



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

AGRI • NUMÉRO 028 • 2^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 18 juin 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 18 juin 2009

•(1110)

[Traduction]

Le président (M. Larry Miller (Bruce—Grey—Owen Sound, PCC)): La séance est ouverte.

Avant que je donne la parole à nos témoins, je signale aux membres du comité que j'ai déposé le rapport de notre Sous-comité sur la salubrité des aliments à la Chambre, il y a une heure environ.

Je remercie nos témoins d'aujourd'hui, qui représentent le American Meat Institute, XL Foods Incorporated et le Conseil des viandes du Canada, de venir comparaître devant nous avec un aussi bref préavis. Nous apprécions votre présence. Je demande à chacun de faire un exposé de 10 minutes ou moins, puis nous passerons aux questions.

Nous allons commencer par M. Boyle, pour 10 minutes.

M. Brian Storseth (Westlock—St. Paul, PCC): Monsieur le président, j'invoque le Règlement au sujet de ce que vous avez dit quant à la présentation du rapport à la Chambre.

Il est clair que le débat a été bruyant durant mon absence. Je crois savoir que notre loyale opposition souhaitait recevoir à l'avance des exemplaires du rapport. J'ai été très déçu de constater que ce rapport faisait l'objet d'articles dans les journaux hier, avant même que vous ayez eu la possibilité de le déposer. De telles fuites minent le travail du Parlement et des parlementaires. Je n'accuse personne, mais cela semble devenir une habitude dans ce Parlement. La même chose s'est produite au Comité de la culture et du patrimoine. J'espère que cela ne se reproduira pas.

Le président: Silence, s'il vous plaît.

Merci. C'est le second rapport qui, récemment, a fait l'objet d'une fuite semblable. C'est inacceptable.

Monsieur Bellavance.

[Français]

M. André Bellavance (Richmond—Arthabaska, BQ): Je ne veux pas retarder les témoignages des gens qui se sont déplacés pour entendre autre chose, mais je suis d'accord avec Brian sur ce sujet. Je trouve déplorable, moi aussi, qu'il y ait eu une fuite d'information, d'autant plus qu'ici, au Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire, il y a généralement un lien de confiance. Chacun a son programme politique, ses dossiers à promouvoir. On fait parfois preuve de partisanerie, mais c'est normal, les politiciens font tous cela. J'ai trouvé dommage de lire cela dans le *Globe and Mail*. J'avais même des craintes. Je me suis demandé comment le président allait réagir. Je voulais absolument que le rapport soit déposé. Or, quand il y a une fuite, c'est toujours un peu inquiétant de voir la suite des choses.

Je dois dire qu'après la parution de cet article, j'ai reçu des appels téléphoniques de journalistes qui m'ont demandé de faire des commentaires, ce que j'ai refusé de faire parce que pour moi, il y

avait toujours un embargo, le rapport n'avait pas été déposé. Je veux simplement signaler que ce matin, dans le journal *The Gazette* de Montréal, le ministre Ritz lui-même commente ce qui est sorti dans les journaux. Il y dit qu'il s'opposait à la recommandation principale, qui est de faire une enquête publique, etc. Moi, qui suis un simple député, j'avais refusé de livrer des commentaires aux journalistes parce que je me disais que même s'il y avait eu des fuites, ce n'était pas mon rôle de faire des commentaires en plus, puisque ce travail avait été fait à huis clos. Or, ce matin, on cite les commentaires du ministre sur une des recommandations. Je trouve que c'est déplorable de tous bords tous côtés.

[Traduction]

Le président: Je tiens à préciser en ma qualité de président que nous en avons discuté hier à la Chambre des communes, monsieur Bellavance, vous, un autre député et moi. J'ai été très déçu qu'on ait même pu lire les observations du ministre ce matin. Je n'ai aucune idée de ce qu'il a fait ou de ce qu'il n'a pas fait, et je n'ai pas lu cet article.

Allez-y monsieur Easter, puis nous poursuivrons notre travail.

L'hon. Wayne Easter (Malpeque, Lib.): Dans le même ordre d'idées, monsieur le président, je ne sais pas comment régler ce problème, et cela devient pratique courante. Avant même qu'un rapport soit déposé, certaines parties en sont rendues publiques. C'est une pratique qui nous décourage nous aussi. Je n'ai pas l'habitude de défendre le ministre. Je ne sais pas s'il parlait de la fuite du rapport ou du rapport lui-même, mais s'il s'agissait de l'article paru dans le *Globe and Mail*, le ministre n'aurait pas d'autre choix que de... Je suis entièrement en désaccord avec ce qu'il a déclaré, mais je crois qu'il a le droit de se défendre, compte tenu de la fuite qui s'est produite. C'est donc un problème.

•(1115)

Le président: D'accord, merci beaucoup.

Monsieur Shipley.

M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC): Les propos d'André ont piqué ma curiosité. J'ai moi aussi reçu un appel. Je ne sais pas combien d'autres en ont reçu. J'ai attendu que le rapport soit rendu public avant de retourner l'appel. Et je n'ai pas pu parler avec cet interlocuteur, car il était absent.

Mais à ce sujet, la grande raison pour laquelle le comité ne voulait pas qu'une ébauche de rapport soit remise prématurément, l'autre jour... Nous avons tous de bonnes intentions, mais nous savons que les choses ne se déroulent pas toujours comme nous le voudrions. De toute façon, je trouve que cette fuite est décevante et très frustrante.

Le président: Je n'ai qu'une chose à ajouter. On m'a appelé moi aussi, mais tout ce que j'ai dit — et les journaux n'en ont pas parlé parce que ce n'était pas suffisamment spectaculaire —, c'est où en était le rapport. Je ne pouvais pas parler de sa teneur, et je ne l'ai pas fait.

De toute façon, ce qui est fait est fait. Il est très clair que nous sommes tous très déçus. Espérons que cela ne se reproduira pas.

Monsieur Boyle, vous avez 10 minutes, s'il vous plaît.

M. J. Patrick Boyle (président-directeur général, American Meat Institute): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je vous salue, vous et les membres du comité. J'apprécie beaucoup votre invitation à comparaître devant vous aujourd'hui.

Je m'appelle Patrick Boyle. Je suis président-directeur général de l'American Meat Institute. L'AMI, dont les bureaux sont à Washington D.C., a été fondé par les transformateurs de viande américains en 1906.

Parmi les 200 membres de l'AMI, on compte certains des transformateurs de viande et de volaille les plus connus des États-Unis, du Canada et du Mexique. Ensemble, nos membres des États-Unis produisent plus de 95 p. 100 du boeuf, du porc, de l'agneau et du veau aux États-Unis, et près de 75 p. 100 de notre production nationale de dinde.

À bien des égards, l'AMI est une association nord-américaine de producteurs de viande. Les figures de proue de l'industrie canadienne, entre autres Maple Leaf Foods, Cargill et XL Beef sont également membres de notre association. En fait, votre prochain témoin, M. Nilsson, est l'un des administrateurs de l'AMI et il siège à notre comité directeur. De même, le plus grand producteur de viande du Mexique, Sigma Alimentos, est également membre de l'AMI. Depuis la signature de l'Accord de libre-échange nord-américain, les entreprises de ces trois pays ont profité des avantages concurrentiels comparatifs pour créer un marché nord-américain intégré du bétail et de la viande qui est très efficace.

Les membres de l'AMI incarnent cette intégration économique, et il est certain que nous encourageons et appuyons le libre-échange en Amérique du Nord. Par contre, nous nous opposons vigoureusement à toute mesure susceptible de menacer ou de limiter le libre-échange. L'étiquetage obligatoire du pays d'origine — l'EPO —, qui fait l'objet de votre audience d'aujourd'hui, est de toute évidence une mesure qui pourrait limiter et entraver ce libre-échange. Bref, nous estimons que l'EPO a pour effet de priver le secteur du bétail et de la viande des avantages économiques et des débouchés prouvés qu'offre l'ALENA à nos trois économies.

L'AMI s'intéresse et s'oppose à l'EPO depuis plus de 10 ans, puisque cette idée douteuse a vu le jour au milieu des années 1990. L'AMI s'est opposé à la mesure législative sur l'étiquetage obligatoire indiquant le pays d'origine lorsque celle-ci a été initialement présentée et rejetée. Il a continué de s'y opposer quand cette mesure a été débattue dans le cadre du Farm Bill de 2002 au Congrès américain. S'y sont également opposés avec nous les principaux groupes américains d'éleveurs de bétail, dont la National Cattlemen's Beef Association, le National Pork Producers Council, ainsi que leurs homologues canadiens. Je tiens également à signaler que, durant tout le débat au sujet de l'EPO, le gouvernement canadien était également bien déterminé à s'opposer à cette mesure.

Nous nous opposons tous à cette mesure parce que nous reconnaissons que l'étiquetage obligatoire indiquant le pays d'origine constituait un obstacle non tarifaire à peine voilé au commerce qui aurait pour effet de nuire aux importations de bétail

aux États-Unis, d'empêcher les éleveurs canadiens et mexicains d'obtenir un rendement efficace sur leurs investissements et d'accroître inutilement les frais du conditionnement de la viande aux États-Unis et le prix des produits que nous mettons en marché, sans offrir d'avantages concrets aux détaillants ou aux consommateurs américains.

Comme vous le savez, l'EPO faisait partie du Farm Bill de 2002; toutefois, nous avons réussi à le faire amender afin qu'il ne prenne effet que deux ans plus tard. En 2004, à l'approche de la date d'application, nous avons de nouveau réussi à obtenir un report de deux ans. En 2006, le Congrès a de nouveau reporté l'application de l'EPO jusqu'en 2008. Mais comme le savent les membres de votre comité, les élections entraînent des conséquences, et en 2006, lorsque le Parti démocrate a obtenu la majorité à la Chambre des représentants, en plus d'être majoritaires au Sénat, les partisans de l'EPO ont obtenu l'avantage, et il est devenu impossible du point de vue politique de reporter de nouveau cette échéance.

À ce moment, l'AMI a dû réorienter sa stratégie et ses ressources, et cesser de préconiser l'abrogation de l'EPO pour participer à la rédaction du compromis législatif le plus favorable possible dans les circonstances et user de son influence auprès du Ministère de l'agriculture pour en arriver à un règlement final applicable.

Il ne fait aucun doute que l'étiquetage obligatoire indiquant le pays d'origine est une mesure lourde et onéreuse. En fait, dans le préambule du règlement final publié en janvier dernier, l'USDA a répété ses conclusions quant aux avantages du règlement qu'il avait présenté il y a cinq ans dans la proposition initiale et de nouveau en septembre dernier, lorsqu'il avait publié un règlement final provisoire.

Plus précisément, l'USDA a déclaré qu'il était difficile de quantifier les avantages que pourrait produire l'application de cette règle. L'USDA s'est dite encore d'avis que les avantages économiques seront minces. Par contre, l'USDA a publié des estimations assez précises des coûts. Elle a par exemple estimé que l'application de cette règle la première année coûtera près de 300 millions de dollars aux producteurs de porc américains et 1,25 milliard de dollars aux producteurs de boeuf américains. En outre, l'USDA a évalué que la perte de productivité après 10 ans dépasserait les 210 millions de dollars.

Ce sont là des chiffres particulièrement remarquables, compte tenu des difficultés économiques auxquelles sont confrontés l'Amérique du Nord et le reste du monde. Et ces estimations ne tiennent pas compte des répercussions économiques négatives que l'EPO aura pour les producteurs de bétail du Canada et du Mexique.

● (1120)

Pour ce qui est de l'avenir, j'ai quelques observations à faire. Le secrétaire Vilsack de l'USDA s'est dit insatisfait de la décision finale que lui a léguée l'administration Bush. Il a demandé à l'industrie d'accepter volontairement ses opinions au sujet des renseignements supplémentaires pour l'étiquetage et d'ajouter l'information sur le pays d'origine aux étiquettes de certains produits transformés.

Dans ma réponse au secrétaire Vilsack, j'ai indiqué que l'industrie risque peu d'accepter volontairement ses préférences. Au contraire, l'AMI a conseillé à ses membres de respecter la décision finale, sans tenir compte de ses préférences. Si l'USDA désire apporter des modifications à l'EPO, il devra user du processus décisionnel d'avis et de commentaires. Pour l'instant, je ne crois pas que l'USDA ait pris de décision à cet égard.

En ce qui concerne le rôle et l'intérêt du Congrès dans l'EPO, je crois que l'EPO fait actuellement l'objet d'une surveillance et que le Congrès manifeste peu d'intérêt ou d'enthousiasme pour ce qui est de revoir ou de modifier cette exigence législative. Au Congrès, les partisans de l'EPO souhaitent surveiller le respect de la mesure durant le reste de cette année avant d'envisager même de revoir cette question.

J'ai une dernière observation au sujet de l'OMC. L'AMI comprend pour quelles raisons le Canada et le Mexique contestent l'EPO devant l'OMC. En fait, durant tout le débat sur l'EPO, l'AMI a constamment dit au Congrès que cette mesure viole les engagements du gouvernement américain dans le cadre de l'OMC et que le Canada et le Mexique contesteraient probablement l'EPO et auraient de bonnes chances de réussir. L'AMI est prêt à porter son concours à votre gouvernement dans ce processus de règlement de différends.

Monsieur le président, je vous remercie du temps que vous m'avez accordé. Je suis prêt à répondre à toutes vos questions et à celles de vos collègues.

Le président: Merci, monsieur Boyle, d'avoir pris aussi peu de temps et d'avoir fait un bon exposé.

Je vais maintenant passer à M. Nilsson, de XL Foods.

M. Brian Nilsson (premier dirigeant, XL Foods inc.): Merci, monsieur le président, membres du comité.

Je vous prie d'emblée de m'excuser, car je ne suis pas aussi éloquent que Patrick. Je suis toujours un peu gêné d'avoir à prendre la parole après lui.

Je m'appelle Brian Nilsson, et je suis co-PDG de XL Foods, avec mon frère Lee. XL Foods est une entreprise familiale privée de production de boeuf et de bétail. Nous avons des usines de transformation à Calgary et à Brooks, en Alberta, à Moose Jaw, en Saskatchewan, à Omaha, au Nebraska, et à Napa, en Idaho. Notre entreprise est exploitée des deux côtés de la frontière.

Je suis très heureux de parler de l'EPO et de la compétitivité du secteur de la viande du Canada et des États-Unis. Je vais aborder certains facteurs clés, puis je répondrai à vos questions.

Dans notre entreprise, nous croyons que nous pouvons exploiter des installations de classe mondiale et faire concurrence à toute autre entreprise. En achetant les installations de Lakeside, nous avons démontré encore une fois qu'il n'y a pas de honte à être une entreprise canadienne et que nous pouvons exploiter des entreprises aussi bien que quiconque.

Dans nos abattoirs de vaches adultes, l'un des problèmes que nous avons actuellement en matière de compétitivité, c'est le renforcement de l'interdiction visant les aliments du bétail en vertu des règles relatives aux matières à risque spécifié, les MRS. Cette interdiction a provoqué une augmentation non intentionnelle des coûts pour nos abattoirs et nous a imposé un fardeau. C'est pour cette raison que nous avons dû fermer temporairement jusqu'à l'automne notre abattoir de Moose Jaw.

Nous croyons que les effets de l'EPO n'ont pas été aussi prononcés au Canada qu'on l'avait craint initialement. Cela ne signifie pas cependant que cette mesure n'a eu aucun effet. Ses effets sont manifestes dans la production du porc.

Nous croyons que la concurrence accrue que nous constatons actuellement dans le marché de l'Ouest canadien est due au fait que nous avons acheté Lakeside Farm Industries. Les conditionneurs américains déploient des efforts plus vigoureux pour acheter du bétail dans l'Ouest canadien. Le fait est qu'en tant que Canadiens, nous essayons de limiter leur capacité d'acheter. Nous devons

toujours tenir compte de ce principe. Les rabais que les transformateurs américains veulent imposer à nos producteurs influenceront sur leur capacité d'acheter le même bétail, parce qu'ils pourront y appliquer un rabais.

Depuis que nous avons acheté l'entreprise Lakeside, nous avons constaté une diminution dans les exportations de bétail vers les États-Unis. Cette diminution n'est pas attribuable aux effets de l'EPO, mais plutôt à notre capacité de réduire nos coûts d'exploitation et à être plus agressifs sur le marché. N'en déplaise aux membres de l'association de Patrick, notre objectif est de ne pas avoir à exporter les animaux aux États-Unis et de pouvoir tous les abattre ici.

C'était là un bref résumé de ce que nous sommes et de ce que nous croyons.

Je suis prêt à répondre à vos questions.

• (1125)

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à M. Jim Laws et M. Brian Read, du Conseil des viandes du Canada.

M. Brian Read (directeur général de Colbex-Levinoff, Conseil des viandes du Canada): Je vais commencer. Je vais également parler au nom de Levinoff-Colbex, monsieur le président.

Pour revenir à ce qui a été dit, Patrick est un orateur exceptionnel, Brian est... assez bon, et vous entendrez maintenant le pire. Mais les choses vont s'améliorer...

Des voix: Oh, oh!

M. Brian Read: Je vous garanti que cela va s'améliorer quand nous passerons à Jim.

Je me sens toujours humble quand je me trouve devant un groupe de personnes aussi talentueuses.

La question de la compétitivité est vraiment un problème chronique dans le secteur de la viande. Tous ceux qui participent directement à la transformation seront d'accord avec cela. L'un des problèmes, c'est les MRS, et cela nous ramène à il y a deux ou trois ans, lorsque votre comité — et je sais que certains membres de cette époque sont encore dans cette salle — avait recommandé que les transformateurs examinent cette politique. J'étais un partisan de cette politique, mais nous n'avons peut-être plus les moyens de nous offrir ce luxe. Comme je l'ai dit, il y a eu des changements énormes, et d'autres changements tout aussi énormes menacent le secteur de la viande, croyez-moi.

Pour ce qui est de la capacité, nous avons la capacité nécessaire au Canada. Il y a deux ans, votre comité nous avait demandé d'augmenter la capacité. Nous l'avons fait volontiers. Les entreprises étaient prospères, et nous avons réinvesti. Nous pouvons livrer concurrence sur le marché mondial. La qualité de nos produits est aujourd'hui bien supérieure à ce qu'elle était avant 2003. Nous avons de bons produits en 2003. Nous avons investi dans des interventions, dans des initiatives de salubrité alimentaire, dans de meilleures installations de refroidissement, entre autres, afin de pouvoir faire concurrence sur le marché mondial. Mais nous sommes un peu entravés par la politique... Un petit peu; c'est un problème important.

Ce que nous voulons également demander à votre comité, c'est que l'on impose des tests de dépistage du E. coli, au hasard, au boeuf importé au Canada. À l'heure actuelle, nous effectuons ces tests sur nos exportations, et nous demandons que les mêmes tests s'appliquent aux importations. Je pourrais vous en dire bien davantage, mais je préfère répondre aux questions et laisser le reste de mon temps à Jim.

Je vous laisse peut-être trop de temps.

M. James M. Laws (directeur général, Conseil des viandes du Canada): Je m'appelle Jim Laws, et je suis directeur général du Conseil des viandes du Canada. J'ai beaucoup de chance que Brian Nilsson et Brian Read comparaissent en même temps que moi aujourd'hui; ils ont tous deux déjà été présidents du Conseil des viandes du Canada et dirigent de véritables exploitations de bœuf au Canada.

Comme vous le savez, nous faisons partie des secteurs alimentaires les plus importants du Canada, avec quelque 67 000 employés. Je ne parlerai pas trop longtemps non plus, pour que vous ayez suffisamment de temps pour poser des questions.

Nous avons également comparu récemment devant votre comité sur le secteur de la viande rouge, et nous avons aussi comparu devant le Sous-comité sur la salubrité des aliments et le Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes. Nous vous avons formulé des recommandations sur différents sujets, et nous sommes certains que vous préféreriez ne pas les réentendre aujourd'hui; ces recommandations touchent l'élimination des frais d'inspection, l'aide au paiement des coûts élevés de conformité au renforcement de l'interdiction visant les aliments du bétail, et la nécessité d'accroître la compétitivité des abattoirs, sans en accroître la capacité nécessairement. Nous comprenons également qu'à la suite de la visite récente de votre comité à Washington et de vos rencontres avec différents groupes de l'industrie, vous aurez des questions supplémentaires portant directement sur les règlements adoptés aux États-Unis concernant l'étiquetage obligatoire indiquant le pays d'origine.

En 2008, nous avons travaillé en étroite collaboration avec le gouvernement du Canada et nous appuyons entièrement le mémoire présenté au gouvernement des États-Unis au sujet de la règle finale intérimaire sur l'étiquetage obligatoire indiquant le pays d'origine. Le Conseil des viandes du Canada a tenu un atelier d'un jour très réussi à Toronto le 10 septembre 2008; M. Mark Dopp, vice-président des affaires réglementaires et avocat-général de l'American Meat Institute, était le présentateur principal. Heureusement pour nous, les produits de viande d'un grand nombre de nos membres sont vendus dans le marché de la restauration hôtelière, ainsi qu'à des transformateurs de second cycle de quartiers de viande qui sont exclus de la déclaration obligatoire du pays d'origine sur les étiquettes.

Bien entendu, à la fin de 2008, nous étions pleinement d'accord avec l'avis officiel du gouvernement du Canada à l'OMC au sujet de ses préoccupations concernant cette règle américaine et la lettre récemment envoyée par le secrétaire américain Tom Vilsack à l'industrie américaine, leur demandant de se conformer volontairement à sa propre version de la règle, qui est plus sévère que la règle finale ayant été adoptée. Cette demande nous préoccupe, et c'est pour cette raison que nous avons aussi récemment appuyé le gouvernement du Canada lorsqu'il a avisé le gouvernement américain de son intention de réactiver sa plainte devant l'OMC.

Sur ce, nous serons heureux de répondre à vos questions.

• (1130)

Le président: Merci beaucoup, messieurs.

Monsieur Valeriote, pour sept minutes.

M. Francis Valeriote (Guelph, Lib.): Merci beaucoup d'être ici aujourd'hui, malgré le court préavis.

Pendant vos déclarations, chacun d'entre vous a comparé son organisation à celle des autres témoins qui allaient parler ou qui l'avaient fait avant.

Mes questions seront probablement les plus superficielles étant donné que, tout comme M. Hoback, je suis tout nouveau au sein du comité et j'ai donc moins d'expérience dans le domaine de l'agriculture. Tenez donc compte des questions qui découleront des miennes, lorsque je les aurai posées; elles portent sur l'EPO.

Monsieur Nilsson, je dois vous dire que M. Shipley, M. Miller et moi-même avons eu l'occasion de rencontrer Collin Peterson, le président du House Committee on Agriculture, lorsque nous étions à Washington. Nous avons parlé de la question d'une réduction du coût de 100 \$ par tête à l'achat de bétail canadien. La raison donnée aux éleveurs de bétail canadien est l'application des règles concernant l'EPO et la nécessité de séparer le bétail.

Je peux vous dire, à moins que M. Shipley ou M. Miller ait un point de vue différent, que M. Peterson nous a en fait indiqué que nous avons été dupés, qu'il ne s'agissait que d'une excuse pour faire baisser le coût du bétail. Honnêtement, à l'heure actuelle, nous sommes enclins à le croire, à moins que vous ne nous fournissiez des preuves accablantes nous indiquant le contraire.

Cela dit, toutefois, vous aurez la possibilité de vous expliquer. Ma question est la suivante: n'est-il pas vrai que les conditionneurs américains séparent déjà les animaux d'âges différents pour les différents marchés et, le cas échéant, en quoi le fait de séparer les animaux canadiens et américains diffère-t-il de la séparation selon leur âge? Nous voulons savoir exactement quels changements doivent être apportés aux chaînes de production des conditionneurs américains pour séparer le bétail canadien qui entraîneraient une réduction de 100 \$ par tête de bétail au niveau du prix.

Voilà la question facile. Les autres membres du comité auront des questions plus difficiles.

M. Pierre Lemieux (Glengarry—Prescott—Russell, PCC): Bonne question.

L'hon. Wayne Easter: La reconnaissance de Pierre, c'est inhabituel.

Le président: Allez-y, monsieur Nilsson.

M. Brian Nilsson: Je commencerai par vous donner un exemple. Lundi, j'ai participé à une conférence sur le bétail et j'ai prononcé une allocution. L'un des autres conférenciers était une analyste bien connue. Elle travaillait auparavant pour CanFax, le mécanisme d'enregistrement des prix dont nous disposons au Canada. Elle a présenté un rapport et une prévision des prix pour le bétail au Canada.

J'ai trouvé cela très intéressant, parce qu'elle a démontré que si nous nous fions au marché d'exportation vers les conditionneurs américains pour établir nos prix aujourd'hui — compte tenu du rabais dont vous avez parlé —, le prix sur notre marché devrait être de 75 \$ par tête de moins qu'il ne l'est actuellement. Elle a dit qu'aujourd'hui, les conditionneurs canadiens sont bien au-delà de leur niveau d'exportation pour le bétail, et c'est pour cette raison que les exportations de bétail ne sont pas très importantes. Le bétail qui quitte le pays fait l'objet de contrats depuis de nombreux mois. Le bétail acheté au comptant n'est pas exporté. Je dirais donc que cette réduction de prix n'est pas au niveau que vous mettriez de l'avant.

Depuis notre acquisition de Lakeside, nous avons déployé des efforts vigoureux pour augmenter le niveau de transformation à cette usine. Nous pensons que le mieux pour l'industrie canadienne est de transformer les animaux là, avant d'expédier la viande aux États-Unis, et de rendre service à notre marché national. Si vous le souhaitez, vous pourriez les convoquer comme témoins.

Lorsqu'on a commencé à parler d'étiquetage indiquant le pays d'origine, je pense que certains craignaient que les conditionneurs américains puissent escompter le bétail au Canada et que l'industrie canadienne ait la capacité de le faire. Ce n'est pas le cas. Nous voyons actuellement une réduction naturelle des troupeaux dans l'industrie du bétail. En vérité, nous aurons bientôt à peine assez de bétail pour satisfaire notre propre industrie, et il n'y en aura plus à exporter.

Je parlerai brièvement de la séparation aux États-Unis, si vous me le permettez, en me fondant sur mon expérience, parce que nous avons des usines canadiennes. Je pense que la séparation comporte deux volets. Il s'agit en quelque sorte d'une ségrégation ferme, mais la principale chose dont les gens ne parlent pas, c'est que les usines de conditionnement américaines ont commencé à isoler le bétail canadien en raison des mesures législatives visant l'EPO. Ils ont constaté qu'ils ne recevaient pas le juste prix pour leur viande, parce qu'une partie de cette viande ne pouvait pas être exportée en Corée. Au Canada, nous ne pouvons pas exporter en Corée, et les usines de conditionnement américaines ont par la suite associé leur manque de revenus au bétail canadien. Parfois, nous confondons une partie de cette réduction de prix, qui est attribuée à la ségrégation, à l'absence de recettes.

Nous avons actuellement le même problème au Canada avec nos bovins engraisés. Nous n'avons pas accès au marché coréen et nous acceptons 25 \$ par tête depuis de nombreuses années. Je pense que c'était la première fois que les usines américaines étaient réellement en mesure de cerner ce phénomène. Le reste se trouve dans les coûts liés à la ségrégation. Certains éléments des usines sont efficaces. Comme lorsqu'on construit une voiture, ou un autre produit, tout se fonde sur une circulation continue et chaque fois qu'on change cette circulation, ça coûte cher. Je pense donc que ça fait partie du problème.

Certains détaillants aux États-Unis ont des programmes préférentiels, mais ce n'est pas un problème majeur dans le cas présent.

• (1135)

M. Francis Valeriotte: Je laisse le soin aux autres membres du comité de poser d'autres questions sur l'EPO, mais j'ai une autre question sur un sujet différent.

Un certain nombre de producteurs de bétail ont comparu devant le comité au cours des derniers mois. Certains se sont plaints du marché captif créé par des entreprises comme les vôtres. Vous avez vos propres parcs d'engraissement dont vous pouvez dépendre, ce qui a des incidences négatives sur le prix que les producteurs normaux reçoivent pour leur bétail.

J'ai tendance à dire qu'il faut adopter des règlements sur ce qui vous est permis, en ce qui concerne vos propres parcs d'engraissement, étant donné que cela a des répercussions négatives sur le prix par tête. J'aimerais que vous me donniez une bonne raison de ne pas le faire, compte tenu des conséquences pour les producteurs de bétail.

• (1140)

M. Brian Nilsson: La première chose qui me vient en tête, c'est que si une telle loi existait et que nous en voyions les effets, nous

constaterions que les répercussions sont extrêmement négatives pour les producteurs de bétail. Nous avons appris très rapidement que cette industrie dépend du capital et du montant d'argent qu'il comprend; lorsque le capital est retiré, les prix diminuent. Personnellement, nous croyons qu'une telle mesure aurait des effets très négatifs. Certains groupes de producteurs n'en ont peut-être pas tenu compte.

Sur une note plus personnelle, mon grand-père a immigré ici en 1930. Mon père nourrissait du bétail. Nous sommes actifs dans ce secteur depuis ce temps. Il était un très petit engraisseur de bovin. Mon frère et moi avons commencé à conduire des camions de trois tonnes et à nourrir 500 bovins lorsque nous avions 16 ans.

Notre système nous permet de croître et de nous développer. J'ai beaucoup de mal lorsque l'on parle de moi dans les médias ou lorsque les gens disent que j'ai une grande entreprise. J'aime penser à la *Guerre des étoiles*, lorsqu'ils sont dans un sous-marin poursuivi par un énorme poisson qui veut les avaler et que, soudainement, un deuxième poisson mange le premier. Il y aura toujours un plus gros poisson; c'est ce que j'ai appris dans ma vie. Il y a toujours quelqu'un de plus grand et quelqu'un de plus petit. Notre objectif est de faire de notre mieux pour nos consommateurs, et nous avons été récompensés en ayant une entreprise de cette taille.

Le président: Votre temps est écoulé, monsieur Valeriotte.

Monsieur Bellavance, vous avez sept minutes.

[Français]

M. André Bellavance: Je veux tous vous remercier pour vos témoignages.

Monsieur Read, je vais tout d'abord m'adresser à vous.

Le 15 avril dernier, j'ai eu la chance, avec mon chef, M. Gilles Duceppe, et le député de Drummond, Roger Pomerleau, de visiter vos installations à St-Cyrille-de-Wendover, l'abattoir Levinoff-Colbex. Au nom de mon chef et de M. Pomerleau, je veux vous féliciter pour la qualité de vos installations. C'était la première fois que je visitais un abattoir de bovins. J'avais déjà visité un abattoir porcine; je crois que M. Laws y était. Je vais faire un jeu de mots, mais je ne sais pas comment ça sera traduit en anglais: j'ai été « vachement » impressionné. C'était très intéressant.

J'aimerais savoir où on en est dans le dossier de vos nouvelles installations, de votre projet de salle de découpe de 19 millions de dollars. On sait que le gouvernement fédéral a annoncé un programme de 50 millions de dollars sur trois ans pour améliorer les capacités d'abattage. On a posé beaucoup de questions au ministre ici, au comité, et à la Chambre des communes. Je sais que vous, de votre côté, vous travaillez également avec le bureau du ministre Ritz ou avec le bureau du ministre Blackburn à ce sujet. Le 5 juin dernier, il y a eu un communiqué de la part du gouvernement qui répétait, finalement, cette annonce qui a été faite dans le dernier budget, mais on ne connaît toujours pas les critères. On commence à savoir, parce que cela été répété à de nombreuses reprises, que ce ne seront pas des subventions, mais bel et bien des prêts qui seront offerts.

J'aimerais savoir, si vous pouvez partager cette information avec nous, évidemment, si vous avez avancé dans ce dossier. Avez-vous eu des confirmations de la part du bureau du ministre, à savoir que vous y serez admissible? Est-ce que ce sera un prêt ou une subvention? Connaissez-vous les critères pour pouvoir accéder à ce programme? J'aimerais que vous nous fassiez un petit résumé de la situation.

[Traduction]

M. Brian Read: Je peux vous donner un aperçu de la situation.

J'ai oublié de le faire dans ma présentation plus tôt. Je m'excuse, je n'ai pas entendu le nom de la personne qui posait des questions à M. Nilsson.

Maintenant que vous avez visité notre établissement et que vous avez vu les efforts qu'il faut déployer pour transformer une livre de viande, je pense qu'il serait agréable... et mon offre s'adresse à tout le monde dans la salle, parce que je pense que vous aurez bientôt le temps de visiter les établissements Colbex-Levinoff, de sorte que vous verrez que nous ne sommes pas le grand joueur qui tente de faire sortir les producteurs du pays. Sans eux, nous ne pourrions fonctionner.

La situation est la même depuis l'éclosion d'ESB. Je pense qu'il est grand temps de nous ouvrir les yeux à l'environnement; notre capacité disparaît. Ce n'est peut-être pas important. Et c'est pour cette raison que construire cette salle de découpe est essentielle pour notre compétitivité. Nous avons parlé de production mondiale. Nous voulons être concurrentiels. Souhaitons-nous pouvoir concurrencer le monde entier? Le monde entier se trouve peut-être à l'intérieur du Canada, mais c'est à vous de le décider. Si c'est le cas, nous pourrions réduire le troupeau de 60 p. 100 et nous n'aurions plus à nous soucier des problèmes qui surviennent partout dans le monde; nous ne nourririons que notre pays. Nous devrions décider ce que nous souhaitons faire. Nous sommes sans cesse accusés de vouloir éliminer les producteurs; c'est complètement faux. Nous tentons de rester en affaires. Nous employons beaucoup de gens.

Pour revenir à votre question, je vous remercie de nous avoir visités. Nous l'avons beaucoup apprécié.

Nous avons l'intention d'aller de l'avant. Nous pensons que c'est nécessaire. Le conseil se réunit aujourd'hui. Nous avons certaines lignes directrices au sujet de l'argent, mais elles sont vagues. Je pense que l'industrie serait naïve de croire que nous sommes en colère parce qu'il s'agit d'un prêt. Certaines personnes dans la salle pensent que c'est bien ainsi, alors que nous pensons qu'il s'agissait d'une subvention; nous sommes donc peut-être un peu déçus. Encore une fois, cette décision se prend à l'heure où nous nous parlons. Nous terminons d'évaluer les coûts, de déterminer combien il en coûte réellement de construire cet édifice, d'obtenir tous les permis et de rembourser les coûts d'ingénierie, entre autres. Mais c'est ce qui doit se faire pour maintenir des opérations viables à l'avenir.

Cela répond-il à votre question, André?

• (1145)

[Français]

M. André Bellavance: Je veux savoir si vous êtes confiant et si vous avez des éléments qui vous démontrent, à l'heure actuelle, que vous avez une confirmation de la part du ministère que vous pourriez bel et bien accéder au programme qui a été annoncé.

Avez-vous bon espoir que l'installation sera mise en place sous peu? C'est ce que le milieu agroalimentaire du Québec attend depuis déjà fort longtemps. J'aimerais savoir si vous êtes capable de nous tracer un portrait de la situation aujourd'hui.

[Traduction]

M. Brian Read: Je n'ai pas de réponse claire à votre question.

Je dirais que puisque nous n'avons pas encore d'orientation claire de la part du gouvernement, la réponse aujourd'hui serait non. Je veux dire que c'est le but que nous poursuivons, mais je dois répondre non à votre question.

[Français]

M. André Bellavance: À l'intention du comité, j'aimerais que vous nous rappeliez quel est le projet exactement. C'est une salle de découpe qui permettrait d'abattre 4 000 bouvillons. Actuellement, ces bouvillons sont abattus à l'extérieur du Québec. Vous aurez, avec ce projet, la capacité de le faire chez nous. J'aimerais que vous nous disiez exactement quelle est la teneur du projet et quelles implications cela aura sur la compétitivité du secteur, puisque c'est le sujet dont on discute.

[Traduction]

M. Brian Read: Je pense que vous voulez savoir ce que nous faisons actuellement. L'abattage, actuellement, se fait à l'établissement n° 53, situé à Saint-Cyrville-De-Wendover, à l'est de Drummondville. Ensuite nous transportons les carcasses dépecées par camion jusqu'à Montréal pour qu'on y procède à la transformation. Par le passé, cette façon de faire s'est révélée efficace et efficiente. La capacité hebdomadaire actuelle est de 4 500. Grâce aux nouvelles boîtes thermiques que nous avons construites pendant la crise de l'ESB, nous maintenons la qualité de notre production et procédons aux contrôles de salubrité.

Nous avons le souci de maintenir notre avantage concurrentiel sur le marché pour l'avenir — car il s'agit de trouver des créneaux profitables —, et c'est pourquoi nous envisageons de réinstaller ces usines de transformation directement à l'abattoir pour éviter le coût du transport. Cela serait sans doute une activité de valeur ajoutée. Je vais prendre pour exemple le broyeur. Nous pourrions augmenter notre capacité qui passerait de 4 000 têtes de bétail à 5 000 par semaine, une semaine de cinq jours. Nous envisagerions probablement les bovins gras et les bouvillons. Cela serait pour ainsi dire la phase deux.

En premier lieu, il faut que cette exploitation devienne efficiente. Elle l'était autrefois, mais elle a cessé de l'être.

Merci, André, de vos questions.

Le président: Merci, monsieur Read.

Monsieur Allen, vous avez sept minutes.

• (1150)

M. Malcolm Allen (Welland, NPD): Merci, monsieur le président.

Merci messieurs.

Dans votre exposé, monsieur Reid, vous avez posé la question fondamentale que nous devrions tous peut-être nous poser nous-mêmes: à quoi ressemble ce marché? Est-il d'apparence canadienne? Est-il d'apparence mondiale? Comment procéder? Honnêtement, je pense que c'est là le défi et la véritable question que nous devrions nous poser. Nous devrions peut-être parler de cela aux producteurs et à ceux d'entre vous qui s'occupent de transformation afin que vous sachiez à quoi vous en tenir. À défaut de cela, c'est comme si on vous demandait de jouer aux fléchettes sans vous fournir de fléchettes.

D'après ce que vous dites, vous faites ce qu'il faut, selon vous, pour demeurer concurrentiels. Alors comment résoudre d'une part le problème du producteur primaire dont on nous a exposé la situation à bien des reprises, qui dit que si on lui demande de produire plus de vaches ou tout simplement s'il a plus de vaches, il ne gagnera pas davantage alors qu'il y a des producteurs, qui doivent répondre à la demande des consommateurs, pour ainsi dire...? Comment réussir à trouver le juste prix qui satisfasse le transformateur et les producteurs en même temps? Comment sortir de cette impasse?

Je me rends compte qu'il s'agit d'une question très difficile. Je n'aime pas trop vous mettre au défi tous, mais quelque part, il nous faut oublier l'idée que les aliments doivent être bon marché et si bon marché que la personne au début de la chaîne, qui est toujours le producteur, obtient moins pour ses produits et dans certains cas doit fermer boutique. Comme M. Nilsson l'a dit, le troupeau se réduit et ce n'est pas parce que c'est nécessairement ce que l'on veut, mais parce que l'on ne peut plus se permettre de le conserver. C'est tout simplement trop coûteux.

Je me rends compte que je viens de faire une déclaration très générale, monsieur Read, mais vous nous avez mis au défi en posant une question fondamentale. Je pense qu'il nous faut connaître votre propre point de vue sur ces questions fondamentales.

Je m'intéresse d'abord à M. Read et ce sera ensuite au tour de M. Nilsson.

M. Brian Read: J'aimerais que Brian réponde en partie à cette question, si vous permettez.

M. Malcolm Allen: Certainement.

M. Brian Read: C'est une vaste question, mais j'ai toujours été convaincu que les marchés se trouvent sans qu'on ait besoin d'intervenir. Je demande simplement que tout le monde soit sur un pied d'égalité de façon qu'on puisse évaluer le marché sans y laisser de zones grises. Dès que des zones grises apparaissent, les valeurs fondamentales du marché sont perturbées. Nous n'avons pas intégré le taux de change du dollar à l'équation; évitons de compliquer la réponse à votre question, mais je suis convaincu que les marchés se trouvent d'eux-mêmes. C'est ce qu'ils vont faire. Ils l'ont toujours fait.

Mais il faut veiller à ce que tout le monde reste sur un pied d'égalité. Dès qu'on désavantage un secteur ou un autre, il faut ensuite envisager des interventions.

Je cède la parole à Brian pour le reste des explications.

M. Brian Nilsson: Quitte à passer pour un défenseur du marché libre, je pense qu'en dehors de la période d'ESB où il a fallu augmenter artificiellement le troupeau, celui-ci trouve de lui-même son juste niveau. Nous sommes convaincus que d'ici cinq ou dix ans, nous allons en revenir à une production très rentable pour les éleveurs.

La véritable tragédie de l'ESB, c'est qu'elle est survenue au cours d'une période qui aurait dû être propice aux producteurs canadiens. Du fait de l'ESB, des restrictions sur les exportations de viande et de tout ce qui en a découlé, nous avons connu une période difficile.

Nous pensons qu'à plus long terme, les prix devraient s'améliorer au fur et à mesure des liquidations. Je suis convaincu que c'est ainsi que le marché se comporte. Il évolue selon des cycles. Au cours de cette période, le marché a été perturbé, ce qui a causé un tort considérable à nos producteurs, mais les cycles du marché vont imposer un rétablissement des prix. Nous constatons actuellement un rétrécissement du troupeau et je pense que ce phénomène aura pour effet à plus long terme de faire remonter les prix.

Je pense qu'on aurait tort d'anticiper sur le nombre de têtes que devrait compter le troupeau au Canada. Ce sont tous les producteurs qui vont en décider collectivement par rapport à la proportion de ceux qui veulent rester en activité, et c'est à mon avis la meilleure façon de procéder.

M. Malcolm Allen: Je vous remercie tous les deux.

Évidemment, c'est un défi auquel nous sommes tous confrontés quant aux décisions politiques à prendre. D'après les propos des

petits et des gros éleveurs, j'ai l'impression que notre politique agricole devrait avoir une portée assez large, car comme l'a dit M. Read, je ne suis pas forcément le plus fort de la rue. Il faut que notre politique en tienne compte et qu'il en aille de même pour tous les producteurs; ce sera donc un défi.

Monsieur Boyle, vous avez parlé de l'EPO, et c'est évidemment un sujet qui nous préoccupe tous. Nous considérons que ces directives ne devraient pas exister. C'est un point de vue qu'on peut adopter, mais comme vous l'avez dit tout à l'heure, je crois, ces règles d'étiquetage ne vont pas forcément disparaître. Dans la mesure où elles vont continuer à s'appliquer, malgré qu'on en ait, et comme il faut toujours du temps pour relever les défis, quelles mesures préconisez-vous pour atténuer les effets de ces règles d'étiquetage sur nos producteurs?

• (1155)

M. J. Patrick Boyle: Dans une certaine mesure, je pense que nous avons déjà obtenu ce résultat, grâce au libellé de la loi adoptée par le Congrès et du règlement mis en oeuvre par la USDA. Nous sommes intervenus activement sur ces deux terrains. Malgré la lourdeur de cette réglementation sur l'étiquetage et ses effets perturbateurs sur le marché depuis son entrée en vigueur en septembre de l'année dernière, puis sur le régime du règlement qui s'applique depuis mars dernier, la situation aurait pu être bien pire. La réglementation aurait pu nous coûter beaucoup plus cher et avoir un effet perturbateur plus accentué. Elle aurait pu neutraliser toute possibilité d'importer du bétail du Canada et du Mexique.

Au passage, j'ai fait référence à deux des recommandations dont m'a fait part le secrétaire Vilsack lorsque je l'ai rencontré en mars à Washington. Elles montrent comment une situation défavorable aurait pu l'être encore beaucoup plus. Je pense que compte tenu des circonstances difficiles, ces règles sont sans doute les meilleures qu'on pouvait espérer.

Le président: Merci, monsieur Allen. Il ne vous reste plus de temps.

Nous passons maintenant à M. Storseth, pour sept minutes.

M. Brian Storseth: Merci beaucoup, monsieur le président; j'aimerais remercier chacun d'entre vous, messieurs, de vous joindre à nous aujourd'hui.

Monsieur Laws, nous vous avons rencontré à maintes reprises ces derniers temps. Certains commencent sans doute à se demander s'il n'y a pas autre chose entre nous.

Monsieur Read, je pense que nous avons ici un exemple de ce qui peut se produire quand le mécontentement s'exprime en comité, et je tiens à vous donner l'occasion de vous exprimer comme vous le souhaitez. Nous veillerons à ce que vos propos ne soient pas pris hors contexte car je suis convaincu que vous ne vous êtes pas mis à la recherche d'un marché captif pour ne vendre qu'au Canada et ne livrer concurrence qu'à des gens comme XL.

Je considère que des gens comme vous et M. Nilsson, qui êtes originaires de ma région, êtes les exemples mêmes de sociétés canadiennes qui peuvent concurrencer les plus grands et les meilleurs du monde si on leur en donne l'occasion en mettant tous les concurrents sur un pied d'égalité, et c'est là l'un de nos problèmes.

Vous avez parlé de l'élimination des matières à risque spécifié, les MRS. Les représentants de l'industrie nous en ont parlé lorsque nous les avons rencontrés, mais sous une forme un peu différente. Vous reconnaîtrez sans doute, comme toutes les personnes ici présentes, que dans ce domaine, nous sommes allés beaucoup plus loin que les Américains. Même s'ils ont dit qu'ils allaient faire du rattrapage, ils ont encore du rattrapage à faire. Il y a d'autres exemples de fardeaux réglementaires que nous imposons à nos producteurs et à nos transformateurs, et qui n'ont pas d'équivalent aux États-Unis. Pensez-vous que ce soit l'un des plus gros obstacles à la compétitivité de notre industrie?

M. Brian Read: Je ne voulais pas me montrer contrarié.

Pour répondre à votre question, la concurrence est effectivement bonne. Notre pays bénéficie d'une bonne concurrence, que ce soit pour le bétail, aussi bien au Canada qu'aux États-Unis... Nous considérons aussi les Américains comme de bons concurrents. La frontière devrait permettre la libre circulation des marchandises; il ne devrait pas y avoir de protectionnisme et les questions de salubrité des aliments devraient être les seules prises en compte, car elles concernent notre industrie. Il faut simplement que tout le monde soit sur un pied d'égalité, et c'est tout ce que je demande.

Comme je l'ai dit, il y a sans doute dans cette pièce deux personnes qui ont approuvé l'actuelle politique d'élimination des MRS, et qui se sont rendu compte qu'on ne peut pas se permettre de l'appliquer.

M. Brian Storseth: Il faut comprendre, bien entendu, que ni le producteur ni le transformateur n'assument le prix aux États-Unis; ce sont les contribuables, dans l'ensemble, par l'entremise du gouvernement, et c'est quelque chose que nous devrions, d'après moi, envisager sérieusement. Je crois que votre témoignage donne lieu à de telles recommandations, et il n'est pas question de parler de la gestion de l'offre en ce qui concerne notre secteur bovin, parce que ni les producteurs ni les transformateurs ne veulent d'un tel système.

• (1200)

M. Brian Read: Et je n'en veux pas non plus, croyez-moi.

Nous avons travaillé très fort ces dernières années. Brian vous a parlé d'un camion de trois tonnes. Nous avons tous les deux travaillé de nombreuses années dans le secteur de la viande. Nous aimons prendre de l'expansion. Notre secteur a connu une croissance importante et nous ne voulons pas reculer, parce que nous faisons ce qu'il faut faire. Nous devons notre succès à cela.

M. Brian Storseth: Oui, absolument.

Monsieur Nilsson, j'aimerais vous poser quelques questions.

D'après vos observations, je vous dirais, a priori, que vous ne semblez pas être nécessairement contre l'EPO — mais peut-être que je me trompe. Mais croyez-vous que l'Ouest canadien pourrait tirer des avantages de cette loi sur l'étiquetage indiquant le pays d'origine?

M. Brian Nilsson: Non. Je vous dirais, sans équivoque, que je n'appuie pas l'EPO. Je veux absolument que cette loi disparaisse.

Je voulais surtout vous dire, entre autres choses, que les conséquences pour l'Ouest canadien ne sont pas celles que nous avons perçues initialement. C'est en grande partie attribuable, et je me répète, au fait que nos cheptels bovins sont réduits et nous sommes beaucoup plus dynamiques du côté du conditionnement. Alors c'est surtout cela. Mais non, nous voulons absolument l'élimination de l'EPO.

J'aimerais revenir à ce que Patrick disait au sujet de la première lettre envoyée par le secrétaire Vilsack. Cette lettre représente le

volet négatif de l'EPO. Une telle démarche aura un impact négatif sur les ventes de viande et créerait un fardeau pour le secteur du conditionnement aux États-Unis. Et le coût relatif à la séparation des animaux serait très élevé.

Cette loi sur l'EPO améliorée qui fait l'objet de discussions serait très nuisible. Je dis que nous pouvons faire face à l'EPO à présent. Notre population bovine va s'équilibrer et, vous savez, je veux absolument abattre et transformer les bovins ici, alors il ne devrait pas être question de la situation du secteur du conditionnement américain dans ce débat.

M. Brian Storseth: Monsieur Nilsson, j'aimerais signaler une chose. Vous êtes un homme d'affaires accompli et très dynamique, et vous êtes beaucoup trop modeste lorsque vous parlez de votre entreprise et de vos succès.

J'ai noté, entre autres choses, que votre entreprise a toujours su trouver les avantages concurrentiels. Notre pays, et j'y crois fermement — et notre parti politique le croit fermement —, doit trouver de nouveaux marchés pour nous offrir un plus grand choix, pour donner plus de choix à notre secteur. Vous avez signalé que la Corée du Sud constitue un marché clé pour les abats de boucherie et autres produits que nous vendons. Quels sont les changements et quels sont les marchés que notre gouvernement devrait envisager dans le but de créer un avantage concurrentiel pour l'industrie canadienne?

M. Brian Nilsson: Eh bien, je pense que nous avons déposé notre contestation à l'OMC à l'encontre de la Corée. C'est une étape très progressive. Je pense qu'on peut dire que la Corée est l'un des marchés qui aurait une aide définie. Cela ferait augmenter les prix pour tous les secteurs de notre industrie. Actuellement, les États-Unis et le Canada prennent des mesures pour tenter d'exporter des bovins de moins de 30 mois au Japon. Je pense que ce serait positif pour nous.

Tout d'abord, vous constaterez que notre entreprise croit fermement au marché intérieur du Canada. Je pense que parfois, nous avons l'impression que le marché de l'exportation permet de bâtir une industrie, mais nous croyons fermement qu'il faut être très solides à l'échelle nationale. Parfois, lorsque nous nous inquiétons des coûts des MRS et de certaines de ses iniquités, c'est parce que nous sommes là à regarder la viande américaine expédiée d'un concurrent aux États-Unis dans notre marché intérieur. C'est ce que je veux empêcher. Je veux garder le bétail ici. Je veux être certain que nous desservons le marché canadien et que nous vendons les parties que nous n'utilisons pas vraiment.

Le principal avantage du marché d'exportation consiste à obtenir un très bon prix pour toutes les parties qui ne peuvent pas être utilisées ici. C'est cette combinaison qui crée la valeur qui profite à tous.

M. Brian Storseth: La dernière question que j'aimerais poser à vous et à M. Read est courte.

Vous avez tous les deux parlé de la diminution de la taille des troupeaux que nous avons actuellement. Malheureusement, très souvent, cela signifie également que le nombre d'exploitations agricoles diminue. Vous avez également indiqué que lorsque cela se produit, les prix augmentent. C'est un peu l'aspect « marché naturel » de l'affaire. Je veux m'assurer que nous n'en resterons pas là.

Ensuite, lorsque les prix augmenteront, quelle sera la prochaine étape? Pensez-vous que la taille des troupeaux va augmenter, dans une certaine mesure, comme c'est le cas dans la plupart des marchés? Je ne veux pas répondre à votre question, mais je ne veux pas en rester à l'idée qu'il y aura une diminution, que c'est la fin et qu'il s'agit d'une histoire qui cause du tort à notre industrie. Pourriez-vous aller un peu plus loin, et nous dire comment cela se déroulera?

• (1205)

M. Brian Nilsson: Je commencerais par dire que lorsque nous nous retrouvons dans des périodes où nous espérons voir de meilleurs prix, j'aime penser que les troupeaux augmenteront de nouveau. C'est une partie importante des industries dans lesquelles j'oeuvre, cette augmentation, et c'est ce que nous espérons voir.

Je dois souligner que les États-Unis ont eu une longue période de rentabilité relative ces 10 dernières années dans leur groupe de producteurs, et ils n'ont pas vu leur nombre augmenter. Il faut garder en tête que les pressions exercées par les gens, tout particulièrement aux États-Unis, commencent à limiter l'agriculture. Même si certains souhaitent voir la taille des troupeaux augmenter, il se peut que nous ne voyons pas l'augmentation allant de pair avec les signaux du marché normaux. Et c'est tout à fait ce que j'espère.

L'industrie du bétail au Canada a connu une croissance fulgurante. Parfois, nous n'en tenons pas compte. Nous avons vu une croissance de 23 ans, depuis 1985. Je pense qu'il faut s'attendre à une certaine diminution. Pendant cette période, aux États-Unis, on n'a enregistré aucune croissance. J'espère qu'il y aura une augmentation, mais je pense réellement qu'elle ne sera pas à la mesure des signaux du marché normaux. L'idéal, selon moi, ce serait que les producteurs fassent beaucoup d'argent et veuillent tous oeuvrer dans l'industrie du bétail.

Le président: Merci beaucoup. Nous devons poursuivre.

Monsieur Easter.

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

Je remercie les témoins de leur présence et de leurs excellents exposés.

Je veux parler de l'un des grands problèmes de l'industrie. Effectivement, il y a eu des ventes massives d'animaux de reproduction au cours des 18 derniers mois, mais l'un des plus gros problèmes pour les producteurs, c'est que tous les coûts semblent leur être transférés. Si des coûts vous sont imposés, vous allez essayer de maintenir votre marge bénéficiaire, et c'est à eux que ces coûts seront transférés. C'est un problème pour le maintien de l'industrie.

J'en reviens à vous, monsieur Boyle. Nous avons rencontré un certain nombre de membres du Congrès, lorsque nous étions à... et je crois que le Congrès en a un peu marre de l'EPO. Il voudrait bien qu'on cesse d'en parler, comme Brian l'a dit. Mais nous ne pouvons pas baisser les bras. Nous devons contester cette mesure devant l'OMC.

Il semble que le Congrès ne comprend absolument pas que ce secteur est le plus intégré après celui de l'automobile et qu'il y a, des deux côtés de la frontière, des chaînes d'approvisionnement dotées entre autres d'abattoirs bien établis. Tout cela est menacé par l'EPO, plus spécialement dans le secteur du porc, où la situation est pire encore.

Le problème, et c'est peut-être pire encore dans le secteur du porc, c'est qu'il pourrait falloir jusqu'à cinq ans pour que l'OMC rende sa décision. La situation est moins menaçante dans le secteur du boeuf, mais dans celui du porc, nous risquons de perdre jusqu'à la moitié de

ce secteur au Canada si le gouvernement ne fait pas de versement spécial. C'est une nécessité. Je sais que cela pourrait donner lieu à une contestation commerciale, mais nous en sommes arrivés là.

Que peut-on faire lorsqu'on enfreint les règles du commerce en imposant un obstacle non tarifaire, comme vous l'avez dit, monsieur Boyle? Parce que c'est vraiment de cela qu'il s'agit.

À ce propos, nous vous sommes reconnaissants de votre soutien lors de nos réunions, tant ici qu'aux États-Unis.

Avez-vous des propositions quant à la façon dont nous pouvons protéger nos producteurs entre-temps? Cela ne sert pas à grand-chose d'obtenir gain de cause devant l'OMC si nous perdons la moitié de nos producteurs.

Je vais poser une autre question, monsieur le président, car je sais que je vais manquer de temps.

Est-ce que les MRS peuvent maintenant être utilisées dans les engrais aux États-Unis? Je ne sais pas si vous pouvez répondre à cette question, mais je crois que c'est le cas. À votre avis, cela susciterait-il une réaction, si... ?

Je sais pourquoi cette pratique a été mise en place initialement, mais elle réduit d'environ 30 ou 40 \$, je crois, le prix de notre bétail. Vous pouvez peut-être me fournir des chiffres. L'OIE réagirait-elle si nous abandonnions notre politique, à votre avis? J'estime que le gouvernement devrait le faire. Les Américains n'ont pas emboîté le pas comme ils l'auraient dû. Quelle serait la réaction des autres pays si nous prenions une telle mesure, une mesure nécessaire à mon avis?

Il y a là deux ou trois questions.

• (1210)

M. J. Patrick Boyle: Je commencerai par le principe de l'EPO. Ce principe existe et il présente à la fois un avantage et un inconvénient. C'est un avantage dans la mesure où ses partisans sont insatisfaits de la réglementation actuelle et souhaiteraient modifier la loi pour y intégrer certaines des préférences exprimées par le secrétaire Vilsack. Mais c'est un désavantage parce que ses opposants en ont marre eux aussi et sont fatigués de livrer bataille.

Cette bataille a commencé initialement en 1996, au Comité de l'agriculture de la chambre des représentants. C'est un sujet que les membres de cette chambre, vos collègues américains, connaissent très bien. Ils hésitent beaucoup à réouvrir le dossier.

À vrai dire, si l'on ne tient pas compte de l'historique de la question, la loi n'est en vigueur que depuis moins d'un an. Elle a commencé à s'appliquer le 1^{er} octobre l'an dernier. Il est raisonnable de penser que le Comité de surveillance du Congrès souhaitera examiner comment la règle est respectée pendant un certain temps avant d'envisager de modifier la loi qui la sous-tend, que ce soit pour en augmenter ou en diminuer la portée.

En ce qui concerne votre plainte devant l'OMC, vous avez tout à fait raison: c'est un processus frustrant qui prend beaucoup de temps. L'industrie canadienne du boeuf l'a déjà vécu à trois reprises lorsque l'UE a interdit les hormones. Comme vous le savez, on nous a donné raison chaque fois. Et c'est la question intéressante qui se posera, si le Canada et le Mexique ont gain de cause dans leur contestation de l'EPO à l'OMC. Quelle sera la réaction du Congrès américain? L'Union européenne réagira-t-elle et les États-Unis accepteront-ils les tarifs de rétorsion? Ou le Congrès examinera-t-il la loi habilitante et les perturbations qu'elle a causées pour corriger ces problèmes conformément à nos obligations commerciales internationales?

Les États-Unis n'ont peut-être pas d'incitatif à revoir l'EPO tant que l'OMC n'aura pas terminé son examen.

Le président: Merci.

Est-ce que quelqu'un d'autre veut répondre à la question?

Monsieur Read.

L'hon. Wayne Easter: Tenez-vous en aux MRS.

M. Brian Read: À notre dernière table ronde sur le boeuf, nous avons soulevé la possibilité de nous retirer de l'OEI. Cette proposition n'a suscité aucun intérêt. Il faudrait probablement poser cette question à M. Brian Evans, pour savoir quelle mesure de rétorsion pourrait être prise. C'est difficile d'imaginer ces mesures dans notre optique.

Nous nous sommes renseignés quant à l'usage dans les engrais. Il semble que la question ait fait l'objet de longues études. Comment appelle-t-on le fait de mettre les déchets dans un bac, de les laisser pourrir et de les utiliser ensuite? Le mot ne me vient pas en tête.

Une voix: Le compostage.

M. Brian Read: Oui, le compostage. Il s'agit d'études réalisées sur deux ans, et c'est ce qui nous a amenés à dire que nous pourrions renverser cette politique. Mais nous n'avons obtenu aucun appui à cet égard à la table ronde, monsieur Easter.

Le président: D'accord, merci beaucoup.

Passons maintenant à M. Lemieux, pour cinq minutes.

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

Lorsque nous sommes allés aux États-Unis, nous avons entendu deux messages. C'est l'une des raisons pour laquelle nous tenons la séance aujourd'hui.

On nous avait dit, avant que nous allions à Washington, que la mise en oeuvre de la mesure sur l'EPO et la lettre supplémentaire demandant une observation volontaire avaient créé de la confusion dans les abattoirs américains. Ils essayaient de la mettre en oeuvre. Comme ils assumaient un certain coût, ils payaient moins cher pour le bétail.

Lorsque nous sommes arrivés là-bas, nous avons posé ces questions, et on nous a répondu que non, en général, les abattoirs avaient décidé de façon unilatérale de ne pas appliquer l'observation... Il n'y avait pas de confusion. Oui, ils allaient respecter l'EPO, parce que c'était une loi. Mais cette lettre dans laquelle on demandait une observation volontaire avait créé de la confusion parce qu'ils avaient décidé de ne pas l'utiliser, point final. Ces réponses contredisaient tout ce que nous avons entendu précédemment, c'est-à-dire que cette confusion avait des conséquences pour nos éleveurs.

Je veux présenter un certain point de vue. Nous connaissons tous quelle est la capacité des abattoirs au Canada. Vous venez de parler de la réduction des troupeaux à l'heure actuelle. Il y a quelque temps, on a réduit la capacité dans les abattoirs au Canada. Et ce n'est pas seulement une situation à court terme; vous en vivrez les conséquences pendant très longtemps, et nous les subissons présentement.

S'il y a une réduction du cheptel, une réduction importante, je m'inquiète qu'elle aura également des conséquences à long terme. C'est pourquoi nous essayons de déterminer la raison pour laquelle le prix du boeuf a tellement diminué. Qui peut répondre à cette question?

J'aimerais comprendre le modèle. Par exemple, si le prix diminue aux États-Unis, il diminue au Canada également. Vendez-vous

toujours des produits finis aux États-Unis? Vendez-vous de la viande transformée et emballée aux restaurants, aux hôtels et aux clients américains?

J'aimerais également savoir si le prix que vous obtenez pour ces produits est à peu près le même qu'avant l'EPO.

• (1215)

M. Brian Read: Je vais vous donner un aperçu de la situation.

Vous devez garder à l'esprit un facteur que vous oubliez probablement: le dollar. Nous vendons nos produits aux États-Unis, sur le marché américain. Le marché canadien en dépend. Le dollar a d'énormes conséquences sur le prix du cheptel vif ou de la viande. Avant l'ESB, notre dollar valait 45 ¢. L'été dernier, je crois, il y avait parité. Il était alors difficile de produire quoi que ce soit au Canada, ce qui a de fortes conséquences sur nos entreprises. Je m'arrêterai là, parce que le reste découle de cette situation.

M. Pierre Lemieux: Je pense que c'est un des facteurs, mais je ne crois pas que quelqu'un ici pense que ce soit *le* facteur. Il serait facile à isoler — nous pourrions calculer précisément les prix en fonction du dollar. C'est un des facteurs, je ne le conteste pas. Mais je ne suis pas convaincu que ce soit *le* principal facteur.

M. Brian Read: S'il y a un marché libre, c'est un facteur.

M. Pierre Lemieux: Oui, je suis d'accord.

M. Brian Read: Ne l'oubliez pas; c'est tout ce que je dis.

M. Pierre Lemieux: Non, et je vous en remercie. Mais je crois qu'il y a plus. Et j'essaie de le découvrir.

M. Brian Nilsson: J'aimerais voir le rapport qui dit que les prix ont diminué autant que vous le dites. En fait, ce printemps les prix étaient plus élevés qu'auparavant. Pendant une longue période à partir de l'automne dernier, les prix étaient plus élevés. Le prix du bétail réformé était plus élevé à l'automne et à l'été dernier.

Une liquidation d'une telle envergure s'explique en partie par la valeur plus élevée du bétail réformé, les éleveurs obtiennent plus d'argent et veulent en vendre plus. J'étais à une chaîne de valeur du boeuf ce printemps, et le président des producteurs de boeuf de l'Alberta m'a dit, « Eh bien, merci, Brian. » J'ai répondu, « Eh bien, ma foi, c'est bien la première fois que le président des producteurs de boeuf remercie une usine. Qu'est-ce qui me vaut cet honneur? » Il a dit qu'il venait d'envoyer ses vaches au marché et qu'il avait obtenu 900 \$ pour l'une d'entre elles. Je lui ai dit qu'il devait me remercier d'avoir reçu autant.

En vérité, il n'y a pas de baisse spectaculaire des prix. Je ne vois pas une telle baisse.

M. Pierre Lemieux: Mais on nous dit qu'il y a une baisse. Les éleveurs nous disent qu'ils reçoivent moins par tête qu'auparavant. Cela leur cause des problèmes importants.

M. Brian Nilsson: Ce n'est pas ce que je vois. En général, je suis d'accord que le marché n'est toujours pas à un niveau qui soit très rentable pour les éleveurs. Le problème sous-jacent auquel nous faisons tous face est d'assurer la survie de l'industrie de l'élevage. Nous en faisons tous partie. Nous participons à l'élevage, nous avons des parcs d'engraissement, nous avons des ranchs, et nous avons des enceintes de mise aux enchères et des usines de transformation. Je suis attaché à l'industrie canadienne, et j'en ai besoin. Je ne retire pas d'avantages de faibles prix. Je crois que nous confondons parfois le marché en général et la rentabilité de l'industrie avec d'autres facteurs. Si nous avions le vaste troupeau de vaches que nous avons il y a deux ans, je crois que le COOL aurait eu un effet plus marqué. Mais je pense qu'il a moins d'effet qu'on le croit.

• (1220)

Le président: Madame Bonsant.

[Français]

Mme France Bonsant (Compton—Stanstead, BQ): J'essaie de comprendre le raisonnement des Américains au sujet du COOL. Vous et M. Read avez des abattoirs du côté américain.

Est-ce pour contrecarrer le surplus de boeuf qui est déjà aux États-Unis? Les Américains ont-ils pensé à adopter le système COOL pour empêcher l'entrée de surplus de boeuf canadien dans vos abattoirs du côté américain?

[Traduction]

M. Brian Nilsson: Le COOL a été proposé par un groupuscule aux États-Unis qui croyait pouvoir créer un avantage pour la viande américaine en étiquetant la nôtre en tant que viande canadienne. Présentement, ces gens sont frustrés parce qu'ils n'en tirent aucun bénéfice, alors ils disent que la mesure doit être plus stricte. Il faut se souvenir que les promoteurs de ce projet de loi aux États-Unis aimeraient en fait fermer la frontière. Ils cherchent des façons de le faire.

[Français]

Mme France Bonsant: Parlons de la différence entre la salubrité de nos abattoirs et celle des abattoirs américains. Ce ne doit pas être les mêmes règlements. Il est impossible qu'il y ait au Canada des cas de maladie de la vache folle, l'ESB, et qu'il n'y en ait jamais eu aux États-Unis. J'ai de la difficulté à le croire.

Il y a ici une entente signée concernant les producteurs d'aliments biologiques. J'ai de la difficulté à concevoir qu'aux États-Unis, il y aura des animaux biologiques et certifiés si les inspecteurs ne suivent pas les mêmes normes de qualité ou d'inspection de la viande que celles qui sont utilisées au Québec. Je ne connais pas les normes qui s'appliquent ailleurs.

Comment les agriculteurs canadiens peuvent-ils concurrencer les Américains quand les normes de salubrité ne sont pas les mêmes? Je ne ferais pas tellement confiance au boeuf biologique acheté aux États-Unis.

Qu'en pensez-vous?

[Traduction]

M. Brian Read: Je débiterai.

Nos deux pays ont un accord, et des systèmes équivalents. Je crois que c'est le cas. Nous pouvons continuer d'essayer de trouver des failles à l'autre, mais au bout du compte il est essentiel que nous... C'est ce que nous disons également à propos des règlements des MRS, que nous sommes au même niveau. Nous ne pouvons pas être défavorisés; aucun des deux pays ne peut l'être. Je crois à cette position. Je ne sais pas pourquoi nous envoyons nos inspecteurs là-

bas faire des vérifications et pourquoi ils envoient les leurs. Nous devons reconnaître qu'il y a le HACCP. Et s'il y a des négociations, elles devraient se faire entre Washington et Ottawa.

C'est mon opinion.

M. J. Patrick Boyle: Comme Brian Read l'a dit, nous avons des systèmes équivalents. Ils ne sont pas identiques, mais les gouvernements les perçoivent comme équivalents afin de faciliter le commerce. Le Conseil des viandes du Canada et le American Meat Institute sont tous deux d'ardents défenseurs d'une plus grande harmonisation des systèmes pour qu'ils deviennent identiques.

Par exemple, M. Read a parlé de la détection de E. coli dans les produits importés. Le FSIS mène ce genre de tests à la frontière. D'après nous, le FSIS devrait être en mesure d'accepter les résultats des tests de l'ACIA qui sont menés dans les usines parce que c'est plus efficace. Réciproquement, cela devrait également s'appliquer aux exportations américaines.

[Français]

Mme France Bonsant: Voulez-vous parler, monsieur Nilsson?

[Traduction]

M. Brian Nilsson: J'allais simplement dire que ce que vous voyez, c'est un débat entre les deux pays concernant la norme des produits biologiques. Je pense que c'est plutôt une discussion d'affaires... ou comment le décririez-vous, Patrick? Un côté dit qu'il a une norme pour les produits biologiques et que l'autre n'en a pas. Je crois qu'il s'agit plutôt d'une norme pour les entreprises qu'un vrai système d'inspection. Les systèmes d'inspection sont très harmonisés.

• (1225)

[Français]

Mme France Bonsant: Dans mon comté, il y a à peu près 60 p. 100 d'agriculteurs. Je me suis lancée en politique en 2004. Je ne suis pas agricultrice de formation, mais j'ai vu de mes amis pratiquement se suicider à cause de la maladie de la vache folle et de tout ce qui se passait. Je me suis alors dit que si je pouvais faire quelque chose, je le ferais.

Je connais les règlements du Québec et j'ai beaucoup appris sur l'agriculture. J'ai mis mes bottes et mon jeans, et je suis allée voir comment ça se passait. Je me demandais pourquoi, au moment de la crise entourant la maladie de la vache folle, tout le monde au Canada était pénalisé. À ce que je peux voir, la vache folle ne flotte pas sur l'eau à l'Île-du-Prince-Édouard ou à Terre-Neuve-et-Labrador — ou nos exigences au Québec...

Pourquoi dites-vous que la salubrité est semblable alors qu'elle ne l'est pas? C'est probablement plus strict au Québec qu'ailleurs. J'ai de la difficulté à comprendre. J'ai vu des carottes en provenance de la Californie qui avaient la salmonelle. Alors, j'ai bien peur que du boeuf aux hormones n'entre ici alors que ça n'existe pas au Québec.

Si vous pouvez me convaincre du contraire, je suis tout ouïe.

[Traduction]

Le président: Avez-vous une question, madame Bonsant?

[Français]

Mme France Bonsant: Aux États-Unis, les inspecteurs de la salubrité des aliments et les vétérinaires travaillent-ils pour le gouvernement ou pour une entreprise privée?

[Traduction]

M. Brian Read: Je vous présente des excuses au nom de nous trois. Jim est bien sûr le directeur général du Conseil des viandes du Canada, mais nous tenons des réunions nationales avec l'ACIA. Nous nous réunissons en Alberta, au Québec et en Ontario. Nous essayons d'établir une harmonisation dans l'ensemble du pays. Je crois que le système de salubrité alimentaire que nous avons au Canada est un système de premier plan dans le monde.

Le président: Merci beaucoup.

Madame Bonsant, en tant qu'agriculteur de l'Ontario, je n'accepte pas que vous disiez que l'inspection alimentaire au Québec est plus stricte qu'ailleurs au pays. Je pense qu'elle est semblable. L'inspection fédérale est bien sûr la même partout au pays, mais je sais que l'Ontario et très probablement le Québec sont sûrement presque au même niveau que l'inspection fédérale.

M. Brian Storseth: Vous oubliez toujours l'Alberta.

Le président: Non, je n'oublie pas l'Alberta.

Nous passons maintenant à M. Shipley, pour cinq minutes.

M. Bev Shipley: Merci.

Merci à nos témoins d'être ici. Je remercie particulièrement M. Boyle de participer à notre étude sur la compétitivité de l'agriculture canadienne.

Monsieur Boyle, M. Nilsson a parlé des groupes qui font pression pour que la loi du COOL soit plus stricte. Pourriez-vous nous dire plus précisément qui sont ces groupes, s'il vous plaît?

C'est pour le compte rendu. Nous en avons probablement une idée, mais c'est pour le compte rendu. Au Canada, d'autres ont discuté avec un certain groupe lors de l'épisode de l'ESB. Je n'y ai pas participé, mais je me demandais si vous pouviez les nommer pour nous aider, s'il vous plaît.

M. J. Patrick Boyle: Il y a trois groupes qui sont les promoteurs de premier plan du COOL aux États-Unis. Un groupe s'appelle le R-CALF. Le deuxième, c'est l'U.S. Cattlemen's Association. Le troisième est un groupe national, la National Farmers Union.

M. Bev Shipley: Bien.

Lorsque l'on parle des conséquences pour les Canadiens, et j'ai écouté M. Nilsson, est-ce que le COOL est l'obstacle le plus important aux États-Unis pour la viabilité, la rentabilité, de l'industrie?

M. J. Patrick Boyle: Le COOL a certainement imposé un coût énorme à l'industrie, et j'en ai parlé dans ma déclaration préliminaire, mais franchement, ces coûts sont absorbés. Ils sont dispersés. Le marché réagit.

Le secteur du conditionnement des viandes se trouve au milieu de la chaîne, et nous essayons de dégager une certaine marge, parfois avec plus de succès et une plus grande rentabilité que les autres. Nous nous créons une marge, alors lorsque ces coûts sont dispersés, certains sont absorbés dans nos coûts d'exploitation et d'autres mènent à une baisse des prix du bétail. Dans une certaine mesure, quoique rarement, nous profitons de prix plus élevés de la vente en gros des produits du boeuf et du porc.

C'est une conséquence considérable. C'est un coût dont on ne tire aucun avantage et qui n'aurait pas dû être imposé, mais qui a été absorbé par le système.

• (1230)

M. Bev Shipley: Je ne sais pas si c'est la même chose aux États-Unis qu'ici, mais normalement, c'est le producteur primaire qui doit

absorber la plus grande partie de ces coûts, parce qu'il ne peut pas les transférer à d'autres. Est-ce la même chose?

M. J. Patrick Boyle: J'ai parlé des négociations difficiles concernant les prix lorsque l'on traite avec les grands détaillants aux États-Unis.

M. Bev Shipley: Monsieur Nilsson, je comprends votre point de vue. Je proviens également du domaine de l'agriculture. Vous êtes quelqu'un qui a tout fait depuis le départ et vous savez ce que c'est que de se lancer en affaires jeune, de travailler fort, de monter les échelons et d'avoir du succès. C'est un hommage non seulement à vous mais à votre famille et votre pays. J'en avais déjà vu un exemple avec une entreprise pas très loin de chez moi dans ma circonscription. Il est toujours intéressant de connaître l'histoire d'une entreprise.

Vous avez dit pouvoir être compétitif parce que vous étiez efficace. Vous avez acheté Lakeside et vous avez pu faire face à la concurrence. Peut-être que votre efficacité due à la technologie est un facteur principal de votre compétitivité, mais est-ce que l'entrée ininterrompue de bétail, le produit qui passe par vos chaînes, est un des éléments essentiels qui vous rend compétitif?

Je vais poser la même question à M. Read.

M. Brian Nilsson: Lorsque nous avons acheté Lakeside, nous avons tiré profit d'une réduction de 80 p. 100 des frais d'administration au siège social des États-Unis, parce que je ne crois pas avoir une si grande valeur, alors nous ne demandons pas tant à notre usine. C'est ce que nous avons fait pour débiter.

En ce qui concerne la chaîne d'approvisionnement, nous faisons beaucoup d'efforts sur notre propre production et avec les groupes de producteurs. L'initiative Canada Gold Beef est une alliance d'éleveurs en Alberta, et nous transformons leur bétail. Ces alliances d'éleveurs jouent un grand rôle. Voilà le type de chaînes d'approvisionnement qui rendent une usine efficace.

Nous passons beaucoup de temps à s'assurer que notre usine est efficace, parce que nous savons que c'est l'efficacité de l'usine qui dicte le prix que nous pouvons payer pour le bétail, et c'est pourquoi les éleveurs ne vont pas aux États-Unis.

M. Bev Shipley: J'ai une question brève avant que mon temps ne s'écoule. Vous pouvez y répondre tous les deux. Lorsque vous parlez de la réduction du cheptel, le nombre de têtes, est-ce qu'elle permettra quand même à l'industrie de transformation d'être viable?

M. Brian Nilsson: Présentement, si nous donnons l'impression d'avoir la mission de conserver le bétail ici, c'est pour assurer la survie de l'industrie. Voilà ce que nous essayons de faire. Si l'industrie se contractait à un niveau tel que nous perdions toute capacité de transformation de la viande au Canada, nous la perdriions et elle ne reviendrait plus jamais. En tant qu'entreprise canadienne, c'est une chose que nous voulons absolument éviter, et c'est pourquoi nous avons acheté Lakeside; nous avions peur que l'usine ferme. Le bétail serait alors allé aux États-Unis, et les Américains nous auraient renvoyé la viande. Cela serait une parodie, pour les Canadiens, que notre système de production de viande se trouve aux États-Unis.

Les MRS nous ont posé problème pour les vaches âgées. C'est l'une des choses qui nous a fait mal, parce que nous ne sommes pas compétitifs dans ce domaine. Mais je crois que nous le sommes pour le reste. Il y aura suffisamment de bétail pour que notre industrie fonctionne.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Eyking.

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

Je remercie les témoins d'être venus aujourd'hui.

J'ignore si vous connaissez la situation du secteur du boeuf dans la région de l'Atlantique, mais c'est un petit secteur en comparaison à celui de l'Ouest de l'Amérique du Nord mais quand même très important. Nous n'avons qu'un abattoir. Il est petit, très moderne, mais petit. La plupart des producteurs ont moins de 100 têtes de bétail. Ce sont des bovins d'embouche à qui on ne donne aucun antibiotique ou hormone. Il n'y a que deux ou trois supermarchés à succursale dans la région de l'Atlantique, et je suppose qu'ils font leurs achats par l'entremise de gens comme vous, dans le cadre d'un programme d'achat national.

J'ai deux questions pour vous qui connaissez bien l'industrie, son évolution et son orientation.

Ma première question s'adresse probablement aux deux Brian. Comment ce secteur peut-il survivre? Est-ce que vos entreprises pourraient vendre un différent genre de produit sur un marché à créneau? Certains feront valoir que du boeuf, c'est du boeuf, mais pourriez-vous le vendre à certains magasins ou restaurants qui voudraient du boeuf d'embouche, engraisé au pâturage et sans hormone? Est-ce que cela pourrait faire partie de votre gamme de produits? Cela permettrait-il au secteur de survivre?

• (1235)

M. Brian Read: L'approvisionnement est un facteur important. Il vous faudrait consacrer beaucoup d'argent à la commercialisation d'un produit particulier mais, une fois entré dans les grandes chaînes, vous ne pourriez suffire à la demande. Il y aurait rupture de stock et, si vous ne pouvez suffire à la demande ne serait-ce qu'une semaine, on vous retirera de la liste des fournisseurs. C'est un risque bien réel.

C'est un marché de créneau. Il vous faudrait donc tenter de vendre ce produit dans un commerce autre qu'une grande chaîne qui, si vous ne pouvez répondre à sa demande, vous imposera des frais dont je ne veux même pas parler. Ça, c'est un inconvénient. Vous dépenseriez de l'argent pour commercialiser votre produit mais ne seriez pas en mesure de soutenir la demande. Nous savons comment ça se passe. Nous avons envisagé de produire du boeuf sans hormones à l'usine Colbex. Nous n'avons réussi qu'à produire environ trois têtes de bétail par semaine qui répondaient aux critères de la viande biologique et sans hormone. On ne peut pas faire grand-chose avec ça.

L'hon. Mark Eyking: N'y a-t-il pas de demandes pour ce genre de produit chez les consommateurs qui vont au magasin ou au restaurant à Vancouver, par exemple? N'y a-t-il pas là un créneau, une demande de plus de trois têtes par jour ou par semaine qu'on pourrait satisfaire?

M. Brian Read: L'offre ne suffit pas.

L'hon. Mark Eyking: Je vois. L'offre est insuffisante.

M. Brian Read: C'est tout ce dont on dispose pour combler cette demande particulière... Y a-t-il une demande? Oui, mais il faut pouvoir satisfaire à la demande.

Voilà le problème.

L'hon. Mark Eyking: Il faudrait donc que les producteurs de cette région et cette usine puissent assurer un approvisionnement continu de ce genre de produit. Pourraient-ils obtenir un prix supérieur?

M. Brian Read: Il faudrait étudier le marché. Je ne sais pas. Probablement, mais, je le répète, l'approvisionnement est crucial.

L'hon. Mark Eyking: Voulez-vous ajouter quelque chose, James?

M. James M. Laws: Non, sauf pour dire que, si ma mémoire est bonne, cette usine ne produit que 16 p. 100 de toute la consommation de la région de l'Atlantique. Avec une bonne campagne de mise en marché, je crois que ça pourrait marcher, mais ce n'est là que mon opinion personnelle.

M. Brian Nilsson: La première usine de transformation que nous avons achetée transformait 130 bovins par jour. Actuellement, nous en transformons 5 000 par jour ici au Canada. Le plus difficile pour nous a été de reconnaître que nous ne pouvions rivaliser avec les grandes usines. La structure de coût pour une petite usine est beaucoup plus élevée. Nous avons donc dû cibler des créneaux précis pour survivre.

Il faut examiner toute une série de facteurs. Honnêtement, pour les éleveurs, le rendement est probablement meilleur s'ils expédient leurs bovins aux États-Unis, et ils devraient pouvoir le faire. Ils ne devraient pas être tenus de vendre leurs produits localement. Il faut peser toutes les conséquences quand on tente de déterminer si une installation sera rentable ou non.

Les coûts d'exploitation d'une petite usine sont très élevés. Quand nous avons acheté notre petite installation, nous nous sommes demandé comment les grosses usines pouvaient être si rentables. Nous nous sommes demandé comment il se faisait que, dans ces installations, on travaillait le samedi alors que nous ne faisons pas de profit. Ce n'est que quand nous nous sommes associés à XL et avons commencé à produire 1 000 têtes par jour que j'ai compris. Ces entreprises étaient rentables et la nôtre ne l'était pas.

Le président: Merci.

Je cède la parole à M. Hoback pour cinq minutes.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Merci, monsieur le président.

Messieurs, merci d'être venus. Je vais vous poser mes questions assez rapidement.

Mais j'aimerais d'abord dire aux fins du compte rendu que, quand nous sommes allés à Washington, tous les membres du comité — et je félicite M. Bellavance, M. Easter et M. Lemieux — ont très bien défendu le Canada et nos producteurs. Nous avons fait équipe pour tenter de trouver des solutions.

Monsieur Boyle, parlez-moi des effets de l'exclusion du bétail canadien des parcs d'engraissement des États-Unis. Avez-vous une idée du nombre de têtes de bétail qu'on envoie au sud de la frontière et savez-vous si leurs parcs d'engraissement sont remplis à capacité ou non?

• (1240)

M. J. Patrick Boyle: On a beaucoup parlé d'une diminution de la valeur, et je peux vous dire qu'il y a eu une baisse de volume, surtout chez les importateurs de porcs canadiens, les porcs d'engraissement et les porcs d'abattage. Il y a eu une baisse notable du nombre de bovins d'engraissement du Mexique dans les parcs d'engraissement du Texas et, je crois, dans une moindre mesure, une diminution du nombre de bovins d'engraissement canadiens dans les parcs d'engraissement des États du nord des États-Unis.

M. Randy Hoback: Cela a une incidence sur les abattoirs et le nombre de bovins qu'il reçoivent des parcs d'engraissement, n'est-ce pas?

M. J. Patrick Boyle: Oui. Comme l'a indiqué Brian, plusieurs fois aujourd'hui, il arrive que le troupeau canadien soit à un niveau relativement bas, et cela se produit aussi aux États-Unis. Pendant des décennies, nous avions de 95 millions à 100 millions de bovins, alors qu'à l'heure actuelle, nous en avons environ 90 millions. La concurrence pour l'obtention des bovins dont le nombre reste stable ou baisse augmentera aux États-Unis. Il est déjà arrivé que les abattoirs se fassent concurrence pour obtenir un nombre de moins en moins élevé de bovins. Les producteurs font aussi partie de l'équation, et les abattoirs ont du mal à maintenir leurs marges de profits.

M. Randy Hoback: Ne risque-t-on pas de voir l'arrivée de fournisseurs de l'extérieur de l'Amérique du Nord?

M. J. Patrick Boyle: Oui, absolument.

M. Randy Hoback: Les abattoirs ne risquent-ils pas de devoir fermer leurs portes? Ils affirmeront ne pouvoir soutenir la concurrence et, dorénavant, nous n'aurons plus de boeuf ou de porc nord-américain, mais plutôt d'Argentine, du Brésil et de l'Australie?

M. J. Patrick Boyle: Vous avez raison. Dans le passé, avant l'ESB, les États-Unis étaient le plus grand exportateur de boeuf au monde. Le Canada tentait encore de se remettre de cet incident il y a six ans. Mais, à l'inverse, dans le passé, nous étions le plus grand importateur de boeuf. Le Canada est un important exportateur de porc et importateur de porc.

Voilà pourquoi les membres de l'AMI que j'ai l'honneur de représenter me permettent de promouvoir ma propre philosophie du libre-échange, parce que c'est aussi la leur.

M. Randy Hoback: Monsieur Nilsson, je viens de la Saskatchewan où il y a toutes sortes de problèmes. Peut-être pourrez-vous répondre à certaines de mes questions.

Pourquoi avez-vous fermé l'usine de Moose Jaw?

M. Brian Nilsson: Essentiellement en raison de la politique sur la MRS. Cette politique a entraîné un fardeau additionnel de 30 \$. Je peux toutefois vous dire que nous comptons rouvrir l'usine à l'automne. Les ouvriers ont été licenciés temporairement jusqu'en septembre.

Normalement, nous passerions l'été en situation de perte; nous prendrions la place des abattoirs américains qui achètent le bétail du Manitoba et de certaines régions de la Saskatchewan, et nous essuierions une perte. Cette année, avec la politique de la MRS, les pertes étaient si grandes que nous avons dû prendre cette décision, décision qui, je tiens à le souligner, a été la plus difficile que mon frère et moi avons jamais eu à prendre. Ce n'est pas notre façon de faire. Nous sommes de ceux qui croient que pour réussir, il faut faire mieux que ses concurrents.

M. Randy Hoback: On a aussi soulevé ici, en comité, la question des bovins appartenant aux abattoirs; il semble que vous pouvez, avec le bétail vous appartenant, manipuler les prix. J'aimerais savoir quel est le pourcentage des animaux que vous abattez qui vous appartiennent.

M. Brian Nilsson: Cela vous choquera probablement, mais c'est environ 12 p. 100 de notre production totale. Cela varie entre 6 p. 100 et 14 p. 100, selon le moment de l'année et d'autres facteurs.

Honnêtement, ces cinq dernières années, avec tous l'émoi de l'ESB, il y a des jours où je préférerais ne pas être propriétaire de bovins car nous avons probablement subi des pertes plus grandes que quiconque dans ce secteur. Mais nous croyons fermement en deux choses. Premièrement, nous sommes convaincus que nous devons faire partie intégrante de l'industrie. Nous ne sommes pas, comme je l'ai dit, simplement une source de capital pour les producteurs qui veulent vendre leur bétail. Il leur faut des acheteurs. Quand j'entends parler d'offre captive, j'ai parfois l'impression qu'on préférerait que les abattoirs disparaissent, parce qu'il y aurait ainsi un soumissionnaire de moins. Moi, je n'y crois pas. Je veux que les abattoirs soient de la partie parce que le capital des abattoirs est important pour l'industrie.

Je le répète, bon, un établissement de traitement des viandes est une énorme machine et il faut... À Lakeside, on commence avec 200 bovins le matin, des bovins qui proviennent de nos parcs d'engraissement, lesquels se trouvent en face de l'usine; c'est un approvisionnement fiable, les bovins sont là quand nous commençons à travailler le matin. Nous abattons quelque 4 000 têtes de bétail par jour. Si je dois transporter le bétail sur une distance de 100 milles, qu'il y ait une tempête de neige et que le bétail n'arrive pas à temps pour l'ouverture de l'usine le matin, je perds 50 000 \$.

Nous tentons simplement d'être concurrentiels.

• (1245)

M. Randy Hoback: J'ai encore une question.

Le président: Si c'est une question complémentaire, allez-y mais soyez très bref.

M. Randy Hoback: Oui, cela fait suite à ce qui a été dit.

Vous êtes aussi propriétaire de nombreux marchés aux enchères, mais vous achetez aussi du bétail d'autres marchés, n'est-ce pas?

M. Brian Nilsson: J'achète de tout le monde.

M. Randy Hoback: Bien.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup.

Je cède maintenant la parole à M. Richards pour cinq minutes.

M. Blake Richards (Wild Rose, PCC): J'aimerais aborder deux ou trois questions, en commençant par celles qui nous intéressent tous depuis déjà un certain temps, à savoir l'étiquetage indiquant le pays d'origine (EPO).

L'EPO soulève une question connexe, soit le travail qu'a fait notre gouvernement pour ouvrir de nouveaux marchés à nos agriculteurs. Selon moi, ces questions sont liées parce que j'estime que nous devons réduire notre dépendance à un marché en particulier. L'EPO, l'ESB nous montrent pourquoi cela est nécessaire. Pendant nos travaux cette session, toute une série d'agriculteurs, de groupes représentant des agriculteurs et d'autres experts nous ont dit qu'ils appuyaient les efforts de notre gouvernement en vue d'accroître l'accès à d'autres marchés, surtout les grands marchés. De l'excellent travail a déjà été fait à cet égard et les efforts se poursuivent. C'est une priorité de notre gouvernement.

J'aimerais savoir si les trois Canadiens ici présents appuient les efforts qui ont été déployés jusqu'à présent, le fait que le gouvernement en ait fait une de ses priorités, et qu'il nous dise pourquoi.

M. Brian Nilsson: Voulez-vous que je commence?

M. Brian Read: Le ministre Ritz a assisté aux quatre dernières tables rondes sur le boeuf et nous l'avons félicité de ses tournées mondiales. Oui, nous apprécions tous ses efforts. C'est nous qui en profitons.

Le problème pour nous, et on pourrait y revenir, c'est que l'accès au marché est bien beau, mais nous avons toujours un grand rival qui est aussi notre principal client. Si notre réglementation n'est pas équivalente — équivalente est le mot juste — à celle de notre principal client et rival, nous aurons du mal à soutenir la concurrence même si nous avons accès à tous ces marchés.

Je crois qu'on s'en remettra et que notre secteur a de l'avenir, mais il faut agir dès maintenant. C'est ce que je voulais dire, et je remercie le gouvernement de tous ses efforts.

M. Blake Richards: Merci.

Et vous messieurs, voulez-vous intervenir?

M. Brian Nilsson: Brièvement, des efforts considérables ont été faits pour rouvrir les marchés après l'ESB, et les initiatives du gouvernement à ce chapitre ont été remarquables. En réponse à la demande de l'industrie, un nouveau secrétariat au commerce a été mis sur pied, et nous espérons qu'il réussira à ouvrir davantage de marchés.

Il est certain que ce sera moins crucial avec la réduction du troupeau, car le marché intérieur est maintenant plus important dans le processus de détermination du prix au pays. Mais le marché d'exportation apporte une valeur ajoutée aux parties du marché qui ont du mal à se vendre ici.

M. James M. Laws: J'ajouterai que nous avons été ravis que le gouvernement ait choisi Fred Gorrell comme dirigeant du secrétariat de l'accès aux marchés agricoles. Nous avons travaillé avec Fred à Washington ces trois ou quatre dernières années. Il est revenu de Washington depuis environ un an. C'est un homme compétent et nous sommes heureux qu'il ait accepté ce poste.

M. Blake Richards: Bien, merci.

Maintenant, j'aimerais donner à notre ami américain la chance de nous parler un peu de l'EPO et de ses effets.

Je veux que vous sachiez que nous savons que vous êtes notre meilleur ami et notre principal partenaire commercial et nous ne voulons pas que ça change. J'aimerais avoir une idée — autant du point de vue canadien qu'américain — des effets de l'EPO sur vos activités et vos profits, ainsi que sur les prix qu'obtiennent les producteurs pour leur bétail.

Je voudrais faire une comparaison. Si vous pouviez me résumer rapidement les effets de l'étiquetage du pays d'origine sur vos activités des deux côtés de la frontière.

• (1250)

M. J. Patrick Boyle: Merci beaucoup.

J'ai été frappé par le fait que certains producteurs au Canada affirment que l'EPO leur coûte X dollars par tête, alors que certains défenseurs de l'EPO à Washington prétendent le contraire. Comme c'est habituellement le cas, la vérité se situe entre les deux.

Beaucoup de variables interviennent dans la détermination des prix, surtout s'agissant de bétail importé. On a déjà évoqué le taux de change. Il y a aussi les coûts de transport, qui varient selon la distance que doit parcourir le bétail à partir d'un pays étranger. Il y a aussi la qualité et le rendement, qui s'appliquent à tout le bétail et à tous les porcs que nous transformons aux États-Unis, quel que soit leur pays d'origine.

Mais outre les facteurs liés au pays d'origine, il y a d'autres variables qui entrent en jeu, y compris les coûts de ségrégation auxquels on a déjà fait allusion et toute diminution du prix de gros du produit en question, selon son origine.

Les détaillants veulent des étiquettes uniformes; ils ne veulent pas avoir à gérer, dans leur épicerie, des étiquettes différentes selon le pays d'origine, car la plupart du boeuf et une bonne part du porc frais sont encore de nos jours expédiés en coupes primaires et sous-primaires. La viande est découpée, vendue puis emballée dans l'arrière-boutique, et si le produit n'est pas étiqueté de façon uniforme jour après jour, il leur faudra séparer les produits provenant des États-Unis aussi. Après tout, ils ont des stocks à gérer, tout comme nous à l'abattoir.

Il est arrivé que de grands abattoirs décident de n'accepter que le boeuf américain pour leurs produits de première qualité, parce qu'ils savent qu'ils auront un bon prix de leurs clients au détail, pas seulement grâce à la qualité du produit, mais aussi en raison de l'uniformité de l'étiquetage, de la facilité avec laquelle ils peuvent gérer ces produits au détail. Si un produit étiqueté « Produit des États-Unis et du Canada » ou « Produit des États-Unis et du Mexique » est moins attrayant pour les détaillants, la valeur de gros de ces produits diminuera.

La valeur du bétail que nous achetons est donc déterminée par toutes ces variables liées à l'étiquetage indiquant le pays d'origine ainsi que par les variables habituelles.

Je ne suis pas économiste, mais mes connaissances de base en économie me disent que le prix du bétail importé subira des pressions à la baisse en raison de ces deux variables.

Le président: Merci, messieurs.

J'ai une question complémentaire: vous avez entendu parler de notre visite à Washington. Notre comité a entendu de la bouche de représentants de notre secteur, mais aussi de certains témoins américains que bien des gens au sein de l'industrie américaine sont mécontents de l'EPO, notamment le secteur de l'abattage, sauf pour quelques groupes, comme R-CALF.

Que pouvez-vous nous dire à ce sujet? Est-ce aussi ce qu'on vous dit? Monsieur Nilsson, vous avez dit que l'EPO a eu une incidence, mais qu'elle n'est peut-être pas aussi négative qu'on le prétend, si je vous ai bien compris.

Qu'avez-vous entendu dire sur l'étiquetage indiquant le pays d'origine?

M. J. Patrick Boyle: Je peux vous dire que les exploitants d'abattoirs des États-Unis que je représente n'aiment pas cette réglementation. Ils s'y sont opposés. Ils ont investi beaucoup de ressources, dans leur entreprise et par l'entremise de l'American Meat Institute, pour contrer cette réglementation et en faire reporter la mise en oeuvre de quelques années, mais, en dernière analyse, si vous voulez exploiter une entreprise, vous devez vous conformer à la réglementation, et c'est ce sur quoi nous nous concentrons depuis 12 ou 18 mois, nous tentons de trouver la façon la plus efficiente de respecter ce nouveau règlement.

Le président: Merci.

Monsieur Read.

M. Brian Read: Pour faire suite à ce qu'a dit M. Boyle, j'estime que si notre secteur fonctionnait à pleine capacité et que notre troupeau avait atteint une taille normale — j'ose croire que nous sommes sur la bonne voie — cette question serait encore plus problématique. C'est parce que les volumes sont si peu élevés que nous n'en ressentons pas vraiment les effets. En Ontario, on exige l'étiquette du pays d'origine pour les produits vendus au détail, mais ça n'empêche pas la vente de ces produits. On étiquette les produits en conséquence « Produit des États-Unis » ou « Produit du Canada ». Aux États-Unis, les grands détaillants réclament une seule étiquette, comme l'a indiqué M. Boyle.

Si le secteur fonctionnait à plein régime, ce n'est peut-être pas ce que je vous dirais, mais comme le secteur de la transformation de la viande est en pleine rationalisation, qu'il supprime des postes ou tente de trouver des efficiences, je ne suis pas certain que ce soit très problématique. J'appuie donc les efforts du gouvernement à ce chapitre.

Monsieur le président, ce qui serait bien, ce serait qu'on puisse faire cela rapidement. Je crois que M. Easter a l'échéancier, ce qui nous donne une idée du temps que cela pourrait prendre, et si on pouvait accélérer les choses un peu, nous serions prêts au moment où notre secteur aura repris du poil de la bête et connaîtra à nouveau la croissance.

• (1255)

Le président: Pour revenir à ma question, monsieur Boyle, vous avez dit que les abattoirs que vous représentez, ou le secteur de la transformation, sont mécontents. Est-ce que les producteurs sont du même avis? Que pouvez-vous nous dire à ce sujet?

M. J. Patrick Boyle: Non, ils n'ont pas exprimé leur mécontentement, mais ils le feront probablement quand ils comprendront qu'ils ne pourront atteindre le meilleur prix sur le marché, du moins pas comme ils l'auraient souhaité. Quatre-vingt-dix pour cent du bœuf que nous commercialisons aux États-Unis provient des États-Unis. Il est donc difficile de demander un prix

supérieur pour ce qui est essentiellement un produit de base. C'est plutôt l'inverse qui se produit. Une pression à la baisse s'exerce sur les matières premières ne provenant pas uniquement des États-Unis. Le bénéfice n'est pas celui qu'on espérait et à un certain moment, ils pourraient être amenés à revoir leur position et peut-être à regretter d'avoir acheté.

Le président: Monsieur Nilsson, vous êtes aussi éleveur. Vos homologues américains vous ont-ils dit quelque chose à ce sujet?

M. Brian Nilsson: Je crois que Patrick a abordé cette question. On a vraiment l'impression qu'il n'y a pas eu de bénéfice. Je crois qu'ils s'attendaient à en recevoir, et ils sont très déçus des résultats. Je dirais même qu'ils sont déçus que la réduction de prix prévue au Canada est moins grande qu'ils voulaient. Encore une fois, ils veulent nous empêcher d'être présents dans le marché, donc il faut toujours se rappeler quels objectifs ils jugent appropriés.

À long terme, je crois que nous allons nous trouver dans une situation où le produit canadien va être perçu comme un produit de haute qualité. Il est intéressant de constater que Patrick dit qu'ils sont au niveau de 90 p. 100 tandis que nous, nous sommes à un niveau de 10 p. 100. Ils nous obligent à identifier ces 10 p. 100. Nous avons toujours transformé la viande canadienne. La viande qui sort de notre usine en Alberta a été étiquetée chaque jour. Il y a toujours eu une étiquette du pays d'origine du fait que la viande était canadienne. L'étiquetage au comptoir n'était pas obligatoire. Mais au fur et à mesure que le consommateur voit des produits canadiens dans certains secteurs au détail, eh bien, peut-être nous serions en mesure de développer cette marque dont nous parlons depuis belle lurette.

Le président: Merci beaucoup, messieurs. C'était un plaisir de vous avoir eu parmi nous.

Il ne nous reste plus de temps, mais je vous remercie encore une fois d'avoir comparu à si court préavis. Nous vous souhaitons tous du succès dans vos affaires. Nous allons sans doute vous revoir ici à un moment donné.

L'hon. Mark Eyking: Monsieur le président, j'invoque le Règlement.

Le président: M. Eyking invoque le Règlement.

L'hon. Mark Eyking: Monsieur le président, ça fait 60 ans cette fin de semaine qu'un garçon brillant est né dans un champ de pommes de terres à l'Île-du-Prince-Édouard. Monsieur le président, avoir 60 ans, ce n'est pas une tâche facile, mais notre député le fait avec brio. Aux fins du compte rendu, je crois qu'il faut féliciter le député de Malpeque qui fête ses 60 ans.

Des voix: Oh, oh!

Le président: Il va pouvoir recevoir cette petite enveloppe brune.

Des voix: Oh, oh!

Le président: Avant de lever la séance, puisqu'il s'agit de notre dernière séance, je tiens à remercier tous les membres du comité et, bien entendu, le personnel, de votre indulgence. Nous avons eu beaucoup de travail sur la planche. Comme j'ai dit tantôt, nous avons déposé notre rapport de sous-comité, avec la participation de plusieurs membres ici, et cette partie-là est maintenant terminée. On dit que le travail d'agriculture n'est jamais fini; eh bien, il faut dire que le travail du comité de l'agriculture n'est jamais fini non plus.

Je vous remercie de votre indulgence — la plupart du temps — et je souhaite un bel été à tout le monde.

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.