout suivant quatre grands axes. Je crois que c'est vraiment important, et cela commence tout juste à se produire. Il y a les consommateurs qui se soucient de la valeur du produit, quel que soit le sens du terme — ce n'est pas forcément le prix. Par exemple, il y a une entreprise qui a éliminé la majeure partie du sel qu'elle mettait dans sa soupe. Même si ces soupes se vendent un peu plus cher que d'autres, elles se vendent très bien quand même.

Voilà le deuxième axe. Les consommateurs se soucient de santé et de mieux-être. Ils lisent les étiquettes. Ils apprécient le petit symbole sur le devant du contenant, qui donne la valeur nutritive du produit. Ils lisent les étiquettes, ils savent ce qu'il en est, ils posent d'excellentes questions, malgré la récession.

En troisième lieu, les consommateurs modifient leurs habitudes d'achat discrétionnaire. Il y a un an, 50 p. 100 des consommateurs se procuraient leur repas du midi à l'épicerie. Aujourd'hui, ce sont 80 p. 100 qu'ils le font. Voilà un achat planifié. Je sais que ça fait mal à beaucoup de restaurants; c'est là l'effet d'une récession.

Voici que nous arrivons au coeur de votre question. Le consommateur n'a pas délaissé les achats locaux ni l'idée de durabilité; de fait, les ventes des épiciers indépendants de tout le Canada qui se spécialisent là-dedans — et je peux vous donner les noms région par région — sont à la hausse depuis le début de la récession. Comme je l'ai dit pendant mon exposé, pour une bonne part, le consommateur réduit les quantités qu'il achète et privilégie la valeur et les produits santé.

● (1215)

**M. Bev Shipley:** Je vais donner suite à l'échange intéressant auquel M. Bellevance a participé.

Dans une de mes villes, il y avait un indépendant et un grand, dans une région où le milieu agricole produisait toujours. L'épicer principal disait la même chose que vous: « Non, il faut que ça vienne de... » Dans cette ville-là — ce n'est pas une grande ville —, il disait: « Vous allez vous approvisionner localement, sinon les gens de l'endroit n'achèteront pas chez vous. »

Nous nous sommes tournés vers l'indépendant, en nous disant qu'il prendrait nos produits. C'est ce qui est arrivé. Alors, quand on s'adresse à la grande chaîne et qu'elle dit non, elle ne peut le faire... De fait, si vous voulez compter sur l'appui des gens de l'endroit, ce qui était le cas — c'est une ville où il y a non pas 100 000 habitants, mais plutôt quelques milliers... On a dit: « Voici: vous faites partie de la ville ou vous vous en allez ailleurs. » Alors, la chaîne a changé sa politique. Je ne sais pas ce que ça peut représenter dans son tableau de la situation, mais, parfois, les pressions des consommateurs locaux... car c'est toujours le consommateur qui compte.

Je ne sais pas ce que nous pouvons faire pour aider.

Vous parlez des accords de fidélité. Est-ce que ce sont des accords indépendants? Si c'était un accord de fidélité... Mais vous avez parlé d'accords au pluriel. Chacun est différent?

**M. John Scott:** Pas nécessairement, mais je parlais seulement des accords de fidélité des épiciers franchisés.

**M. Bev Shipley:** D'accord.

**M. John Scott:** Les franchises relèvent des Compagnies Loblaw's, de la société Sobeys, de Métro... Il y en a trois ou quatre au Canada; c'est là qu'il y a les accords de fidélité. Par contre, si vous êtes indépendant...

**M. Bev Shipley:** Est-ce qu'ils sont tous pareils avec...?

**M. John Scott:** Non, ils sont différents. Ils proposent différentes formules dans différents marchés.

**M. Bev Shipley:** Il y a donc un aspect concurrentiel à l'affaire.

**M. John Scott:** Certainement.

**Le président:** Votre temps est écoulé. Je voulais simplement terminer cette idée-là.

Monsieur Scott, monsieur Sands, j'ai une question à poser avant que nous nous tournions vers autre chose.

Nous avons accueilli ici, hier, un type que nous avons rencontré de façon fortuite. C'est un sénateur australien qui préside le comité de l'agriculture dans son pays. Il a communiqué avec moi parce qu'il avait entendu dire que nous étions à étudier la concurrence et, dans le contexte, l'industrie des épicerie. C'est paradoxal: on fait la même chose là-bas. Évidemment, le problème que nous éprouvons ne touche pas que le Canada.

À titre d'information pour Alex et quiconque ne pouvait y être à ce moment-là, le préavis donné ayant été court, nous avons entendu le type en question traiter de ce sujet hier soir pendant quelques minutes à l'audience du sous-comité. C'était intéressant.

J'en étais conscient, mais vous avez signalé tout à l'heure que si Coca-Cola ou Pepsi ou l'une quelconque de ces entreprises souhaite mettre son produit sur les tablettes chez Sobeys ou ailleurs, il y a une somme d'argent à verser. Le tarif en question monte en flèche, et il me semble qu'il faut faire quelque chose à ce sujet. C'est une forme légalisée d'extorsion, à mon avis.

Savez-vous s'il y a des pays dans le monde où il y a des lois qui interdisent une telle pratique. Le savez-vous? Vous avez dit que nous arrivions au deuxième rang derrière l'Allemagne.

**M. John Scott:** Pour les dépenses de marchandisage. C'est parce que le pouvoir est concentré entre les mains de quelques entreprises seulement. Plus c'est serré et concentré... C'est une dichotomie, monsieur le président: un des grands distributeurs en demande toujours plus, alors que les fabricants paient souvent davantage... Je sais qu'il est difficile de soutirer de l'argent aux gens en ce moment, mais il existe toutes sortes d'accords prévoyant une forme d'exclusivité, pour une catégorie, par exemple, ce genre de chose-là. Pratiquement tout ce que vous voyez dans un magasin, jusqu'aux sacs qui sont utilisés, fait l'objet d'un accord quelconque, en ce sens. Plus vous êtes gros, plus vous allez réussir à soutirer des sous aux gens.

Pour se soustraire à ces pressions-là, certaines grandes entreprises, en Allemagne et au Canada aussi, dans une certaine mesure, ont déclaré: « Vous représentez peut-être la moitié de mon volume d'activités au Canada, mais vous ne comptez que pour 4 p. 100 de mes affaires en Amérique du Nord; mon bilan est nord-américain, je peux me permettre de dire: Ça suffit comme ça. »

C'est ce qu'ont fait quelques grandes entreprises allemandes, et il y a eu un certain blocage. Il y a une poignée d'entreprises qui s'essaient ici au Canada, mais c'est une question très difficile à régler, et nous savons que les fabricants ont signalé le problème au bureau. Je ne sais pas où on en est là-dessus.

Est-ce illégal? Je ne sais pas. Vous allez devoir déterminer si c'est anticoncurrentiel. Certes, ça modifie la capacité concurrentielle des autres joueurs. En dehors des régimes dictatoriaux, je ne connais pas d'autre pays qui ait interdit la pratique.

● (1220)

**Le président:** Je ne suis pas avocat, mais, selon moi, ce n'est probablement pas illégal. C'est certainement contraire à l'éthique. Et je crois que ça va causer d'autres problèmes encore.

Monsieur Easter, vous disposez de cinq minutes.

**L'hon. Wayne Easter:** Merci, monsieur le président.

Bienvenue messieurs.

Plusieurs des membres du comité n'y étaient pas la dernière fois où vous êtes venu témoigner. Pour eux, je crois qu'il faut signaler à quel point le problème est grave du point de vue des indépendants.

La dernière fois où nous avons tenu une audience, il y avait plusieurs indépendants. Nous nous sommes réunis à huis clos: les indépendants en question craignaient qu'on sache qu'ils venaient comparaître devant notre comité; ils craignaient de se retrouver en faillite. C'est dire à quel point la situation est grave.

**Le président:** Sur cela, je dirai que nous avons communiqué avec quelques... Je l'ai fait, personnellement. C'était la même chose. Pour cette raison-là, les gens ne voulaient pas venir.

**L'hon. Wayne Easter:** Oui, alors voilà à quel point c'est grave.

L'autre point sur lequel j'aimerais attirer votre attention, c'est que, selon la façon dont les comités parlementaires fonctionnent, pour que le mémoire de ces personnes soit mentionné dans le rapport, il doit figurer au compte rendu. Pour vous montrer à quel point le système est ridicule — Mark n'est pas ici — au Cap-Breton, des producteurs de légumes qui approvisionnaient autrefois les indépendants du Cap-Breton en fruits et légumes ont cessé de le faire. Ils doivent plutôt approvisionner le dépôt central, qui est à Debort. Alors, plutôt que de parcourir six milles pour être acheminés au magasin local, les fraises, les choux, la laitue, etc. doivent maintenant être chargés dans un camion, parcourir un peu plus de 400 kilomètres, puis être déchargés du camion, amenés dans un entrepôt, manipulés dans l'entrepôt, rechargés dans le camion, puis ramenés d'où ils viennent, à quelque six milles près. Est-ce que c'est raisonnable?

En ce qui concerne cet exemple, si vous pouviez me donner votre opinion, la chose ne se résumerait-elle pas à une simple question de contrôle et de dominance par le secteur qui en contrôle maintenant trois: les grandes sociétés de détail, les magasins franchisés et les grossistes?

**M. John Scott:** C'est exact. Je crois que les entreprises répliqueraient que c'est une question d'efficacité. Je reconnais que, à première vue, on ne dirait pas cela, mais je crois qu'elles répondraient qu'il est efficace de tout faire fonctionner à partir d'un système de distribution central. Si on a des produits un peu partout, il faut les acheminer à un magasin particulier à partir d'une exploitation agricole donnée. Si on amène l'agriculteur à tout acheminer à un point central, alors on peut prendre les produits de l'entrepôt et les répartir à différents endroits. Je crois que c'est là le bien-fondé de cette méthode, monsieur.

**L'hon. Wayne Easter:** C'est bien ce que ces personnes diraient, et les exploitants de chemin de fer de l'Ouest disent la même chose, qu'ils ont maintenant mis sur pied un système plus efficace, car on peut transporter le grain à partir d'un terminal central, mais ils ne précisent pas la réalité du pauvre agriculteur, dont le grain doit parcourir 200 milles de plus en camion pour se rendre à cet endroit.

Comment s'y prendra-t-on pour regarder le système dans son ensemble? Quelqu'un paie la facture. Les producteurs primaires qui comparaissent devant le comité sont dans la même situation que vous, en votre qualité d'exploitants de magasins indépendants, puisque trois grandes sociétés contrôlent le secteur des engrais, et elles mettent des employés à pied même lorsqu'elles font des profits, car elles n'en font pas assez. C'est la même chose dans le secteur des produits chimiques. Comment réussissons-nous à établir un système dans lequel nous pouvons regarder le portrait d'ensemble, du champ à l'assiette, pour déterminer l'efficacité du système dans son ensemble plutôt que l'efficacité d'une grande société qui a pour seul objectif de réaliser un profit pour les actionnaires et d'acculer à la ruine les régions rurales du Canada ?

• (1225)

**M. John Scott:** C'est une situation très difficile, monsieur.

**L'hon. Wayne Easter:** Et pour ce qui est des accords de fidélité, quel pourcentage devrait-il prévoir? C'est 5 p. 100 à l'heure actuelle. Quel pourcentage ferait en sorte que...

**M. John Scott:** Désolé, monsieur, je ne toucherais pas à un pourcentage; je le laisserais à 95 p. 100. En revanche, j'exempterais les produits locaux. Autrement dit, les exceptions toucheraient le marché. Je ne veux pas protéger les sociétés, mais je crois qu'il est important de noter que nos prix sont parmi les plus bas du monde et que nous offrons l'un des environnements les plus conviviaux pour

faire ses emplettes, et c'est grâce à un système très efficace. Encore une fois, je ne veux pas protéger le bureau. Il ne faut pas faire abstraction du consommateur; mais il faut s'assurer que tout le monde a pour rôle de livrer une compétence juste dans un système donné et est en mesure, au bout du compte, de survivre.

Il faut qu'un certain volume passe par l'entrepôt pour pouvoir le maintenir, mais il est possible de faire des exceptions. C'est ce que fait le Québec.

**L'hon. Wayne Easter:** C'est bien beau en ce qui concerne le commerce...

**Le président:** Votre temps est écoulé, monsieur Easter.

Madame Bonsant.

[Français]

**Mme France Bonsant:** Bonjour, messieurs.

[Traduction]

**Le président:** Oh, pardon, madame Bonsant, je me suis trompé. Vous serez la prochaine à intervenir. La parole est à M. Hoback, puis ce sera à vous.

**M. Randy Hoback:** J'aimerais vous remercier d'être venus. Je vous remercie d'avoir pris le temps de nous rencontrer.

J'aimerais entrer un peu plus dans les détails afin que vous m'aidiez à comprendre, ainsi qu'aux consommateurs et aux producteurs, le fonctionnement exact des marges dans le cadre du système. Une des plaintes que j'entends à l'heure actuelle, et je vais citer l'exemple de l'industrie bovine, c'est que les éleveurs de bovins ne font pas d'argent. Nous avons invité des représentants d'usines de transformation de la viande à témoigner, et ils disent qu'ils ne font pas d'argent. Pourtant, si vous regardez le prix d'un bifteck au magasin, il n'a pas baissé. Alors comment cette marge est-elle partagée, et comment l'argent fait-il son chemin dans le système? Il semble être inexistant. Pouvez-vous nous fournir une brève réponse à ce sujet?

**M. John Scott:** Je me ferai un plaisir de venir ici et de tout vous expliquer. Je ne peux pas le faire maintenant, mais, en somme, la vente au détail s'appuie sur de gros volumes et les marges sont très basses, alors les gens de notre secteur touchent une marge nette de 1 à 1,5 p. 100.

Quant à l'industrie de la viande, la marge brute d'un produit va de 19 à 26 p. 100, selon le magasin. On achète le produit à l'entreprise de conditionnement, et j'ignore quel est le pourcentage de la marge à ce moment-là, mais c'est le processus actuel.

Lorsqu'on examine la rentabilité du magasin, on regarde une combinaison d'éléments, y compris des produits qui peuvent correspondre à une marge de 30 à 33 p. 100; cette proportion peut être plus élevée pour les produits de charcuterie; en général, la viande est à 21 ou 22 p. 100 dans les épiceries. Et la moyenne de l'ensemble de ces marges correspond à une marge nette de 1,5 %. Je serais heureux de décomposer toutes ces étapes à un moment donné, mais il est difficile de le faire sans pouvoir l'illustrer.

**M. Randy Hoback:** Je crois que c'est vraiment frustrant pour un consommateur d'apprendre que les gars du secteur bovin font faillite parce qu'ils ne réussissent pas à faire assez d'argent, alors que le prix de la viande n'a pas baissé. On peut citer d'autres exemples. Je crois que Wayne a mentionné que le prix du whisky n'a pas bougé, même si le prix des intrants a baissé. Alors il y a beaucoup d'exemples. Le prix du pain est toujours élevé, mais le prix du blé a chuté de 60 p. 100.

**M. John Scott:** Je vous mets en garde là-dessus. Je suis économiste, et j'étudie ces choses. Je crois que vous observerez une baisse du prix de nombre de marchandises emballées assez bientôt. N'oubliez pas que, lorsque les acheteurs se procurent des produits, ils les achètent six ou huit mois après leur production, alors le prix des intrants liés à cette marchandise est toujours élevé.

**M. Randy Hoback:** Je vais revenir à l'exemple de l'industrie de la viande et vous parler de l'espace d'étalage pour les exploitants de petits abattoirs. Comment obtiennent-ils cet espace d'étalage? Où s'inscrivent-ils dans votre scénario, et comment obtiennent-ils l'espace d'étalage et l'espace dans le congélateur? Faut-il qu'ils achètent constamment? Y a-t-il d'autres façons de procéder?

**M. John Scott:** Faut-il qu'ils achètent? Oui, ils doivent acheter de l'organisme central... Encore une fois, des sommes énormes changent de mains à cette étape. Les grandes sociétés vont conclure un marché avec un exploitant d'abattoir important, et c'est là que le bât blesse: ils doivent faire en sorte que tout leur système appuie l'engagement qu'ils ont pris. Essentiellement, c'est ainsi que ça fonctionne. Comment les produits d'un abattoir inspecté par les autorités provinciales se rendent-ils sur les étalages? C'est assez difficile.

C'est ce que Gary disait plus tôt. La dernière fois que nous avons témoigné devant le comité, nous étions accompagnés d'exploitants d'abattoirs. Le gouvernement du Canada aurait intérêt à travailler avec les gouvernements provinciaux pour voir si on peut atteindre une certaine réciprocité entre les établissements de traitement des viandes inspectées par les autorités provinciales et ceux inspectés par les autorités fédérales. Dans bien des cas, la différence est très mince — un stationnement pavé ou en gravier.

Je crois qu'il faut agir sur ce point, et je crois que nous devrions vraiment adopter une approche raisonnable à l'égard de la chaîne d'approvisionnement.

• (1230)

**M. Randy Hoback:** Vous recommandez que nous éliminions ces règlements provinciaux et que nous adoptions un règlement national qui s'appliquerait partout au Canada?

**M. John Scott:** Je crois que nous devons trouver une façon d'obtenir la réciprocité, monsieur.

**M. Randy Hoback:** Libéraliser les échanges dans toutes les provinces?

**M. John Scott:** C'est exact. Ainsi, personne ne pourra dire qu'ils n'offrent que de la viande d'usines ayant fait l'objet d'une inspection fédérale, car il n'y aura vraiment pas de différence. On pourrait dire que chacun est assujéti aux mêmes normes.

**M. Gary Sands:** Il est dommage que le président, M. Miller, ait dû nous quitter, car il pourrait donner un exemple de ce phénomène dans sa circonscription, où le détaillant local n'a que faire des barrières commerciales interprovinciales. Il veut simplement acheter de l'usine de transformation de la viande locale. Du point de vue de la salubrité des aliments, il n'y a absolument aucun problème. Le détaillant ne veut pas mettre sur ses tablettes un produit dont la salubrité n'est pas tout à fait certaine. La salubrité de cette viande n'est pas remise en question. Elle est inspectée au provincial. Le problème, c'est que les grandes sociétés qui mènent des activités partout dans le pays se fient à la reconnaissance fédérale pour dire qu'un détaillant peut acheter des produits de ces usines, car elles sont reconnues à l'échelon fédéral. L'exploitant de l'abattoir local n'envoie pas son produit au Manitoba, au Québec ou je ne sais où. Il n'approvisionne que cette région. Il n'a pas besoin de la reconnaissance fédérale; il ne la veut pas. Il faut faire quelque

chose, car cela nuit au détaillant, bien sûr, mais surtout à l'usine de transformation de la viande locale.

[Français]

**Le vice-président (M. André Bellavance):** Merci, monsieur Hoback. Votre temps est écoulé.

Vous avez la parole, madame Bonsant.

**Mme France Bonsant:** Merci, monsieur le président.

Dans mon comté, 60 p. 100 de l'activité relève du domaine de l'agriculture. Il y a de tout; je dis souvent aux gens que tout ce qui manque, ce sont les serpents et les crocodiles. Je crois que les jeunes aujourd'hui sont de plus en plus conscients des gaz à effet de serre. Je parle beaucoup de souveraineté alimentaire. La souveraineté alimentaire commence par les produits du terroir et les produits locaux. Je suis d'accord avec vous, monsieur Sands, quand vous dites ne pas être d'accord pour qu'il y ait une espèce d'organisme pancanadien, parce que le Québec et d'autres provinces ont payé pour les problèmes reliés à la maladie de la vache folle en Alberta. C'est pour cela qu'il faut absolument protéger notre salubrité au Québec, c'est important. Chez nous, ça fait 25 ans que les boeufs n'ont pas été malades.

En tenant compte de tout ça, de la souveraineté alimentaire et des jeunes qui sont conscients des gaz à effet de serre, ne serait-ce pas une porte ou une occasion pour les compagnies ou les centres indépendants de promouvoir les produits du terroir, les produits locaux? Il y en a beaucoup qui font une deuxième et une troisième transformations. Par exemple, il y a dans mon comté des fermes laitières où on fait du fromage, du beurre, de la crème glacée; ce sont la deuxième et la troisième transformations. Ne serait-ce pas, pour vous, avec tout ce qui se passe dans le domaine de l'écologie, une opportunité de vendre vraiment les produits du terroir sans devoir passer par 52 autres villes pour livrer vos marchandises?

[Traduction]

**M. Gary Sands:** Nous sommes d'accord avec vous. C'est de ça que nous parlons. Nous croyons vraiment que l'établissement d'un marché de produits alimentaires central à Montréal serait d'une aide précieuse aux détaillants locaux du Québec. Cela n'aiderait pas seulement les détaillants; toute la chaîne québécoise profiterait d'un marché de produits alimentaires au Québec. Ce serait une chose formidable qui aiderait toute la chaîne.

[Français]

**Mme France Bonsant:** J'ai me suis peut-être mal exprimée. Dans mon comté, il y a une femme qui produit du cidre de glace. C'est très bon, si vous voulez y goûter. Elle ne va pas à Montréal, pour cela, elle va directement dans les chaînes. Moi, je vais chez IGA parce qu'il y a une section réservée aux produits du terroir. C'est pour cette raison que je vais là. J'encourage les produits du terroir. Ils ont des fromages du Québec, des fromages de mon comté. Ils ne sont pas allés à Montréal, Vancouver ou Londres, ils sont directement livrés chez IGA et sont inspectés par le gouvernement provincial.

Ne serait-ce pas, pour vous aussi, une opportunité dont vous pourriez profiter dans tout le Canada? Je suis certaine que d'autres au Canada font des produits. Vous pourriez les mettre en marché directement, sans devoir faire le tour de la planète et payer des frais de transport.



• (1235)

[Traduction]

**M. John Scott:** Oui, bien sûr, cela se fait partout au Canada. On parle d'un volume énorme ici. Tous les magasins n'ont pas la même marge de manoeuvre que votre IGA. C'est ce que j'essayais d'expliquer plus tôt au sujet des enjeux liés à la fidélité. Ce ne sont pas tous les magasins qui ont la possibilité de le faire.

[Français]

**Mme France Bonsant:** Oui, mais nous sommes rendus au XXI<sup>e</sup> siècle. Il va falloir, à un moment donné, voir comment ça fonctionne. Ce sujet ne m'est pas tellement familier et je veux en arriver à celui de l'agriculture, mais en ce qui concerne les clauses de fidélité, il peut y avoir une clause de fidélité 2 et on peut être fidèle au produit local et au produit du terroir aussi. Ça fait rouler l'économie dans les petites municipalités. C'est bien beau les grandes villes, mais il ne faut pas oublier qu'il y a des régions et qu'il y a des gens qui y habitent. Il y a dans ma circonscription une municipalité qui compte 112 personnes. J'aimerais que de temps en temps les gens cessent de ne penser qu'à Montréal, Toronto et Vancouver et qu'ils regardent du côté des petites municipalités qui sont là, en région, pour survivre et vivre de l'agriculture.

[Traduction]

**M. Gary Sands:** Nous sommes aussi de cet avis, et c'est ce que disait M. Scott plus tôt au sujet des exceptions aux accords de fidélité qui tiendraient compte de la demande régionale. Le sirop d'érable est un exemple. Nous sommes d'accord avec vous. Attachons-nous à l'autre côté de la question. Concluons l'accord de fidélité... C'est ce que disait M. Scott au sujet des exceptions.

J'ai aussi une chose à ajouter. Pour être honnête avec vous, la province qui a fait le plus d'effort au chapitre de l'achat local, à l'exception du Québec, car le Québec s'est montré très fort à ce chapitre, c'est l'Ontario. Toutefois, une des difficultés — car nous devons être honnêtes ici —, c'est qu'il faut aussi mobiliser le secteur agricole. Le secteur agricole doit reconnaître qu'il doit en faire beaucoup plus pour être visible et rejoindre les indépendants. C'est ce que nous faisons en Ontario. Nous avons entrepris des projets. Nous établissons des liens entre le détaillant, le transformateur et le fabricant. Il nous faut plus d'initiatives de ce genre partout au pays.

[Français]

**Mme France Bonsant:** J'aimerais juste poser une petite question.

**Le vice-président (M. André Bellavance):** Désolé, madame Bonsant.

Monsieur Richards, vous disposez de cinq minutes s'il vous plaît.

[Traduction]

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

J'aimerais revenir en arrière et obtenir un peu d'information générale au sujet de votre organisme. Commençons par le nombre de membres que vous comptez. Je viens de l'Alberta. Combien avez-vous de membres en Alberta, et combien avez-vous de membres dans les différentes régions du pays?

**M. John Scott:** Nous comptons environ 4 000 membres d'un océan à l'autre. Ce sont parfois de grandes entreprises. De fait, le plus grand détaillant au Canada est Highland Farms, qui offre des aliments purs. Cette entreprise est située à Toronto. Que je sache, il n'y en Alberta aucun indépendant qui n'est pas membre de la FCEI. Sunterra et la majorité des magasins Sobeys en Alberta sont des franchises. Super A Foods... Je ne suis pas certain de votre circonscription. Quelle circonscription représentez-vous?

**M. Blake Richards:** C'est Wild Rose, au Nord-Ouest de Calgary.

**M. John Scott:** D'accord. Le magasin IGA appartient aux Lovsin. Ils sont membres. Nous avons beaucoup de membres en Alberta.

Nous avons une affiliation au Québec. La province a sa propre association, et nous parlons en son nom à l'échelle nationale, lorsque nous participons à des audiences comme celles-ci, alors le nombre de personnes que nous représentons augmente considérablement. Nous comptons environ 4 000 membres qui cotisent. Certaines des entreprises sont si petites que vous êtes déjà dans la ruelle après avoir franchi la porte, et d'autres sont tout à fait énormes. Et c'est à l'échelle du pays.

La seule condition sur laquelle nous insistons, c'est qu'il faut que nos membres soient essentiellement des épiciers. Nous ne représentons pas les dépanneurs qui vendent des bananes et des Cheerios.

**M. Blake Richards:** Comment votre association est-elle gouvernée? Vous représentez tout un éventail d'entreprises, du grand magasin IGA ou Sobeys au petit épicier local du village. Comment l'organisme est-il gouverné, et que comprend votre gouvernance? J'imagine qu'il y a un conseil.

**M. John Scott:** La FCEI a pour principe de veiller aux intérêts des épiciers franchisés indépendants. C'est la priorité.

La deuxième chose, c'est que nous sommes gouvernés par un conseil composé de 18 administrateurs élus. Chaque année, le président change. C'est une bonne chose pour moi, car je peux garder mon emploi, et personne ne se fâche contre moi. La raison pour laquelle le président change chaque année, c'est que, l'obtention du rôle de président de la FCEI est une réalisation formidable pour un épicier indépendant. Grâce à la sélection régionale, nous nous assurons que le conseil d'administration est composé de représentants de tous les coins du pays, et nous tentons de nous assurer qu'il y a une représentation adéquate des épiceries spécialisées, des franchisés et des entreprises tout à fait indépendantes.

• (1240)

**M. Blake Richards:** Alors, on fait des efforts pour s'assurer que tous les différents types de membres ont l'occasion de jouer un rôle dans l'association.

**M. John Scott:** Il faut bien, oui.

**M. Blake Richards:** C'est merveilleux...

**M. John Scott:** Nous veillons également, tous les deux ou trois ans, à ce que le président vienne de l'un de ces magasins minuscules. L'année dernière, le président venait d'un très petit magasin.

**M. Blake Richards:** Je pense aux conservations que j'ai eues avec les différentes personnes de ma circonscription qui ont des produits, surtout des agriculteurs ou des propriétaires de petites boucheries et ce genre de chose, et elles sont toujours en quête de façons de faire entrer leurs produits dans des magasins. Votre association s'occupe-t-elle strictement du lobbying au nom de ses membres, ou interagissez-vous directement avec les personnes qui cherchent à faire placer leurs produits sur les tablettes de certains de vos membres?

**M. John Scott:** Nous faisons plusieurs choses, et cela pourrait être intéressant pour ceux qui s'intéressent aux enjeux locaux.

Tout d'abord, nous dirigeons les deux plus grands salons professionnels au Canada. Nous en tenons un gros, Grocery Innovations Canada, en novembre, à Toronto. Nous tenons Grocery Showcase West à Vancouver; l'an prochain, cet événement aura lieu à la fin d'avril. Ce sont des salons formidables, et les petits transformateurs s'y rendent souvent, parce que pratiquement tout le monde y va, y compris les grandes chaînes et Walmart, en quête des nouveautés sur le marché. Ce sont de bons salons.

Deuxièmement, vous pouvez être affilié à la FCEI de bien des façons. Gary a en fait animé l'un des événements que nous avons organisés, qui consistait à prendre de 15 à 20 membres d'un endroit donné dans le pays, puis 15 à 20 transformateurs qui ont de la difficulté à faire distribuer leur produit, et à les mettre dans la même pièce. Nous passons une heure à leur expliquer ce que sont des indépendants, puis nous passons une heure à travailler avec les indépendants et les fabricants sur la nature des barrières qui empêchent leurs produits de se rendre dans les magasins, puis, durant les deux dernières heures, vous ne pouvez manger le repas et quitter la salle que si vous avez fait affaire avec quelqu'un. Nous tentons de faciliter cela. La raison pourquoi nous le faisons, c'est que l'épicier indépendant a quelque chose de distinct à offrir sur le marché. C'est très important pour nous. C'est crucial pour nous.

Si un détaillant veut avoir accès... De fait, je viens de faire l'exercice avec quelques détaillants. J'ai tenu un séminaire en Alberta et j'ai associé quelques fabricants à des magasins de détail à cette occasion. Si quelqu'un est déterminé, et offre quelque chose qui peut aider quelqu'un à se distinguer, il peut nous appeler. Nous sommes heureux de jouer aux intermédiaires, dans une certaine mesure.

[Français]

**Le vice-président (M. André Bellavance):** Malheureusement, les cinq minutes sont déjà dépassées.

Avant de passer à M. Easter, j'ai une question à poser. Nous parlons évidemment beaucoup d'agroalimentaire, mais vous êtes avant tout des commerçants. Récemment, au caucus du Bloc québécois, des détaillants du Québec et du Canada sont venus nous parler des frais de cartes de crédit et de débit. Quand nous parlons de compétitivité, j'aimerais savoir si, en ce qui vous concerne, il y a de plus en plus de personnes qui utilisent ces modes de paiements. Peut-être que cela se fait davantage dans d'autres commerces que dans le domaine de l'alimentation, mais je pense que le pourcentage d'utilisateurs de ces modes de paiement pourrait être semblable. Ces frais de la part des émetteurs de cartes de crédit et de débit vous touchent-ils? Qu'en pensez-vous?

[Traduction]

**M. John Scott:** De 50 à 75 p. 100 de toutes les transactions dans le secteur des magasins d'alimentation au détail au Canada se font par carte de débit. Pour une raison ou une autre, les Canadiens sont plus réticents à payer des aliments par cartes de crédit que les Américains.

La question des cartes de débit revêt pour nous une importance énorme; c'est un enjeu de taille. Permettez-moi de vous expliquer très brièvement, et c'est ce que nous allons faire devant le comité des banques au Sénat dans quelques semaines.

Admettons que j'exploite une petite entreprise à Thunder Bay, je débourse peut-être 5 ¢ par transaction, et ce n'est pas un problème. Si, tout d'un coup, je dois déboursier un pourcentage, comme c'est le cas avec Visa, ou je ne sais quoi — 1,75 p. 100 —, et les transactions à mon commerce équivalent en moyenne à 200 \$, les coûts engagés par ces transactions auront soudainement augmenté.

Vous me direz que ce n'est pas si grave; c'est la même chose pour tout le monde. Ce n'est pas vrai, car certains de mes concurrents, les grandes sociétés, ont peut-être leur propre carte de crédit et leur propre accès aux systèmes de cartes de débit. Leurs coûts réels ont peut-être été réduits. Le risque lié à vos négociations actuelles, à la résiliation de l'entente entre le Bureau de la concurrence et Interac, est exacerbé dans la structure concurrentielle, surtout dans notre industrie.

Si j'avais un tableau ici, je vous expliquerais le fonctionnement exact du processus.

• (1245)

**M. Gary Sands:** J'aimerais ajouter que nos intérêts reflètent ceux des agriculteurs et des transformateurs, et nous avons beaucoup de mal — avec tout le respect que je dois à ces intervenants — à leur faire comprendre cela. Il existe de nombreuses possibilités d'établir des liens entre le secteur agricole et les détaillants.

Si, par exemple, les détaillants indépendants voient le système Interac adopter un but lucratif et tripler nos frais, c'est une mauvaise nouvelle pour eux. Depuis 1992, soit dit en passant, nous avons perdu 15 000 indépendants. Toute la chaîne en souffre, et, avec tout le respect que je vous dois, le comité aussi devrait considérer que ce sont de mauvaises nouvelles. Nous vous demandons instamment de regarder la question de ce point de vue.

Nous n'aimons pas parler de l'« égalité des chances », car, lorsque l'industrie de l'alimentation atteint une concentration comme dans notre pays, les choses ne peuvent pas être égales. Nous voulons seulement nous assurer de rester sur le marché. Par inadvertance, parfois, les gouvernements prennent des règlements et des mesures ou autorisent des choses qui se trouvent à modifier le paysage de la concurrence. Si les frais Interac triplent, ce sera un désastre pour les détaillants indépendants, et les retombées toucheront le système au complet. Et, malheureusement — nous revenons à ce dont nous parlions plus tôt —, il y a des problèmes systémiques au Bureau de la concurrence.

M. Scott et moi-même en avons parlé au bureau il y a seulement quelques semaines. Les représentants du bureau ne comprennent rien à ce que je viens de vous dire. Tout ce qu'ils voient, c'est qu'Interac entrera en concurrence avec les sociétés de cartes de crédit, et ils font valoir que c'est fantastique! Merveilleuse nouvelle! Eh bien, vous savez quoi? Lorsque les indépendants continuent à faire faillite, c'est une mauvaise nouvelle. Cela revient à ce que disait M. Scott plus tôt: le bureau doit examiner de près... Prenez les documents et lisez-les le soir, et lisez le préambule. Lorsque nous serons partis, tout le monde s'en ressentira. C'est ce qu'ils ne voient pas.

Désolé de m'enflammer à ce sujet, mais c'est très frustrant. Le problème est systémique.

**Le président:** Je suis désolé d'avoir dû sortir pendant quelques minutes.

Vous venez de faire une déclaration qui, essentiellement, me donne à penser que le Bureau de la concurrence ne s'acquitte pas du mandat qu'on lui a conféré. Croyez-vous qu'il est doté des pouvoirs, en vertu de son mandat actuel ou de la loi, pour faire ce que vous proposez?

**M. John Scott:** Il a le pouvoir de s'occuper de nombre de choses; il choisit de ne pas le faire. Ses représentants ont dit, devant le comité, que la seule chose qui les intéresse, c'est de faire baisser les prix pour le consommateur, essentiellement. Mais si vous regardez le préambule de la loi ou le site Web du bureau, ce n'est pas ce qui est indiqué. Je suis certain qu'ils invoqueront une foule de raisons pour montrer que j'ai tort, mais je sais lire l'anglais — j'ai des lacunes en français —, et la signification m'apparaît très claire. On prévoit une certaine protection pour les petites entreprises, et cet aspect est complètement négligé.

Selon moi, monsieur le président, le gouvernement ferait bien de l'encourager à se rapprocher de l'esprit et de l'intention de la loi, qui sont clairs — pas seulement dans le texte, mais aussi dans les modifications que vous venez d'adopter. Ces idées sont encore là.

**Le président:** Vous êtes très gentil d'utiliser le mot « encourager ».

**M. Gary Sands:** L'histoire d'Interac a seulement commencé il y a quelques semaines, pour revenir à votre question. C'est essentiellement ça le point de vue du bureau. Ils n'ont pas précisé les recommandations qu'ils allaient formuler concernant la requête devant le tribunal, mais, assurément, ce qu'ils ont laissé entendre lors de cette réunion — et d'autres personnes ayant tenu des réunions semblables ont compris la même chose —, c'est que cette mesure sera probablement favorable à la concurrence.

**Le président:** D'accord. Merci beaucoup.

Allez-y, monsieur Easter, pour cinq minutes.

**L'hon. Wayne Easter:** Merci, monsieur le président.

Nous n'avons aucune objection, Gary, à ce que vous teniez des propos enflammés à ce sujet. Il est bien que ce que vous avez dit figure au compte rendu.

À ce chapitre, avez-vous déposé un mémoire sur la question des cartes de débit, soit au Sénat ou au Comité de l'industrie?

**M. John Scott:** Monsieur Easter, nous avons demandé à comparaître devant le Comité sénatorial des banques le 7 mai pour, et notre demande a été acceptée. Nous avons également demandé à comparaître devant le Comité de l'industrie, et on nous a accordé une plage horaire à cette fin.

**L'hon. Wayne Easter:** Pouvez-vous transmettre une copie de cet exposé au comité aussi? Je crois que ce serait utile.

•(1250)

**M. John Scott:** J'en serais ravi.

**L'hon. Wayne Easter:** Nous pourrions le verser au dossier. Peut-être qu'il serait utile qu'un deuxième ou un troisième comité formule des recommandations semblables. C'est une question cruciale.

J'estime pour ma part que le Bureau de la concurrence finit presque toujours par accorder plus de pouvoir et plus de contrôle aux plus grands et aux plus puissants, à leur avantage. C'est tout simplement ce qui s'est passé. Il faut que nous apportions des changements à cet égard.

Plus tôt, les exceptions au... Comment l'appelleriez-vous, les 5 p. 100?

**M. John Scott:** Il s'agit de l'accord de fidélité.

**L'hon. Wayne Easter:** Oui, l'établissement d'exceptions à l'accord de fidélité est une façon de faire. Où devrions-nous idéalement chercher notre information à ce sujet? Devrions-nous nous tourner vers le modèle du Québec?

**M. John Scott:** Oui, je crois que le modèle du Québec serait bon, quoique — et vous pouvez peut-être vérifier ce fait —, lorsque

Loblaws a vu la lumière l'année dernière et a commencé à vraiment faire la promotion des achats locaux, la société a permis l'assouplissement des ententes de fidélité pour favoriser l'achat de produits locaux. Il serait intéressant de voir ce qu'ils ont fait et comment ils l'ont fait.

C'était une histoire intéressante parce que vous vous souvenez des publicités qui faisaient la promotion de l'achat local. Cette société a été fantastique. Elle avait établi sa marque de distributeur au Canada, mais Longo's au Canada a déclaré qu'elle achetait des produits locaux depuis 50 ans et qu'elle continuerait de le faire.

**L'hon. Wayne Easter:** Oui.

Alors, en ce qui concerne l'achat de produits locaux, les dépenses commerciales ont-elles un impact à ce chapitre pour ce qui est de l'espace d'étalage?

**M. John Scott:** Non, monsieur, pas chez les indépendants. Non, monsieur.

**L'hon. Wayne Easter:** Il n'y a aucune incidence sur les indépendants, mais il y en a une sur les grandes sociétés. D'accord.

L'autre idée qu'on a fait valoir — et c'est un agent que le comité pourrait explorer, à mon avis — touchait les marchés de produits alimentaires. Il ne fait aucun doute que notre pays est vaste. Je crois que cela intéresse une bonne partie des membres du comité.

Vous avez de l'expérience dans tout le pays en ce qui a trait aux meilleurs endroits pour les marchés de produits alimentaires, et avons cinq régions. Je ne sais pas combien de marchés nous devrions avoir, mais, à la lumière de votre expérience, si vous aviez une baguette magique, quel serait le meilleur endroit?

Je crois que, comme l'a dit Bev Shipley plus tôt, je n'envisage pas que cela serve à financer le PCSRA ou un autre programme agricole, mais on pourrait peut-être financer certains accords fédéraux-provinciaux de cette façon. On a pris d'importantes initiatives en ce qui a trait aux dépenses pour l'infrastructure. C'est maintenant, à un moment où le pays a besoin de mesures de stimulation, qu'il est temps d'accomplir de grandes choses. Peut-être qu'il y a une proposition à examiner, et les discussions sur les aliments et les modifications du système sont populaires à l'heure actuelle. Le public est à l'écoute. Il est intéressé par la sécurité, la salubrité et la souveraineté alimentaires.

Selon vous, où serait le meilleur endroit, et combien de marchés de produits alimentaires seraient nécessaires? Nous ne vous prendrons pas au mot, mais, à votre avis, quels sont les besoins au chapitre des marchés de produits alimentaires, et dans quelles régions devraient-ils être établis?

**M. John Scott:** Il faut une masse critique. J'avancerais qu'il y a deux endroits, Montréal et Vancouver, qui sont évidents. Il pourrait y en avoir un à Calgary, qui servirait la Saskatchewan et l'Alberta, mais ceux de Vancouver et de Montréal seraient la base.

Je vais faire une offre, monsieur le président. Si le comité, ou un groupe du comité, aimerait venir à Toronto et se lever à 3 h 30, je prendrai des dispositions pour que vous veniez voir comment fonctionne un marché de produits alimentaires. Cela vaudrait peut-être la peine. Je sais que vous n'aimez pas l'idée, mais il vous arrive souvent de vous déplacer, et ce serait pour vous une bonne idée de voir comment fonctionne vraiment le marché de produits alimentaires. C'est une bonne idée, vous verrez.

**L'hon. Wayne Easter:** J'exploitais autrefois une ferme laitière; ce n'est pas un problème. Mais pour certains qui viennent de Toronto, c'est une toute autre question.

**M. John Scott:** Je serais heureux de prendre des dispositions, monsieur le président.

**L'hon. Wayne Easter:** C'est une bonne offre. Bon nombre d'entre nous serons peut-être intéressés.

Merci, John.

**Le président:** Sur ce point, je vais proposer au comité que, s'il est intéressé, à un certain moment... Nous devons tous nous déplacer. Ce n'est pas tout le monde qui doit passer par Toronto, mais, si vous faites cela un lundi, avant de venir ici, cela pourrait fonctionner. Je ne fais que lancer l'idée.

**M. John Scott:** Monsieur le président, c'est un tout autre monde, laissez-moi vous dire. Une fois que vous traversez la barrière, c'est un tout autre monde. Cela vaut la peine d'être vu.

**Le président:** Le simple fait d'entrer dans la ville de Toronto est un tout autre monde. Cela paraît que j'ai grandi sur une route de campagne.

Notre temps est écoulé.

Monsieur Scott et monsieur Sands, merci beaucoup d'avoir donné suite à notre invitation. C'est toujours très intéressant. C'est un sujet qui, de toute évidence, nous intéresse depuis un moment. Je suis heureux de constater que nous avançons.

J'ai une dernière demande à vous adresser. Pourriez-vous déposer, dans les prochaines semaines, vos suggestions sur des cas particuliers ou des questions concernant la façon dont le Bureau de la concurrence pourrait améliorer son approche... Comment, et quel genre de chose? Je crois que ce serait intéressant. C'est quelque chose que nous pouvons examiner à mesure que nous continuons nos travaux à ce sujet.

• (1255)

**M. John Scott:** Je serais heureux de faire cela, monsieur.

**Le président:** Merci beaucoup.

**M. John Scott:** Nous aimerions vous présenter, monsieur le président, un exemplaire de notre guide sur la salubrité des aliments. Nous aimerions bien qu'une photo soit prise, pour que nous puissions l'afficher dans une revue d'actualités, si vous n'y voyez pas d'inconvénient.

**Le président:** Merci beaucoup.

En ce qui concerne notre prochaine séance, nous avons dit plus tôt que nous allions nous occuper du rapport sur le nématode. J'ai une suggestion. Je crois comprendre que nous nous entendons pour tenir la réunion de 11 à 14 heures mardi. Nous avons prévu recevoir les représentants du secteur des engrais. Cela ne sera peut-être pas possible...

Pardon?

**M. Bev Shipley:** De 11 à 13 heures?

**Le président:** Non, de 11 à 14 heures.

Nous pourrions nous occuper de l'étude sur le nématode de 11 à 12 h 30, et ensuite, nous accueillerons les représentants du secteur des engrais dès que nous aurions terminé.

Monsieur Lemieux.

**M. Pierre Lemieux:** Pourquoi ne recevons-nous pas les témoins d'abord? C'est une marque de respect pour eux. Cela leur permettrait de venir et de faire leur exposé, puis nous pourrions poser nos questions. Ensuite, lorsque nous aurons terminé, nous pourrions nous occuper du rapport. Le rapport ne prendra peut-être qu'une demi-heure. C'est difficile à dire, ce que le rapport...

**Le président:** Ça serait merveilleux, si c'était le cas.

**M. Pierre Lemieux:** Oui. Mais ce que je dis, c'est que, si nous nous occupons du rapport en premier, de 11 à 12 h 30, et si nous avons terminé à 11 h 30 ou à 11 h 45, et les témoins ne sont pas tous encore arrivés...

**Le président:** Alors, vous proposez qu'on accueille les représentants du secteur des engrais de 11 à 12 h 30, et que nous consacrons le temps qu'il faut, au plus tard jusqu'à 14 heures, au rapport.

**M. Pierre Lemieux:** Je suis un peu étonné. Je croyais que c'était seulement une prolongation d'une demi-heure. En fait, j'ai dû sortir un moment, mais je croyais avoir compris que nous choisirions l'un ou l'autre. J'imagine que nous songeons à faire les deux.

**Le président:** C'est comme vous voulez.

**M. Pierre Lemieux:** D'accord, alors nous faisons les deux. Je propose qu'on accueille les témoins d'abord — ainsi, ils pourraient venir et ils pourraient se rencontrer — et que nous nous occupions du rapport ensuite.

**Le président:** Monsieur Easter.

**L'hon. Wayne Easter:** Cela me pose un problème.

Il arrive très rarement que le gouvernement réagisse à la pression, mais nous mettrions beaucoup plus de pression sur le gouvernement si nous nous occupions d'abord du rapport, pour en finir avec la question, plutôt que de jouer certains jeux que le gouvernement joue souvent. Alors j'avance qu'il est important de nous occuper du rapport en premier.

**Le président:** Monsieur Bellavance, puis ce sera à M. Lemieux.

[Français]

**M. André Bellavance:** Je n'ai pas d'objection à ce que des témoins soient entendus, au contraire, et je fais même preuve d'une très grande générosité en accordant une heure de plus au comité. Pour votre part, monsieur le président, vous avez dit, lors de la dernière séance, que la période de 10 minutes que je demandais était bien compliquée à obtenir. Nous sommes prêts à en accorder davantage.

Je voudrais seulement dire que le rapport est effectivement très important. Il se peut qu'il y ait des discussions, parce que vous avez vu aujourd'hui que la motion que j'essayais de faire adopter n'a pas été acceptée par les représentants du gouvernement. Cela fait partie du travail que nous avons à faire en comité. Donc, nous avons à faire un choix, et je pense qu'il convient d'avertir les témoins qu'il peut y avoir des discussions qui prendront plus de temps que prévu. Des mesures dilatoires ont déjà été utilisées et, selon mon souvenir, seulement de la part des membres du gouvernement. Cela a fait en sorte que nos témoins ne pouvaient pas témoigner.

[Traduction]

**Le président:** Vous le pourrez.

[Français]

**M. André Bellavance:** On doit discuter d'un rapport, et ce serait important qu'on en discute rapidement, donc avant d'entendre les témoins.

[Traduction]

**Le président:** D'accord. Alors vous voulez entendre les témoins de 11 à 12 h 30, puis que nous nous occupions ensuite du rapport?

Ah, c'est le contraire.

Monsieur Lemieux.

**M. Pierre Lemieux:** Monsieur le président, il nous reste seulement une minute, mais M. Bellavance a tout à fait raison. Nous sommes censés terminer les réunions à 13 heures. Nous sommes des décideurs, et nous devrions pouvoir décider si le rapport est la priorité et si nous nous en occuperons en premier, ou si les témoins passent avant. Lorsque vous placez ces choses une à côté de l'autre...

Je crois que M. Bellavance soulève un bon point. À mon avis, nous pouvons terminer nos travaux liés au rapport assez rapidement, mais M. Bellavance craint que cela ne prenne plus de temps et que les témoins soient obligés d'attendre. Ils ne pourront peut-être même pas comparaître si c'est trop long. C'est ce qu'on essaie de dire. Ce n'est pas juste pour les témoins.

Prenons une décision; nous sommes des décideurs. Admettons que le rapport est très important et que nous réservions la prochaine séance de 11 à 13 heures pour nous occuper du rapport. Ne manquons pas de courtoisie à l'endroit de nos témoins en les invitant à venir sous prétexte que nous aurons peut-être terminé, alors qu'il est possible que nous n'ayons pas terminé, et qu'ils doivent attendre. Pourquoi ne pas être juste à leur égard et leur dire que nous reportons leur comparution à la prochaine séance? Si nous avons terminé à 13 heures, monsieur le président, soit.

C'est la même idée que j'ai fait valoir à la dernière réunion. En ma qualité de membre du conseil, j'ai des engagements à 13 heures. Je dois partir dans environ 30 secondes. Lorsque c'est mon principal comité, je n'aime pas qu'il poursuive ses travaux, car nous allons au-delà 13 heures.

C'est ma suggestion. Occupons-nous du rapport, et reportons la comparution des témoins.

• (1300)

**Le président:** En ce qui concerne les réunions, je vais tout d'abord parler à André. Si nous sommes tous avisés et que nous sommes tous

d'accord, nous pouvons prolonger une séance. Nous ne pouvons pas prendre cette décision au moment de la réunion, d'après moi, car je prends des engagements, et nous sommes tous occupés. Comme tout le monde, je ne veux pas que nous tenions une séance de trois heures mardi. Il m'a été suggéré, par ce que j'estimais être la majorité, de faire cette proposition. Je n'ai pas soulevé la question de ma propre initiative.

Quant à votre argument, monsieur Lemieux, oui, nous allons suspendre les travaux dans un instant. Nous parlons d'une réunion qui aurait lieu dans trois ou quatre jours, et je suis tout yeux, tout oreilles. Dites-moi ce que vous voulez.

**L'hon. Wayne Easter:** Monsieur le président, pourrais-je faire la suggestion suivante? Il y a un comité directeur auquel siègent quatre personnes. Peut-être pourriez-vous prendre la peine de régler cette question dans le cadre d'une conférence téléphonique. Pourriez-vous faire cela d'ici demain, ou quelque chose du genre, puis nous en obtiendrons l'avis?

**Le président:** Monsieur Atamanenko.

**M. Alex Atamanenko:** Je crois que, si nous invitons les témoins, ils devraient comparaître au début, car cela serait plus respectueux. Nous passerions ensuite à ces travaux, qui sont importants. Mais il faudrait que nous procédions ainsi. Si nous considérons que nos travaux liés au rapport pourraient se prolonger, alors, je me range à l'avis de Pierre, nous devrions annuler le rendez-vous avec les témoins, pour ne pas les faire patienter. Je suis d'accord avec les deux, mais je crois que nous devrions prendre les témoins en considération.

**Le président:** Je vais communiquer avec vous au cours des deux prochains jours.

La séance est levée.





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

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

**Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :**

**Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address:**

**<http://www.parl.gc.ca>**

---

**Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.**

**The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.**