



Chambre des communes  
CANADA

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

---

AGRI • NUMÉRO 035 • 2<sup>e</sup> SESSION • 40<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le mardi 27 octobre 2009**

—  
**Président**

**M. Larry Miller**



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

Le mardi 27 octobre 2009

• (1535)

[Traduction]

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

Comme nous en avons discuté à la fin de la dernière réunion, nous allons garder un peu de temps vers la fin pour effectuer les travaux du comité. Nous devons nous occuper du rapport du comité directeur, d'une question d'ordre administratif relative au budget, et vous savez que nous avons quelques motions.

Passons donc directement à nos témoins. Accueillons, de BioEnterprise Corporation, M. Dave Smardon; de la Okanagan Kootenay Cherry Growers Association, M. Greg Norton; et du Prince Edward Island Potato Board, Mme Brenda Simmons.

Je vais modifier l'ordre du jour. Madame Simmons, nous allons vous permettre de parler en premier.

Vous avez dix minutes, plus ou moins. La parole est à vous.

**Mme Brenda Simmons (adjointe du directeur général, Prince Edward Island Potato Board):** Je vous remercie.

Bon après-midi, mesdames et messieurs les députés.

Je m'appelle Brenda Simmons. Et je suis l'adjointe du directeur général du Prince Edward Island Potato Board. Notre organisme représente les cultivateurs de pommes de terre de notre province, et nous participons aussi activement à des organismes nationaux et internationaux qui partagent nos intérêts.

Notre président, Boyd Rose, ne pouvait comparaître devant vous aujourd'hui parce que, comme la plupart des cultivateurs de pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard, il est toujours dans ses champs, en pleine récolte. En ce moment, il reste encore environ 40 p. 100 de la récolte à effectuer. Nous avons reçu plus de 11 pouces de pluie en octobre, de sorte que nous nous retrouvons dans une situation grave. Cependant, nos administrateurs appuient fermement les questions que vous avez soulignées dans votre lettre d'invitation à l'audience aujourd'hui.

Je vais tenter d'aborder plusieurs des points soulevés, et je vais commencer par vous donner un peu de contexte. Au cours des dix dernières années, le nombre de cultivateurs de pommes de terre à l'Île-du-Prince-Édouard a chuté de 500 à 360 environ. Notre superficie de culture de la pomme de terre a également connu un déclin dramatique. Nous avons planté notre plus importante récolte en 1999, soit 113 000 acres de pommes de terre. Depuis, la superficie de culture a diminué, pour bon nombre des raisons que vous avez énoncées dans votre étude sur la compétitivité; en 2009, elle a chuté à 85 000 acres. C'est une réduction de 28 000 acres, ou 25 p. 100, en dix ans. Nous avons constaté la même chute du pourcentage du nombre de cultivateurs. La situation est grave et elle est bien réelle.

Je vais aborder les questions que vous souleviez sur la compétitivité, en commençant par les niveaux de compétitivité dans

divers secteurs agricoles: la vente au détail, la transformation et les intrants. Vous êtes au courant de la consolidation dans les domaines de la vente au détail et de la transformation. Pour l'essentiel, dans l'est du Canada, nous faisons affaire avec trois principaux détaillants et avec cinq transformateurs, grands et petits, pour écouler nos pommes de terre. Heureusement, ces détaillants et ces transformateurs semblent être viables et ils paient leurs factures. Ce sont certainement d'importants consommateurs de nos pommes de terre, sans lesquelles nous ne pourrions survivre.

Cependant, différentes choses nous préoccupent. Un transformateur unique achète environ la moitié de la récolte de l'Île-du-Prince-Édouard, et est également actif dans le domaine de la vente et de l'achat des pommes de terre fraîches ou de consommation. De nombreuses fermes de culture de l'Î.-P.-É. ont connu une croissance au fil des ans, similaire à celle qu'a connue cette entreprise. Cette relation a été fructueuse, et elle l'est toujours. Toutefois, dans un contexte où l'on constate un tel degré de dépendance à l'égard d'une seule entreprise, il est évident que si cette entreprise éprouve des difficultés, elles se répercutent directement sur nos fermes, et leur viabilité s'en trouve affaiblie.

Dans certaines situations, les acheteurs de nos pommes de terre sont également les fournisseurs de nos fermes. J'entends par là que certains des acheteurs sont également d'importants vendeurs d'intrants de culture, d'engrais et de phytoprotecteurs. Sur le plan des affaires, il est de bon aloi qu'un cultivateur achète une partie de ses intrants d'une entreprise qui achète une partie ou la majorité de ses pommes de terre. Cependant, pour que cette ferme soit concurrentielle, elle doit acheter ses intrants au meilleur prix. Nous bénéficions de la compétition au niveau des fournisseurs d'intrants, mais ce va-et-vient entre les vendeurs et les acheteurs peut poser problème. Dans certains cas, cette influence de l'acheteur fait en sorte que les cultivateurs achètent leurs intrants à un coût plus élevé, au détriment de la viabilité ou de la compétitivité de leur ferme.

Comme vous le savez sans doute, du côté de la vente au détail, les décisions en matière d'achat de certaines chaînes sont consolidées et prises en un seul et même bureau pour la plupart des régions du pays. Cette année, un détaillant a informé ses fournisseurs de pommes de terre de tout le Canada qu'il acceptera de payer un certain prix pour les pommes de terre. Ce prix sera le même partout au pays, et ce, sans égard à la situation d'approvisionnement ou aux coûts dans une région donnée. Si vous voulez vendre à ce détaillant, vous accepterez ce prix.

Quelques semaines plus tard, d'autres fournisseurs de pommes de terre de notre province nous ont avisés du fait qu'un deuxième important détaillant allait emboîter le pas à son concurrent et adopter cette nouvelle stratégie de tarification. Ces deux entreprises ont ajouté que le prix fixe s'appliquerait à tous les sacs de 10 lb, peu importe qu'il s'agisse de pommes de terre blanches, rouges ou jaunes. En temps normal, les pommes de terre rouges et jaunes se vendent à un prix supérieur en raison des différences en approvisionnement et en production, mais avec de telles politiques de tarification, il est difficile pour nous d'obtenir ces prix plus élevés.

C'est une nouvelle politique. C'est la première fois que nous devons y faire face, et nous verrons la forme qu'elle prendra pendant la saison du marketing, mais elle nous préoccupe beaucoup à l'heure actuelle.

Ce qui m'amène à vous parler de la Loi sur la concurrence. Du côté de la vente au détail et de la transformation, nous faisons affaire avec des acheteurs et des transformateurs qui sont des joueurs à l'échelle nationale et, dans certains cas, multinationale. Ils ont accès à des informations sur l'offre et la demande pour toute l'Amérique du Nord et, souvent, le monde entier. Du côté des producteurs, nous n'avons pas accès à cette même information, et c'est désavantageux pour nous.

Nous savons que nous pouvons discuter de la tarification et de l'approvisionnement à l'intérieur de nos propres frontières provinciales en raison des pouvoirs dont dispose notre organisme en vertu de la Natural Products Marketing Act, et la plupart des organismes regroupant les producteurs de pommes de terre au pays disposent de pouvoirs semblables dans leur propre province. Cependant, la Loi sur la concurrence fait en sorte qu'il n'est pas approprié que nous parlions de tarification et de demande avec les organismes de producteurs de pommes de terre provinciaux dans d'autres provinces, qu'il s'agisse de l'Ontario, du Québec, du Nouveau-Brunswick ou de la C.-B. Il est probablement tout aussi inapproprié de leur parler de leur situation en matière de déplacement et d'approvisionnement.

Nos acheteurs ont accès à ce type d'information, mais pas nous. À défaut de ce type d'information, comment les producteurs peuvent-ils prendre des décisions informées sur la production et le marketing de leurs cultures? Notre exploitation se déroule dans un marché de pommes de terre nord-américain hautement intégré, et la situation mondiale de l'approvisionnement nous touche également. Il nous faut être en mesure de discuter de cette situation avec d'autres organismes de producteurs et de concevoir un système qui permettrait de mieux faire le suivi de l'offre et de la demande. On nous a dit que la Loi sur la concurrence accorde des exemptions aux pêcheurs. Si c'est exact, les cultivateurs pourraient-ils bénéficier d'une exemption semblable?

En ce qui concerne la solution, les Producteurs unis de pommes de terre du Canada, un organisme fondé en 2006, tentent de rapprocher l'approvisionnement en pommes de terre produites au Canada et la demande. Les Producteurs unis du Canada comptent pour membres les organismes provinciaux de producteurs de pommes de terre et, ensemble, nous représentons plus de 96 p. 100 de la superficie de culture de la pomme de terre au Canada. Nous avons connu quelques modestes réussites au moment d'établir notre capacité de mieux comprendre le marché, mais nous avons besoin d'aide. Nous avons pris pour modèle notre organisme frère, la United Potato Growers of America, qui a été fondée l'année avant notre propre fondation, pour protéger les mêmes intérêts aux États-Unis. Je tiens à souligner que nous ne voulons pas affamer le marché ni aucun acheteur, et que nous ne voulons pas voir les prix monter à des niveaux irréalistes. Cependant, les cultivateurs devraient obtenir des recettes plus stables

quand ils seront mieux renseignés sur le marché, ses besoins et qu'ils pourront produire en conséquence. Si nous réussissons, tous les segments de l'industrie et de l'économie devraient en profiter.

United Growers of America a accès à de très bons renseignements sur la tarification, l'expédition de marchandises et l'approvisionnement recueillis et publiés par le USDA. Au Canada, nous avons aussi accès à ces données, puisqu'elles sont publiées sur Internet. United of America utilise cette information lors d'appels de marketing hebdomadaires. Grâce à l'analyse qu'elle a faite de ces données, elle sait maintenant que le marché américain peut absorber environ 1,8 million de quintaux de pommes de terre chaque semaine sans surapprovisionner le marché, ce qui entraînerait une chute des prix. Nous n'avons pas la moindre idée de ce que pourrait absorber le marché canadien, et nous ne sommes pas près de le savoir. Il nous faut un système semblable à celui du USDA. Nous sommes fermement convaincus que les cultivateurs prendront les meilleures décisions quant à la production et à la manière de la mettre sur le marché s'ils ont accès à de l'information exacte en temps opportun. Grâce à United, nous avons connu quelques modestes succès de chaque côté de la frontière, mais il nous faut davantage d'information pour aller encore plus loin.

Nous savons que, à long terme, la gestion des risques et les filets de sécurité ne permettent pas de garder les cultivateurs en affaires. À l'échelle fédérale, nous nous sommes éloignés de l'information sur les marchés pour nous tourner vers d'autres priorités; il nous faut maintenant revenir sur nos pas et mettre en place un système adéquat qui fournit des données exactes en temps opportun, semblable à celui du USDA. Récemment, Agriculture Canada a fait quelques travaux en ce sens, mais c'était sous forme d'un projet organisé par des fournisseurs tiers. Ce programme précaire ne pourra pas mettre sur pied et entretenir le système dont nous avons besoin. L'USDA a du personnel et des ressources pour s'occuper de son système, et nous aimerions qu'Agriculture Canada et l'ACIA fassent de même. Il ne s'agit pas d'un projet; il faut que cela devienne un domaine continu pour notre gouvernement fédéral. Nous comprenons en outre que si le gouvernement recueille et publie ce type de renseignements, ils deviennent accessibles à tous les Canadiens, et s'est également avantageux.

Une autre difficulté tient à l'accès aux marchés. Les pommes de terre de semence, de consommation et celles destinées à la transformation de l'Î.-P.-É. sont exportées dans plus de 30 pays chaque année. Toutefois, nous constatons le potentiel dans d'autres marchés pour nos produits, particulièrement dans la région de l'Asie du Pacifique et en Afrique du Nord. Nous nous réjouissons de l'accent qui est mis sur la négociation récente d'un plus grand nombre d'ententes commerciales, mais nous aimerions également que plus de ressources soient attribuées à la section des pommes de terre de l'ACIA pour lui permettre de négocier des ententes phytosanitaires de pays à pays sur la pomme de terre avec des pays clés. Le personnel de cette section est insuffisant, et il ne semble pas disposer du budget nécessaire pour faire en sorte que le travail se fasse. L'industrie américaine reçoit un grand soutien de son gouvernement fédéral tant sur le plan financier que sur celui de l'accès au marché. Cela lui a permis de s'accaparer des marchés de pommes de terre qui revenaient auparavant à des producteurs canadiens. Nous aimerions également que ce problème soit réglé.

Les initiatives qui encouragent l'achat de produits locaux nous posent de grandes difficultés. L'augmentation de ce type d'initiatives fait en sorte qu'il est plus difficile pour nous d'obtenir de l'espace sur les tablettes, plus particulièrement en Ontario et au Québec. En tant que nation, nous devrions encourager l'achat de produits canadiens, puisque les biens fabriqués ailleurs au Canada se déplacent librement et sont vendus dans la région de l'Atlantique. Certaines initiatives qui encouragent l'achat de produits locaux, tout en provenant de bonnes intentions, sont pratiquement des entraves commerciales au sein de notre propre pays. Peut-être que l'Accord sur le commerce intérieur devrait se pencher sur cette question. Nous avons également réalisé que les initiatives encourageant l'achat de produits locaux sont financées par les provinces plutôt que par le gouvernement fédéral, mais de l'argent fédéral est transféré aux provinces, ce qui leur permet ensuite de soutenir leurs cultivateurs en conséquence.

Le taux de change et les systèmes de transport sont également d'importants problèmes pour nous, qui ont des répercussions sur toutes les fermes. Je vais m'en tenir à cela pour l'instant.

Enfin, j'aimerais souligner à quel point nous sommes préoccupés par le déclin d'autres types d'agriculture, dans nos provinces et au pays. La culture des pommes de terre se fait en rotation avec d'autres types de récolte, comme les cultures fourragères et les céréales. La crise dans le secteur de la viande rouge a des répercussions particulièrement négatives sur notre capacité de produire et de mettre en marché des cultures produites en rotation.

● (1540)

Notre pays a besoin d'une économie agricole équilibrée et, si nous perdons d'importants secteurs comme les élevages porcins et bovins, tout le reste devient plus vulnérable.

Je vous remercie de m'avoir permis de m'adresser à vous aujourd'hui. Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions un peu plus tard.

**Le président:** Vous êtes pile à l'heure.

Nous allons maintenant donner la parole à M. Dave Smardon, de BioEnterprise Corporation, pour 10 minutes ou moins. Allez-y.

**M. Dave Smardon (président-directeur général, BioEnterprise Corporation):** Merci, monsieur le président, membres du comité.

Je suis heureux d'avoir l'occasion de m'adresser à vous dans l'espoir de faire progresser l'objectif qui est le nôtre, à savoir le renforcement du leadership du Canada sur les marchés agricoles internationaux.

Bioenterprise Corporation est une entreprise sans but lucratif, spécialisée dans la commercialisation des technologies agricoles. Nous jouissons de l'appui de quarante organisations agricoles, et avons établi des partenariats stratégiques avec 15 groupes dans cinq provinces. Nous travaillons également avec les organisations de transfert technologique des grandes universités agricoles.

Chez Bioenterprise, l'innovation est un phénomène quotidien. Rien qu'au cours des 15 derniers mois, notre entreprise a eu connaissance de plus de 300 nouvelles innovations agro-industrielles au Canada, chacune de ces innovations proposant des technologies et des produits novateurs dans des domaines comme les aliments, l'agro-alimentaire, la phytotechnie, les bioproduits ainsi que les technologies des énergies de remplacement. Malheureusement, la grande majorité de ces innovations ne seront jamais commercialisées. En effet, la plupart languissent pendant quelque temps sur les étagères avant d'être reléguées aux oubliettes, faute des appuis nécessaires à leur commercialisation.

Je suis ici aujourd'hui pour vous dire qu'une nouvelle génération d'innovations agro-industrielles est en train d'émerger dans le monde entier, et que le Canada a un rôle à jouer, à condition de savoir s'y prendre. Nous pouvons offrir de nouvelles possibilités aux agriculteurs et créer de nouveaux emplois à forte valeur ajoutée. En faisant preuve de leadership, nous pouvons réunir les conditions qui permettront au Canada d'être concurrentiel sur les marchés internationaux. Ce leadership consiste avant tout à mettre au point les outils nécessaires pour que, une fois franchie l'étape de la recherche, nos innovations puissent être commercialisées.

Cette nouvelle génération d'innovations agro-industrielles va créer une véritable révolution, tout comme ce fut le cas avec le développement des technologies informatiques, un domaine que je connais bien. J'ai en effet commencé ma carrière dans les technologies informatiques et j'ai fondé dans ce secteur plusieurs entreprises dont certaines continuent de prospérer. J'ai travaillé dans les domaines du capital-risque et des investissements, pour des entreprises de haute technologie comme Apple Computers Incorporated, où j'ai dirigé la filiale canadienne du groupe de capital-risque de cette entreprise.

Mon expérience de la révolution technologique informatique me permet de penser qu'une révolution d'aussi grande envergure est en train de se produire dans le secteur des technologies agro-industrielles. Songez, par exemple, à l'ajout d'oméga-3 aux produits laitiers, qui est le résultat de recherches effectuées à l'Université de Guelph.

Dans les secteurs de l'automobile et de l'aéronautique, des huiles agro-industrielles sont utilisées dans des biocomposites. Les tableaux de bord des BMW, des Chrysler et des Mercedes sont fabriqués en partie de bioplastiques contenant des huiles agricoles. La mousse des sièges des Mustang contient des produits agricoles du Canada. Le marc de vin — le résidu des raisins servant à fabriquer le vin, habituellement laissé de côté — est aujourd'hui transformé par une entreprise de la région de Niagara en aliments enrichis et en ingrédients de cosmétiques.

Ce sont là d'importantes innovations canadiennes. Malheureusement, au Canada, des réussites comme celles-là sont extrêmement rares, car la grande majorité des innovations ne sont pas commercialisées.

Chaque année, le Canada consacre des centaines de millions de dollars à la recherche agricole. Même si, d'après de nombreuses recherches, le Canada est l'un des principaux chefs de file en matière de recherche et d'innovation agricoles, notre influence sur la scène internationale continue de décliner. Cela s'explique en partie par notre incapacité de commercialiser les nouvelles technologies agricoles que nous mettons au point.

D'autres pays s'intéressent de plus en plus à la commercialisation. Il y a deux ans, la France a créé un fonds de 250 millions de dollars pour la commercialisation des nouvelles technologies agricoles. Le Brésil a mis sur pied un programme semblable de 500 millions de dollars. Il s'agit non pas de programmes de recherche, mais bien de programmes de commercialisation exclusivement. À l'autre bout de la planète, l'Inde et la Chine sont en train de devenir rapidement des pôles mondiaux pour certains nouveaux produits et technologies agricoles et agroalimentaires. Aux États-Unis, l'Indiana, le Wisconsin, l'Illinois, le Kansas, l'Iowa et le Texas ont chacun mis sur pied de nouveaux programmes de soutien à la commercialisation des nouvelles technologies agricoles. Enfin, l'Europe de l'Ouest est en train de devenir le chef de file de la bioéconomie grâce à des programmes de financement et à des pôles de commercialisation.

J'aimerais attirer votre attention sur une étude qui a été faite en février 2009 pour Agriculture et Agroalimentaire Canada. Intitulé *The National Commercialization Assessment: Taking Commercialization National*, le rapport constate l'insuffisance des structures de soutien à la commercialisation dans les secteurs de l'agriculture et de l'agroalimentaire. Il établit même un lien entre la piètre performance du Canada dans le domaine de la commercialisation de ses nouveaux produits agricoles et agroalimentaires, d'une part, et l'absence de programmes de financement pour la commercialisation et l'innovation, d'autre part.

Le rapport dresse la liste des principales lacunes et en confirme l'importance. Premièrement, l'absence, à Agriculture et Agroalimentaire Canada, de mécanismes de soutien à la commercialisation. Deuxièmement, l'absence de passerelles entre les travaux de recherche et la nécessité de commercialiser leurs innovations. Troisièmement, le peu de collaboration entre les réseaux régionaux et provinciaux qui existent. Quatrièmement, l'absence d'une stratégie nationale concertée en matière de commercialisation, afin de mettre en place les pratiques exemplaires et les groupes de services adéquats dont ce secteur a besoin. Cinquièmement, la rareté des entrepreneurs expérimentés et l'absence de programmes de mentorat ou d'encadrement pour aider les entrepreneurs. Enfin, le peu d'intérêt de la communauté des investisseurs et du capital de risque, qui a de tout temps presque entièrement fait abstraction des secteurs de l'agriculture et de l'agroalimentaire.

• (1545)

Le rapport contient différentes recommandations, dont les deux plus déterminantes exigent la mise en place d'un programme national d'expansion de la commercialisation et la création d'un mécanisme national de financement de la commercialisation agro-industrielle. Parce qu'elle ne vit que pour l'innovation, BioEnterprise souscrit entièrement aux conclusions et aux recommandations du rapport.

Permettez-moi de m'attarder sur ces deux recommandations.

La première consiste à mettre en place un programme national d'expansion de la commercialisation. Toutes sortes d'organisations régionales et provinciales s'y intéressent déjà, mais elles se heurtent aux problèmes suivants: elles fonctionnent dans les limites d'une région ou d'une province, alors que l'innovation et la commercialisation sont mondiales; leurs services sont incomplets, et la plupart d'entre elles se contentent d'assurer des services de réseautage et de mise en contact; elles sont incapables de guider les entrepreneurs dans le processus de commercialisation de leurs produits; la plupart des organisations n'offrent pas de services de mentorat ou d'encadrement. L'expertise est pourtant présente d'un océan à l'autre au Canada, mais les organisations n'ont pas les moyens d'identifier les mentors ou d'accéder aux bases de données susceptibles d'exister. Le savoir-faire qui peut exister dans une région du pays n'est pas transféré à d'autres régions. Enfin, il n'y a aucune collaboration ou coopération officielle entre ces organisations.

Un programme national d'expansion de la commercialisation permettrait de surmonter tous ces problèmes de façon rapide et efficace. Une entité unique à vocation nationale se chargerait de la mise en oeuvre d'une gamme complète de services de commercialisation et pourrait la mettre à la disposition de tous les entrepreneurs du Canada.

La deuxième recommandation concerne la création d'un mécanisme national de financement de la commercialisation agro-industrielle.

De nos jours, la plupart d'entre nous savons ce que signifie un déficit d'investissements. Depuis 1999, le nombre d'entreprises de

capital de risque au Canada est passé de 145 à moins de 50. Les incubateurs d'entreprises sont disparus, les fonds de travailleurs s'amenuisent rapidement, et les grandes banques canadiennes se sont désintéressées du secteur. Les quelques rares entreprises de capital de risque qui restent n'ont pas d'argent à investir, à tout le moins pas pour le moment.

Historiquement, les secteurs de l'agriculture et l'agroalimentaire n'ont jamais été en mesure d'attirer des investisseurs. Aujourd'hui, il y a très peu de capitaux disponibles pour la commercialisation, quel que soit le secteur, et c'est encore plus vrai pour le secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire.

La création d'un dispositif national de financement de la commercialisation agro-industrielle vise trois grands objectifs. Premièrement: accélérer la croissance des nouvelles entreprises agro-industrielles au Canada, ainsi que la commercialisation de leurs produits d'innovation. Deuxièmement: sensibiliser les investisseurs afin de les encourager à investir dans les technologies agro-industrielles. Troisièmement: attirer les investisseurs privés canadiens et étrangers vers le secteur des technologies agro-industrielles du Canada. Ces objectifs sont d'égle importance, car la commercialisation de l'innovation ne peut se faire sans des investissements du secteur privé.

La création d'un programme national d'expansion de la commercialisation et d'un mécanisme national de financement de la commercialisation agro-industrielle contribuerait à stimuler la commercialisation des technologies agro-industrielles et encouragerait la participation du secteur privé. Pour les gouvernements et la société tout entière, la création de nouvelles entreprises se traduit par des emplois, de l'innovation, de nouveaux produits, la création de richesse, une assiette fiscale élargie et un secteur industriel plus prospère. Cependant, les problèmes relatifs à la gestion du financement de l'entreprise, à la mise au point des produits et à la pénétration des marchés peuvent constituer de redoutables obstacles au développement de toute nouvelle entreprise. Il est crucial d'y apporter une solution, si l'on veut que le secteur agricole du Canada devienne un fournisseur de produits novateurs à valeur ajoutée. Notre capacité de commercialiser ces innovations servira de fer de lance au secteur canadien de l'agriculture et de l'agroalimentaire.

Pour terminer, monsieur le président, j'aimerais inviter les membres du comité à examiner de près les recommandations de ce nouveau rapport sur la commercialisation nationale du secteur agricole qui peut servir de modèle pour améliorer la compétitivité du secteur agricole et agroalimentaire.

Merci de m'avoir donné l'occasion de vous parler.

• (1550)

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Norton, la parole est à vous pendant 10 minutes.

**M. Greg Norton (président, Okanagan Kootenay Cherry Growers Association):** Merci, monsieur le président.

Membres du comité, merci beaucoup de nous avoir invités à cette table ronde. Nous avons fait un long voyage pour venir ici, entrepris tard hier soir.

Quoi qu'il en soit, nous sommes ici, et nous sommes prêts à vous parler de concurrence. Nous sommes venus ici pour vous parler de cerises et de la concurrence qui y est liée. Pour vous donner un peu de contexte, j'aimerais vous présenter un bref historique de notre organisme.

Nous représentons environ 60 p. 100 de la production de la cerise en Colombie-Britannique, ce qui correspond à plus de 50 p. 100 de la production canadienne. Nous nous sommes regroupés en 1998 et, au cours des 10 à 15 dernières années, l'industrie de la cerise a connu une relance, ne serait-ce que parce que nous avons créé un formidable partenariat avec le Centre de recherches agroalimentaire du Pacifique à Summerland. Toutes les variétés qui composent aujourd'hui nos cerises de première qualité et qui nous rendent concurrentiels ont été sélectionnées et développées au Centre de Summerland.

En effet, nous recueillons une contribution volontaire de la part de nos membres, qui nous permet de récupérer de 30 000 \$ à 60 000 \$ par année, que nous fournissons à l'ancien PFI et, nous l'espérons, bientôt avec l'initiative de Développement de produits agricoles innovateurs (DPAI). Nous obtenons du financement externe pour mener des projets de recherche, pas nécessairement pour développer de nouvelles variétés, mais plutôt pour développer de nouvelles techniques de manipulation, de transformation et d'entreposage de nos fruits. Nous avons connu un immense succès avec le CRAPAC. Notre industrie est véritablement un réel partenariat entre le gouvernement fédéral et les producteurs de cerises de la Colombie-Britannique qui, jusqu'à tout récemment, était une incroyable réussite. C'est pourtant là que je dois tourner la page.

Nous avons connu une grande réussite. Nous arrivons à produire un fruit de première qualité, de très grosses cerises, fermes, savoureuses, à la tige verte, ce qui correspond à la demande des marchés. Nous sommes connus partout dans le monde comme des producteurs de première qualité, encore une fois grâce à ce partenariat.

Toutefois, au cours des dernières années, nous avons constaté une augmentation phénoménale de la production de cerises en Europe de l'Est, ainsi que dans le nord-ouest des États-Unis; c'est pourquoi nous souhaitons faire porter nos commentaires sur la manière de traiter avec ce que nous considérons être la pratique injuste des États-Unis qui consiste à inonder de cerises américaines les marchés de nos producteurs canadiens. Ils nous font du tort partout dans le monde. Nous avons vu des cerises débarquer partout dans le monde et, pendant la période d'expédition 2009, des cerises en consignment des États-Unis, de l'État de Washington. C'est vraiment difficile de demander un prix supérieur pour un fruit de qualité supérieure et d'être rentables quand les Américains offrent le même fruit à 50 p. 100 du prix que nous demandons. C'est très difficile, quel que soit le marché dans lequel nous nous trouvons, de faire concurrence à de tels prix.

Le véritable enjeu au coeur de cette question est le fait que nous sommes canadiens; nous représentons des familles agricoles canadiennes. Comme la plupart des producteurs agricoles canadiens, nous ne sommes pas des fermes constituées en société; nous sommes des familles agricoles. Je représente la troisième génération d'une famille agricole. La quatrième génération s'en vient, et la cinquième est née il y a un an et demi. Nous voulons donc faire ce qu'il faut pour continuer dans cette industrie.

La question qui se pose est la suivante: est-ce que ma ferme familiale peut concurrencer l'Amérique des entreprises et ses pratiques d'affaires? Voilà ce qui est au coeur de cette discussion. Comme toutes les marchandises disponibles, les cerises à bon marché que les Américains déversent sur les marchés ont eu un effet négatif dramatique sur les cultivateurs canadiens.

Je vais aborder plus précisément la question des producteurs canadiens qui tentent de vendre des cerises aux Canadiens. D'après

nos estimations, cette année, beaucoup moins de 50 p. 100 de nos producteurs feront un profit; la production de cerises dans notre province cette année accusera un rendement négatif. À titre d'exemple, l'an dernier en Colombie-Britannique, Canada Safeway offrait des cerises canadiennes. L'entreprise se targuait d'appuyer les cultivateurs canadiens et annonçait des cerises au prix de détail de 1,88 \$ la livre. Si on fait un calcul rapide, le producteur s'en tire avec une perte de 5 ¢ la livre. C'était vraiment charmant de voir Canada Safeway nous annoncer qu'elle appuie les producteurs alimentaires canadiens, mais qu'en réalité, elle nous accule à la faillite tandis qu'elle en tire des revenus publicitaires.

Et pour quelle raison? Parce qu'elle avait accès à des cerises américaines à des prix beaucoup beaucoup plus bas, à des prix en deçà de notre coût de production. Alors oui, elle a effectivement acheté des cerises canadiennes, mais à quoi sert une vente si on ne fait pas de profit? Allons donc, n'importe qui peut comprendre ça. Et ce n'est qu'un exemple.

Encore une fois, avant l'ALENA, le gouvernement canadien faisait... Vous savez, auparavant, nous avions des règles selon lesquelles les Américains ne pouvaient faire de dumping sur nos marchés tant que des produits canadiens étaient disponibles. C'était fantastique. Bien sûr, cela ne garantissait pas notre gagne-pain, mais nous avions certainement accès au marché. C'était avant l'ALENA. Bien entendu, tout cela est chose du passé.

Nous ne sommes pas en train de dire qu'il faudrait ouvrir l'ALENA et revoir toutes ces vieilles choses, parce que nous savons que cela ne va sans doute pas se produire. Regardez ce qui est arrivé à l'industrie de l'élevage bovin et au bois d'oeuvre. La réouverture de l'ALENA et de ces ententes commerciales est un processus long, lourd, compliqué et coûteux, et nous ne pensons pas que cela va se produire.

Que pouvons-nous faire? Monsieur le président, c'est vraiment très simple. Nous croyons que les Américains font du dumping de cerises au Canada à des coûts en deçà de nos coûts de production.

● (1555)

Nous voulons savoir pourquoi le gouvernement canadien ne fait pas ce qu'il a à faire et pourquoi il n'applique pas les règlements qui existent déjà? Les règlements antidumping existent. Ces règlements contiennent des formules de coût de production. Nous sommes d'avis que ces chiffres de coût de production sont terriblement bas. Les chiffres que nous avons vus sont si bas qu'ils ne reflètent même pas le coût de production du siècle actuel. Allez donc appliquer les règlements et les lois qui sont déjà là. Nous pensons que ce serait un peu moins facile pour les Américains de faire du dumping dans nos marchés et ce serait un premier pas dans la bonne direction.

L'an dernier, les États-Unis ont vendu 8 448 tonnes de cerises en Ontario. Elles proviennent des Northwest Cherry Growers, les gens de marketing du Pacific Northwest. C'est plus que toute la production canadienne. D'après les chiffres publiés le 17 août, l'Ontario a produit 750 000 boîtes, et eux en ont vendu 850 000 en Ontario. Je ne veux pas que vous pensiez qu'il y a que l'Ontario qui soit dans le tort. Ils font ça partout au pays. Les États-Unis, les expéditeurs de Washington et de Pacific Northwest visent le marché canadien parce que nous sommes une cible facile. Ils peuvent vendre en consignation à Toronto et dans nos autres marchés. C'est illégal, mais c'est une pratique répandue dans toute l'industrie. Ils envoient leurs cerises partout et disent à l'acheteur canadien de faire de leur mieux: « Faites votre possible et renvoyez-nous ce qui reste. » C'est répandu, cela fait des décennies que ça se passe. Nous le savons parce que nos marchands tentent de vendre des cerises à Toronto, et les détaillants en gros canadiens repoussent nos offres. C'est illégal.

Les producteurs de cerises demandent au gouvernement de prendre des mesures. Ce n'est pas une demande partisane. Vous êtes un comité gouvernemental. Pour nous, en Colombie-Britannique, vous faites tous partie du gouvernement, quelles que soient vos couleurs. Nous voulons savoir pourquoi le gouvernement n'intervient pas. Tous les jours, des gens enfreignent la loi. Ce ne sera pas facile d'aller au fond des choses. C'est très difficile. Beaucoup de Canadiens font beaucoup d'argent grâce au dumping ou à la consignation des cerises provenant de l'État de Washington. Ils ne vont pas nous rendre la tâche facile, mais ce n'est pas impossible. Si j'arrive à vous convaincre de pousser ces organismes à aller faire leur travail, faites-vous accompagner par le percepteur d'impôt. J'aimerais beaucoup voir ça. Rendez-vous au vieil Ontario food terminal en compagnie du percepteur d'impôt et voyons ce que ça donne. Nous devons faire quelque chose, et ce, le plus tôt possible.

En ce qui concerne le marché canadien, il faudrait déployer des efforts pour informer les consommateurs canadiens qu'en achetant des produits canadiens, ils investissent dans leurs collectivités, leurs provinces et leurs pays. Nous vendons un produit qui est cultivé, produit et transformé conformément aux lignes directrices réglementaires canadiennes sur la sécurité des aliments. Les Américains peuvent mettre tout ce qu'ils veulent dans leurs produits. L'ARLA a été terriblement lente pour nous fournir les outils dont nous avons besoin pour combattre les parasites. Devinez quoi? Nos concurrents possèdent ces outils. Le résidu de pulvérisation débarque et nous oblige à fermer les portes de nos entreprises. À notre avis, les Canadiens ont été poussés dans leurs derniers retranchements. Il est temps de jouer dur avec ces types. Je n'ai pas inventé ces histoires. Elles sont toutes rigoureusement vraies. C'est la réalité de la production de cerises.

Il ne me reste qu'une minute? Aie, j'en avais tellement plus à vous dire.

D'accord. Je voudrais simplement vous dire que vous avez tous mon mémoire; je l'espère.

Pour nous, les producteurs canadiens, ça ne sert à rien de vendre des cerises si nous n'y trouvons pas notre profit.

Monsieur le président, je voudrais tout simplement souligner que j'ai été avisé de cette réunion 10 jours à l'avance. J'ai laissé tomber tout ce que je faisais. J'ai demandé à mon conseil de tout laisser tomber, et nous avons préparé ce mémoire. Savez-vous pourquoi nous avons fait ça? Nous l'avons fait parce que nous pensions que vous êtes de bons Canadiens. Nous pensons que l'agriculture canadienne vous tient à coeur. Nous pensons que vous nous aiderez et que vous ferez partie de la solution pour nous permettre de

préservier ce mode de vie propre aux familles agricoles canadiennes. C'est ce qui est au coeur de toute cette question. Je le souhaite de tout mon coeur.

Merci.

Le temps file, pas vrai?

• (1600)

**Le président:** Merci.

Il vous reste 12 secondes. Nous sommes heureux que vous ayez laissé tomber tout ce que vous faisiez. Je sais que c'est difficile d'être producteur. Je suis moi-même un fermier, de sorte que je me sens interpellé par vos propos.

Je vous remercie tous d'être parmi nous.

Monsieur Easter, allez-y.

**L'hon. Wayne Easter (Malpeque, Lib.):** Merci, monsieur le président, et merci à vous tous d'être parmi nous.

Greg, la question du dumping est très grave. Plusieurs de nos industries sont en difficulté. Nous sommes en train de perdre l'industrie porcine. L'industrie de l'élevage bovin éprouve des difficultés. La culture des pommes de terre n'est pas exactement une partie de plaisir ces jours-ci et vous nous annoncez que la production de cerises se porte mal. Selon vous, à quel tribunal devons-nous porter l'accusation de dumping? Je crois aussi que notre ministère du commerce international ne semble jamais contester qui que ce soit. Nous avons l'habitude d'être contestés, mais ce ministère ne semble jamais se lever debout pour contester quelqu'un d'autre. Avec l'affaire de l'étiquetage mentionnant le pays d'origine, nos producteurs seront tous en faillite même si nous remportons cette contestation.

Alors, devant quel tribunal devrions-nous porter cette accusation de dumping? Celui de l'ALENA, de l'entente commerciale Canada-États-Unis, ou quoi?

• (1605)

**M. Greg Norton:** Je ne sais que peu de choses au sujet des ententes commerciales. Tout ce que je sais, c'est qu'elles échouent lamentablement à protéger les producteurs canadiens. D'après ce que j'en comprends, certaines de ces ententes incluent des coûts de production. Est-ce que je connais ces chiffres? Désolé, je ne les connais pas. Mais on me l'a dit, et je le crois parce que...

**L'hon. Wayne Easter:** Votre organisme pourrait certainement nous fournir certains de ces chiffres pour que nous examinions quels sont nos coûts.

**M. Greg Norton:** Nous pourrions certainement nous mettre à l'oeuvre et chercher à les trouver pour vous, si c'est ce que vous demandez.

**L'hon. Wayne Easter:** Je pense qu'il nous faut envisager cette stratégie, monsieur le président.

Brenda, cette nouvelle stratégie de tarification du secteur de la vente au détail, soit le même prix pour les pommes de terre jaunes, rouges et blanches — c'est incroyable. Je n'étais pas au courant. Pouvez-vous nous dire quels sont les magasins ou les chaînes qui font ça?

**Mme Brenda Simmons:** Je pourrais vous le dire, Wayne. Je me demande seulement si c'est bien ce que je veux faire.

**L'hon. Wayne Easter:** Eh bien, il n'est pas nécessaire de le consigner au compte rendu.

**Mme Brenda Simmons:** Est-ce que je peux le dire à titre confidentiel? Parce que, vous savez...

**L'hon. Wayne Easter:** Je suppose que l'un des problèmes que cela me pose est lié à la deuxième question que je vais vous poser de toute manière. Chaque membre de notre comité sait que, quand vous faites affaire avec un transformateur pour écouler votre production, vous avez le sentiment que vous avez, d'une certaine manière, une obligation envers lui, parce que si vous perdez ce contrat, vous ne produirez peut-être pas l'année suivante. Monsieur le président, c'est arrivé à l'Île-du-Prince-Édouard: des producteurs m'ont dit que les deux principaux transformateurs de l'Î.-P.-É. vendent également des phytoprotecteurs et des engrais. On peut faire venir de l'engrais de Russie et d'autres pays par conteneur à bien meilleur prix. En effet, un de mes voisins a sauvé 60 000 \$ pour une surface de 400 acres de pommes de terre en important l'engrais lui-même.

Cependant, les grosses légumes, les transformateurs, ont décidé qu'ils n'allaient pas vendre à perte l'engrais qu'ils avaient acheté au prix de décembre, alors ils ont dit sans détour à certains producteurs: « Écoutez, si vous n'achetez pas d'engrais pour votre semence, vous n'aurez pas de contrat pour vos pommes de terre. » Je sais que le conseil de la pomme de terre se trouve dans une position inconfortable et ne peut rien dire à ce sujet. Les producteurs craignent que, s'ils disent quoi que ce soit ou contestent qui que ce soit, ils perdront leur contrat.

C'est un grave problème, monsieur le président. Je vous vois secouer la tête et je sais que vous comprenez.

Je soulève cette question, Brenda, parce que je dis la vérité, d'après ce que vous en savez, n'est-ce pas?

**Mme Brenda Simmons:** En ce qui concerne ce type d'échange, un détaillant a affirmé qu'il allait utiliser le tarif minimum du conseil de l'Ontario. De sorte que, quand le conseil de l'Ontario a fixé son prix à 2 \$, incluant la livraison aux centres de distribution en Ontario, les détaillants ont déclaré que ce prix s'appliquerait au Québec, au Nouveau-Brunswick et à l'Île-du-Prince-Édouard. Si nos gars livraient au centre de distribution de Moncton ou de Debert, il leur fallait se contenter de ce prix. Ce serait faisable pour les pommes de terre blanches, mais, comme vous le savez, il est très difficile d'obtenir un bon rendement de la variété Yukon Gold. Cette pomme de terre mérite un prix supérieur, et il faudra l'obtenir si vous voulez que les cultivateurs continuent à la produire pour les consommateurs.

Nous communiquons cette information aux détaillants. Les détaillants ne sont pas de mauvaises personnes en soi, mais ils fixent ces prix, et il y a toujours quelqu'un qui est prêt à vendre à tout prix ou dont la récolte est prête sans qu'il n'ait d'endroit où l'entreposer et qui la vendra à ce prix. Voilà ce que nous devons combattre. Si quelqu'un vend à ce prix, c'est très difficile pour les autres de refuser d'emboîter le pas. Il ne faut pas que ça se produise. Nos variétés jaunes ont chuté de 25 p. 100 à l'Île-du-Prince-Édouard cette année, et les rouges ont chuté encore plus.

Les gens veulent avoir du choix dans les magasins, et nos cultivateurs veulent le leur offrir, mais ils ne peuvent le faire à perte année après année.

Du côté des transformateurs, le problème est bien réel et très inquiétant. Ce serait difficile pour un producteur de se présenter ici pour vous parler de ces problèmes. Je suis heureuse de voir que Greg fait ce qu'il peut de son côté avec les cerises. Nos producteurs, s'ils se présentaient devant vous ici, vous diraient qu'ils ont payé 1 100 \$ pour une tonne d'engrais cette année, tandis que les gens du Manitoba ont payé 750 \$ pour de l'engrais à pommes de terre ou 750 \$ pour de l'engrais russe — imaginez l'impact d'un tel prix sur un cultivateur.

● (1610)

**L'hon. Wayne Easter:** Comme nous l'avons fait à une certaine époque avec le comité sur les pêches, nous pourrions demander à des gens de comparaître devant nous à huis clos pour nous décrire la gravité de la situation; ainsi, il n'y aurait pas de compte rendu public de la réunion. Ce serait une façon de faire. Cette situation est complètement injuste. C'est une domination du marché. C'est de l'achat et de la vente reliés.

Vous avez dit que les organismes qui regroupent les producteurs au pays — et je ne suis pas certain de bien tout comprendre à ce sujet — ne sont pas autorisés à s'échanger de l'information. L'USDA possède l'information pour les producteurs américains. C'est illégal pour vous d'agir de la sorte au Canada, mais le secteur de la vente au détail peut, pour l'essentiel, faire ce que bon lui semble. Vraiment, ça ne tourne pas rond.

**Mme Brenda Simmons:** Ils font ce qu'ils ont à faire du côté de la vente au détail. Si une personne est responsable des achats pour tout l'est du Canada ou pour tout le Canada, et qu'elle téléphone à notre conseil pour s'informer de la situation d'approvisionnement, nous lui répondons. Nous sommes honnêtes et disons que nous avons, par exemple, trop de pommes de terre russets cette année — pas que ce soit le cas cette année —, et que si elle a besoin de davantage de russets pour faire bouger le marché, que c'est possible pour nous de le faire. Cette personne fait le même appel au Nouveau-Brunswick, au Québec et en Ontario. Elle a toute l'information.

Si je téléphone à Don Brubacher du Ontario Potato Board et que je lui dis: « Je sais que votre prix minimum est le suivant, c'est un prix publié, mais qu'envisagez-vous pour faire bouger le marché, et que pensez-vous que sera le prix dans six semaines? » il paraît que c'est illégal. C'est injuste.

**Le président:** Merci, madame Simmons.

Monsieur Bellavance.

**M. Brian Storseth (Westlock—St. Paul, PCC):** Rappel au Règlement, monsieur le président. En fait, il s'agit davantage d'une précision. Je ne voulais pas interrompre M. Easter.

Il est important de reconnaître que bon nombre de ces producteurs sont des fermes familiales, passées de génération en génération; par conséquent, elles seront en affaires pendant une longue période. Tous ceux qui se présenteraient devant nous devraient être avisés que les comptes rendus sont ouverts après trois ans, même ceux à huis clos.

**L'hon. Wayne Easter:** Ils ne le sont pas nécessairement.

**M. Brian Storseth:** En fait, c'est au Règlement.

**L'hon. Wayne Easter:** Nous l'avons fait pour le comité sur les pêches, et ils ne l'ont pas été. Il nous faudrait donc vérifier les aspects juridiques de cette procédure.

**M. Brian Storseth:** Certains de ces gars hésiteraient, si c'était le cas.

**Le président:** C'est une bonne remarque. Il nous faudrait en parler à l'extérieur du comité et trouver la réponse à cette question.

Monsieur Bellavance, vous avez sept minutes.

[Français]

**M. André Bellavance (Richmond—Arthabaska, BQ):** Merci.

Merci de vos témoignages. Tout d'abord, merci de vous être déplacés. Vous savez, on produira probablement un très volumineux rapport sur la compétitivité. On a eu de nombreux témoignages, c'est très agréable de voir qu'il y en a d'autres qui s'ajoutent.

[Traduction]

**Le président:** Un instant, monsieur Bellavance. Nous avons besoin d'un interprète pour Mme Simmons.

[Français]

**M. André Bellavance:** Ce n'est pas grave, ce n'était qu'une introduction.

**M. Pierre Lemieux (Glengarry—Prescott—Russell, PCC):** Chaque mot est important, mon ami.

**M. André Bellavance:** M. Lemieux a dit que tout ce que je disais était très important.

**Une voix:** C'est vrai, ça.

**M. André Bellavance:** Merci, merci beaucoup.

[Traduction]

**Le président:** Monsieur Bellavance, allez-y.

[Français]

**M. André Bellavance:** Je disais qu'on va sûrement produire un volumineux rapport sur la compétitivité, avec de nombreuses recommandations également, sans aucun doute. S'il y a des recommandations, c'est, bien sûr, parce que tous les dossiers ne sont pas réglés. Je comprends qu'on ne peut pas régler ça en un tournemain, mais ça veut dire qu'il y a beaucoup de boulot tant pour le gouvernement que pour le Parlement en général, concernant l'avenir de l'agriculture.

Comme M. Lemieux vient de le dire au sujet de mes paroles, tous vos témoignages sont très importants. On apprécie beaucoup que vous vous soyez déplacés pour nous en faire part.

Tant vous, madame Simmons, que vous, monsieur Norton, vous nous avez parlé de l'importance de l'achat local. On sait que les consommateurs souhaitent acheter localement, mais il ne faut pas qu'il y ait des entraves ou une impossibilité physique de le faire. Les consommateurs qui se trouvent devant des produits qu'ils voudraient bien acheter veulent savoir si ces produits proviennent de chez eux. Cependant, on s'aperçoit qu'à un certain moment, les règles émises par le gouvernement font en sorte qu'on ne sait plus si on achète des produits de chez nous ou non.

J'en viens à ma question sur l'étiquetage des produits du Canada. J'aimerais savoir si, parmi vos membres, certains ont connu des problèmes depuis que la règle a été changée.

On sait qu'avant, la règle était inacceptable aussi, puisque c'était le coût total d'un produit qui permettait qu'on le désigne « Produit du Canada » ou non, et on avait mis la barre très basse, à 51 p. 100 seulement. Ce faisant, il y avait des aberrations, comme dans le cas où le bocal, le liquide, le couvercle et la main-d'oeuvre venaient du Canada, et le cornichon, lui, de l'Inde, on pouvait quand même écrire « Produit du Canada ».

La règle a donc été changée, ce qu'il fallait faire. Cependant, notre comité s'est penché sur la question, et le consensus a été d'adopter la règle de 85 p. 100 de produit canadien. Ainsi, si on ajoute du sucre ou certains ingrédients aux produits de chez nous, on ne pénalise personne pas en interdisant d'apposer l'étiquette « Produit du Canada ».

En ce qui concerne la règle de 98 p. 100 instaurée chez nous, en tout cas au Québec, on m'a rapporté énormément de problèmes économiques: des compagnies sont obligées de changer l'emballage, l'étiquetage, et les consommateurs ne s'y retrouvent plus parce qu'on ne peut plus écrire « Produit du Canada », alors que c'est un produit du Canada à 87 p. 100 ou 90 p. 100. On n'atteint pas le chiffre de

98 p. 00, parce que dès qu'on ajoute un petit quelque chose, on a des problèmes.

J'aimerais donc savoir si, dans vos secteurs respectifs, vous avez connu ce type de problème et ce que vous en pensez.

• (1615)

[Traduction]

**M. Greg Norton:** Il n'y a pas de transformation dans notre industrie, tout est frais. Je pense que beaucoup de ces problèmes surviennent au moment de la transformation.

Mais nous avons tout de même un problème. Cette année, nous avons remarqué que certains acheteurs canadiens importent des cerises américaines, les réemballent dans des boîtes canadiennes et les mettent sur le marché. Ce n'est pas un gros problème. En ce qui concerne l'étiquetage, nous pensons que les magasins canadiens sont plus susceptibles de prendre des cerises américaines fraîches et de placer une affiche indiquant qu'elles sont canadiennes alors qu'elles sont américaines en réalité. C'est un problème que nous avons remarqué. Mais en ce qui concerne le contenu et tout le reste, ce n'est pas un gros problème pour nous parce que tout est frais. Il n'y a pas de transformation de notre produit. Sans transformation, le risque ou la responsabilité n'est pas aussi important que dans les exemples que vous avez donnés.

Nous avons signalé à l'ACIA certains de ces cas de substitution de boîtes. L'ACIA est un organisme réglementaire sans pouvoir de mise en application des règles — il n'en a pas la volonté, la connaissance, les capacités, ni même le désir. J'ai été mêlé à certains cas où des fruits américains ont été présentés de manière erronée comme étant canadiens, d'où mes précédents commentaires sur le fait de tout simplement faire le travail qui doit être fait. Embauche des gens, envoyez-les sur le terrain, appliquez les lois canadiennes, et nous serons heureux.

Merci.

[Français]

**M. André Bellavance:** Madame Simmons, c'est sûr que les pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard sont à 100 p. 100 canadiennes. Par contre, il y a un processus de transformation, et vos producteurs font affaire avec des transformateurs.

[Traduction]

**Mme Brenda Simmons:** On ne m'a pas informée de problèmes à ce chapitre. En général, les pommes de terre sont considérées comme ayant un fort pourcentage de contenu canadien, et les huiles de canola, les huiles qui sont utilisées — sont également canadiennes, de sorte que je ne suis pas au courant du fait que cela pose problème.

Comme Greg l'a dit, il y a certainement un problème d'étiquetage erroné dans les magasins. Dans les cas des pommes de terre en gros, parfois, il est indiqué « Produit du Canada », quand vous savez que le sac contient des pommes de terre américaines. C'est la même chose même pour les produits emballés, où l'affiche du détaillant indique « Pommes de terre canadiennes », mais, sur le sac, il est inscrit « Produit des États-Unis ».

Alors, de toute évidence, nous n'avons pas les règles sur l'étiquetage du pays d'origine des États-Unis. Et, sans trop passer du coq à l'âne, cela nous pose également problème pour vendre nos produits aux États-Unis. Je sais que c'est un gros problème pour les gens du bétail, et nous avons eu des acheteurs qui ont laissé tomber les pommes de terre canadiennes en raison de la distinction qu'il faut établir et des produits qu'il leur faut conserver là-bas aussi.

Alors non, désolée, parce que le pourcentage de contenu canadien des frites et des autres produits est si élevé, nous n'avons pas de problème, mais je sais certainement que cela pose problème pour d'autres producteurs de cultures horticoles que nous rencontrons dans les réunions partout au pays.

[Français]

**M. André Bellavance:** Vous soulevez un problème quand même fort important c'est-à-dire qu'encore aujourd'hui, en 2009, on se retrouve avec des gens qui malhonnêtement — faut-il le dire — induisent le consommateur en erreur et, évidemment, créent une concurrence déloyale à l'endroit de nos producteurs en faisant l'importation de produits qui viennent d'ailleurs.

Si les règles permettent d'importer le produit et qu'il est écrit qu'il provient des États-Unis, cela ne me pose aucun problème. Le consommateur fera son choix. Cependant, vous me dites qu'encore aujourd'hui, il est possible de faire croire qu'un produit a été fabriqué au Canada alors qu'en réalité, il vient des États-Unis. Les règles aux frontières sont encore transgressées. Comment expliquez-vous cela et quelles solutions proposez-vous?

Monsieur Norton, je sais que vous avez essayé de changer la situation. Vous avez dit ne pas connaître toutes les règles de l'ALENA, etc., mais quelles recommandations pensez-vous qu'on pourrait soumettre à cet égard?

• (1620)

[Traduction]

**M. Greg Norton:** Monsieur le président, je m'adresse au député par votre entremise, nous ne sommes pas des spécialistes juridiques qui comprennent les ententes commerciales et les règles techniques. Je suppose que j'exhorterais votre comité sur l'agriculture canadienne à se rendre au fond des choses. En tant qu'industriel... l'autre député a demandé que nous nous penchions sur cette question pour vous. Nous pouvons le faire, dans une certaine mesure. Nous pouvons commencer à étudier la question, mais en ce qui concerne les véritables enjeux, le contexte juridique et tout le reste, je pense que le gouvernement doit s'attaquer au problème et en réunir tous les éléments pour nous. Ce serait l'une des recommandations. Il vous faut mettre au point cette compréhension de l'enjeu à l'échelle de votre comité.

Les gens de l'ACIA, les personnes à qui j'ai signalé des infractions, ne sont pas certains de ce que signifie réellement la règle. Les fonctionnaires ont dû mal à la comprendre. Elle suscite beaucoup de confusion, alors peut-être que l'une des recommandations serait d'analyser toutes les règles et d'en simplifier le sens, pour que les producteurs, les grossistes, les consommateurs et, surtout, le personnel responsable d'appliquer les lois et les règles puissent comprendre leur travail; à notre avis, il semble y avoir une réelle incompréhension, beaucoup de confusion au sujet de la règle.

**Le président:** Merci. Votre temps est écoulé, mais à titre de suivi, j'aimerais d'abord faire un commentaire relatif à votre intervention, monsieur Norton. L'étiquetage produit du Canada m'apparaît très clair. On peut se demander si la règle n'est pas trop stricte ou quoi, mais ce n'est pas pertinent. La règle est claire.

Madame Simmons, en ce qui concerne vos commentaires, je n'ai qu'une question. Vous avez dit que vous connaissez des cas où des pommes de terre américaines sont étiquetées « Produit du Canada ». C'est illégal. Je vous pose les questions suivantes: quand vous ou votre organisation êtes informés d'une telle situation — et je suis certain que vous avez des éléments de preuve —, le signalez vous aux autorités compétentes et, le cas échéant, quelle a été la réaction?

**Mme Brenda Simmons:** Je suis contente que vous me posiez cette question, parce que je veux apporter une précision. Je ne veux pas dire qu'il y a de l'étiquetage erroné sur l'emballage. Je voulais dire que, quand vous allez dans les magasins et qu'une affiche au-dessus de l'étalage indique le prix, cette affiche pourrait indiquer « Produit du Canada, 2,99 \$ le sac ». Je pense que, dans bien des cas, c'est involontaire. Je pense que ce sont les jeunes qui travaillent dans les allées des produits maraîchers, qui posent les affiches et qui ne réalisent peut-être pas à quel point c'est important pour d'autres personnes.

**Le président:** Ah bon, alors ce n'est pas sur le produit lui-même.

**Mme Brenda Simmons:** Dans le cas qui m'occupe, ce n'est pas de l'étiquetage erroné au sens juridique du terme.

**Le président:** D'accord, mais c'est une bonne remarque, et je pense qu'il nous faut le rappeler à l'industrie alimentaire, aux épiciers et à tout un chacun.

Je dirais seulement à notre analyste que j'espère que cela est fondé, parce que c'est une bonne remarque. Ce n'est sans doute pas fait de manière délibérée, mais qui sait? Ce n'est pas correct.

Monsieur Allen, vous avez sept minutes.

**M. Greg Norton:** Monsieur le président, est-ce que je peux réagir, très vite?

**Le président:** Si votre réponse est très, très brève.

**M. Greg Norton:** J'ai moi-même fait l'expérience de cette situation. J'ai signalé la vente, dans un marché de Calgary, d'une cargaison illégale de nectarines de Californie, annoncées comme étant canadiennes.

**Le président:** Est-ce que cela a eu lieu après l'adoption de la nouvelle règle?

**M. Greg Norton:** C'était il y a un an, à l'été 2008.

Peu importe, je leur ai remis l'affaire, avec des photographies, des noms, des dates de livraison et des moments de cueillette. L'ACIA a fait un tel cafouillage, a fait preuve d'un tel manque de professionnalisme, monsieur le président, que je ne le ferai plus jamais. Je ne perdrai tout simplement plus mon temps à faire ça. J'y ai consacré des jours et des jours, et l'Agence n'a même pas fait le suivi pendant la saison de croissance actuelle, ce qu'elle avait promis de faire. C'était une honte totale pour nous tous en tant que Canadiens.

**Le président:** À titre personnel, je serais intéressé que vous envoyiez ça à mon bureau, et vous devriez faire la même chose avec votre député. Mais je voulais m'assurer que cela s'était déroulé après l'adoption de la nouvelle règle plutôt qu'avant, parce que c'est un facteur important.

Monsieur Allen, vous avez la parole pendant sept minutes. Nous vous écoutons.

**M. Malcolm Allen (Welland, NPD):** Merci, monsieur le président, et merci à vous tous d'être ici.

C'est fascinant de voir les histoires des fermes de ce pays se tisser en une même trame, plus particulièrement les fermes familiales, qui ne semblent pas se porter bien, si je peux m'exprimer ainsi.

Madame Simmons, je comprends ce que vous dites quand vous parlez des pommes de terre de l'Î.-P.-É. en Ontario.

Je sais également, monsieur Norton, ce qui est arrivé aux producteurs de cerises du sud de l'Ontario dans la péninsule du Niagara, d'où je viens. Ils s'en débarrassent, ils ne les gardent pas. Ils ne vont même pas se donner la peine de rester dans le domaine. Il y a d'importants producteurs qui ont cultivé des cerises depuis aussi longtemps que je peux me le rappeler, même à l'époque où j'étais un enfant qui grandissait dans ce coin de pays. Ils ont tous fait faillite, tout comme les cultivateurs de pêches à noyau adhérent, qui ont perdu CanGro.

Il n'y a pas longtemps, j'étais dans une épicerie, il y a sans doute quelques semaines — je n'y vais pas très souvent, mais je me trouvais là à ce moment-là — il y avait une boîte de conserve de pêches. L'étiquette indiquait « Produit de CanGro », le producteur de St. David qui avait l'habitude d'acheter ces pêches. Les pêches se trouvaient dans un contenant exactement pareil à celui que le directeur m'avait montré comme étant l'une de leurs pièces de résistance. « Voici notre nouvel outil de mise en marché », m'avait-il dit. Et pourtant, si vous regardez à l'arrière de la boîte de conserve, c'est écrit « Produit de la Chine ». Pour l'essentiel, chaque cultivateur de pêches à noyau adhérent de la péninsule du Niagara a fait faillite.

Quand vous parlez des fermes familiales et des producteurs de cerises en Colombie-Britannique, et quand Mme Simmons parle des fermes familiales qui cultivent des pommes de terre à l'Î.-P.-É., et que nous parlons d'acheter des produits locaux, les gens près de qui j'habite, quand ils pensent à acheter des produits locaux, ce qui leur vient en tête, c'est d'acheter des produits locaux en saison, au sens d'acheter des tomates qui sont cultivées dans la péninsule, là où ils se trouvent; ou d'acheter des fruits ou des légumes qui sont cultivés dans la péninsule, là où ils se trouvent. Ils achètent des produits locaux. Ce à quoi ils pensent, c'est le petit kiosque de marché et le moment de l'année. Ce n'est qu'ensuite que le fait d'acheter des produits locaux devient le fait d'acheter des produits canadiens.

En tout cas, dans mon coin, les gens disent qu'ils ne veulent pas acheter des fruits et légumes de l'Î.-P.-É. ou de la Colombie-Britannique. Ce qu'ils disent, c'est qu'ils veulent acheter tout d'abord d'un producteur local, qui pourrait être situé au bout de la rue. Dans certains cas, c'est la réalité. Comme certains d'entre vous le savez probablement déjà, dans notre coin, on n'a pas à conduire très loin.

Partant de ce point de vue, monsieur Norton, est-ce en ce moment que l'industrie de la cerise en Colombie-Britannique atteint un stade critique? D'après ce que j'ai vu, dans la péninsule, ils ont tout simplement dit tant pis, laissons tomber. Ils ont tout simplement arraché leurs cerisiers. Je les ai regardés arracher un acre après l'autre de cerisiers.

• (1625)

**M. Greg Norton:** À mon avis, monsieur le président, il y a probablement trois principales raisons qui expliquent cette situation. Il y a la situation économique, bien entendu. Il y a eu l'augmentation phénoménale de la production de cerises dans le nord-ouest du Pacifique des États-Unis et en Europe de l'Est. L'Europe a été un marché d'exportation très lucratif pour notre industrie; cette partie de l'industrie liée à l'exportation a connu une réelle croissance. En agriculture, si quelqu'un fait de l'argent, tous les autres plantent la même chose à l'excès. C'est la réalité.

C'était la conjoncture idéale, parce qu'ils ont commencé à planter il y a huit ou sept ans dans le nord-ouest du Pacifique, et il y a eu de graves gels au cours des deux derniers hivers. Fondamentalement, ce qui est arrivé, c'est que ces arbres sont restés dans le sol et ont continué à croître; leur capacité à porter davantage de fruits a augmenté. Cependant, ils n'ont pas porté de fruits en raison du gel de l'hiver et du printemps. De sorte que, tout à coup, nous avons été frappés par toute cette superficie de cultures supplémentaires, une énorme récolte, par opposition à des récoltes qui arrivaient progressivement sur le marché, ce qui permettait aux gens de s'y préparer. C'est ce que nous avons vu.

Ensuite, bien entendu, l'appréciation du dollar a eu d'énormes répercussions sur nous. Quand j'ai commencé à exporter des cerises, tout mon bénéfice était attribuable au taux de change de 35 p. 100 dont je bénéficiais. Nous faisons tout juste nos frais en valeur réelle du dollar, et ma femme et moi-même vivions sur la prime de 35 p. 100 que nous offrait le taux de change. C'était merveilleux de déposer un chèque de 50 000 \$ à la banque et de rentrer à la maison avec 70 000 \$ ou 80 000 \$ en poche. C'était comme une immense fête, et ça en était certainement une. Alors c'était l'un des facteurs.

L'autre facteur dont je pense que nous aimerions profiter grâce à la tendance actuelle vers la sécurité alimentaire et l'achat de produits locaux, c'est d'obtenir un peu du prix supérieur que nous pensons que les Canadiens sont prêts à payer pour des fruits cultivés au Canada.

La combinaison de tous ces facteurs fait en sorte que nous souhaitons vivement préserver cette culture, et même la voir prendre de l'expansion au Canada. Voilà qui explique la séquence des événements: tout est lié à la tendance à acheter des produits locaux, et à l'intérêt à l'égard des crédits de carbone et des changements climatiques. Si nous pouvons vendre plus près de chez nous et faire de l'argent de cette manière, nous pensons que c'est la voie à emprunter sur le plan de la mise en marché.

**M. Malcolm Allen:** Je vous félicite, ainsi que vos collègues cultivateurs de la Colombie-Britannique, parce que je sais comment les gens par chez nous se sont débrouillés là où ils ont été confrontés... C'est sûr que, dans la péninsule, la récolte des cerises se fait plutôt tôt que tard. Les cultivateurs n'ont pas tellement le choix, en raison du climat dans la péninsule. Ils n'avaient donc pas la capacité de faire des récoltes tardives, et peut-être que si ça avait été le cas, cela nous aurait permis de conserver une partie de nos cultures.

Je sais que vous avez mentionné différentes choses que vous pensez que nous tous au gouvernement — et j'utilise l'expression « gouvernement » au sens large, au sens de chacun d'entre nous — devrions faire. Je le dis avec beaucoup de respect pour mes collègues de l'autre côté, qui forment le gouvernement, mais c'est le terme que vous avez mentionné. Vous avez expliqué un certain nombre de choses que, à votre avis, nous devrions faire pour veiller à ce que les fermes familiales de notre pays, peu importe les cultures ou les élevages auxquels elles s'adonnent, puissent réussir à survivre avec notre aide. Je me demandais si vous en aviez oublié ou si vous aimeriez ajouter quelque chose à cette liste, n'hésitez pas, monsieur.

• (1630)

**M. Greg Norton:** Je vous remercie de cette merveilleuse entrée en la matière. Je croyais avoir parlé trop vite, mais je vois que non.

Je vous remercie, et, monsieur le président, si vous le permettez, il y a certainement d'autres choses que nous pourrions faire. J'ai effectivement brièvement mentionné que le gouvernement canadien a l'occasion de faire un peu d'annonce et de promotion des produits de fermes canadiennes — pas seulement les cerises. Je pense que ce serait merveilleux.

Il nous faut également de l'aide pour développer les marchés étrangers. Le monde offre encore quelques possibilités de nouveaux marchés: la Chine, le Japon, le Brésil. Nous travaillons déjà avec Stockwell Day. Nous l'avons rencontré pour discuter de la possibilité d'accéder au marché chinois. Mais, vous savez, tout membre du gouvernement peut saisir les occasions qui se présentent pour inclure les produits canadiens dès les premières étapes des autres ententes commerciales qui se déroulent — assurément, nous aimerions que les cerises soient en haut de la liste —, et ce genre de choses.

De plus, récemment en Colombie-Britannique, on cherche à obtenir une taxe de vente harmonisée. Nous travaillons là-dessus depuis toujours, et nous sommes convaincus qu'il s'agit de quelque chose de vraiment positif et que, au bout du compte, les cultivateurs vont en profiter.

Il y a également d'autres choses comme la planification de fermes agroenvironnementales, en vertu du cadre stratégique Cultivons l'avenir. C'est un excellent, excellent programme de premier échelon pour pénétrer dans les programmes de santé alimentaire et d'intendance environnementale, qui nous offre l'occasion de dire à nos consommateurs canadiens que notre croissance s'accompagne d'une prise de conscience et que nous sommes sensibilisés aux répercussions sur l'environnement.

Je suppose que c'est tout. Je vous remercie de m'avoir offert l'occasion de le dire, monsieur.

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

Monsieur Storseth, pour sept minutes, s'il vous plaît.

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

Je vous informe d'entrée de jeu que je vais partager une partie de mon temps avec M. Richards.

J'aimerais remercier les témoins de s'être déplacés aujourd'hui. Ils nous ont présenté des exposés captivants. Je pense qu'il est très important que des gens comme vous, de différentes régions, viennent et nous parlent de certains de ces problèmes.

Madame Simmons, j'ai trouvé votre exposé particulièrement intéressant. Vous dites que vous avez reçu plus de 11 pouces de pluie depuis quand?

**Mme Brenda Simmons:** Pendant le mois d'octobre.

**M. Brian Storseth:** En octobre seulement. Wow, les champs de pommes de terre doivent être tout simplement...

**Mme Brenda Simmons:** C'est vraiment mauvais. L'année passée a été mauvaise aussi, et à ce moment-là, nous nous sommes dit, bon, c'est passé; mais, cette année, ça a commencé en octobre et ça n'a tout simplement pas vraiment cessé. Habituellement, les gars doivent avoir terminé avant le 31 octobre, quand les vrais gels commencent, et ils sont tout simplement... Chaque fois que ça sèche, il pleut deux jours plus tard et vous en avez encore pour deux jours.

**M. Brian Storseth:** Et le gel, ça se passe comment?

**Mme Brenda Simmons:** Nous avons eu un gros gel, et, la nuit dernière, je pense qu'il y en a eu un autre. Ils peuvent en prendre un peu, mais c'est une préoccupation.

**M. Brian Storseth:** Le temps presse.

Merci de vos exposés. Je siège au comité depuis environ deux ans, et c'est la première fois que j'entends parler de ces problèmes des pommes de terre de l'Î.-P.-É.; et je n'en entends certainement pas parler à la Chambre, de sorte qu'il est bien que vous soyez ici pour nous en parler.

Vous avez parlé de...

**L'hon. Wayne Easter:** Un rappel au Règlement, monsieur le président. Je conseillerais au membre de consulter le compte rendu de la Chambre. Je connais la chanson. Plusieurs allocutions ont mentionné le problème des pommes de terre. N'essayez pas de me la jouer, celle-là.

**M. Brian Storseth:** Eh bien, monsieur le président, puis-je réagir à ce rappel au Règlement? En fait, depuis l'été, le parti libéral du Canada a posé plus de 160 questions à ce sujet. Le député de Malpeque n'a posé que deux questions sur l'agriculture, et toutes deux portaient sur des enjeux propres à l'ouest du Canada. Aucune d'entre elles n'abordait la question des pommes de terre.

**Une voix:** C'est une honte.

**M. Brian Storseth:** Laissons tomber; j'aimerais mieux parler aux témoins qui représentent véritablement la région.

**Le président:** Parlons aux témoins.

**M. Brian Storseth:** Désolé.

L'une des autres choses que vous avez mentionnées était la question de l'achat de produits locaux; et, bien entendu, la question de l'étiquette « Produit du Canada » vient tout de suite à l'esprit quand il s'agit d'acheter des produits locaux. J'aimerais savoir ce que vous pensez du règlement sur l'étiquette « Produit du Canada » et sur les changements qui ont été apportés.

J'aimerais également en savoir un peu plus sur certains... Je vais être honnête avec vous et vous dire que le ministre Shea a été la première personne à me signaler le fait que l'Î.-P.-É. se trouve manifestement dans une situation différente que de celle d'autres endroits, particulièrement en Ontario, quand il s'agit d'acheter des produits locaux. Je le rappelle, parce que vous avez naturellement tendance à exporter et vous voulez avoir accès à certains de ces marchés.

Pourriez-vous donner un peu plus de détails sur ces questions, et j'aurai ensuite d'autres questions pour vous.

**Mme Brenda Simmons:** Merci beaucoup.

À ma connaissance, les changements apportés à l'étiquetage « Produit du Canada » n'ont pas vraiment eu d'incidence sur nous. Comme je le disais, du côté des produits frais, tous sont étiquetés « Produit du Canada » de toute manière; du côté des produits transformés, comme il ne s'agit que de pommes de terre et d'huiles végétales, et qu'elles sont toutes canadiennes, c'est la même chose. Alors, je ne crois pas qu'il y ait quoi que ce soit de ce côté.

• (1635)

**M. Brian Storseth:** C'était donc un élément positif, n'est-ce pas?

Je pose la question, parce que le changement apporté a été de prendre l'ancienne étiquette « Produit du Canada », qui était appropriée du moment qu'au moins 50 p. 100 du produit était fabriqué ici, et d'en faire une sorte d'étalon-or. Selon vous, les pommes de terre de l'Î.-P.-É. profitent-elles de la présence de cet étalon-or? Cela vous donne-t-il un avantage quand vous vendez dans des marchés canadiens et dans d'autres marchés?

**Mme Brenda Simmons:** Il faudrait vraiment que je fasse un peu plus de recherches à ce sujet, parce que je m'occupe surtout de produits frais. Nous avons effectivement des transformateurs et ce genre de choses, mais ils font leur propre mise en marché. Nous contribuons à la mise en marché des produits frais, mais je ne sais pas vraiment ce qu'ils font et comment ils arrivent à tirer parti du nouvel étiquetage.

**M. Brian Storseth:** Dites-moi juste ce que vous en pensez, selon votre expérience.

**Mme Brenda Simmons:** Cela ne pourrait pas nous causer du tort. Je sais qu'il y a certains produits, comme « Europe's Best », qui contiennent des pommes de terre européennes. Je ne sais pas comment ces entreprises se débrouillent dans cette situation, mais c'est une très petite part de marché. En ce qui concerne les pommes de terre, c'est vraiment avec les produits canadiens et américains que nous devons composer.

Cela devrait certainement aider. Je participe depuis des années aux réunions du Conseil canadien de l'horticulture et je sais que c'est un grave problème pour d'autres cultures horticoles.

**M. Brian Storseth:** Excellent, merci de votre réponse.

Monsieur Norton, comme le disait M. Easter, vous avez abordé des enjeux bien réels qu'il nous faut manifestement régler. Pourriez-vous déposer auprès du comité certains des renseignements dont vous avez parlé, pour que nous puissions le voir de nos propres yeux et constater à quel point ces problèmes sont omniprésents sur le terrain?

**M. Greg Norton:** Oui, monsieur le président, je serais très heureux de vous fournir ces renseignements. Cela prendra un certain temps.

L'échéancier est-il serré?

**M. Brian Storseth:** Donnez-les nous le plus rapidement possible, mais, évidemment, vous devez vous occuper d'autres choses également.

**M. Greg Norton:** Mais, ce n'est pas si important, des histoires et des incidents, il y en a plein.

**M. Brian Storseth:** Je serais très intéressé à les voir.

**M. Greg Norton:** D'accord, nous nous ferons un plaisir de vous les fournir.

**M. Brian Storseth:** Comme nous rédigerons un rapport que nous soumettrons au ministre et à la Chambre à ce sujet, ce serait bien que nous puissions inclure certains renseignements pertinents.

**M. Greg Norton:** C'est juste. Merci.

**M. Brian Storseth:** Je donne le reste de mon temps de parole à M. Richards.

**M. Blake Richards (Wild Rose, PCC):** De combien de temps est-ce que je dispose?

**Le président:** Vous avez un peu plus de deux minutes, monsieur Richards.

**M. Blake Richards:** D'accord, je vais devoir faire vite.

Tout d'abord, merci à tous d'être ici aujourd'hui.

Je suppose que je vais commencer avec M. Norton. Cet été, j'ai eu l'occasion de passer un bout de temps dans votre coin de pays, dans l'Okanagan. Mon fils participait à un camp de hockey là-bas, et j'ai eu l'occasion d'y manger tant de cerises, que j'adore, que j'ai cru que j'allais me transformer en cerise. J'ai vraiment adoré ça. Et certains des autres fruits, comme les pêches, etc., étaient incroyablement délicieux.

Quand vous avez parlé du dumping qui a lieu sur le marché, vos propos étaient axés précisément sur les cerises. Je me demandais seulement si vous constatiez la même chose avec les autres fruits également.

C'est le cas, n'est-ce pas? Ça se passe comme ça sur toute la ligne avec tous les...?

**M. Greg Norton:** Oui, c'est comme ça sur toute la ligne. Les Américains inondent notre marché, surtout avec les fruits à chair tendre. En ce qui concerne les pommes, je ne suis pas tellement au courant, parce que je ne cultive pas de pommes.

Mais, si vous vous souvenez de l'an dernier, pendant les Jeux olympiques à Beijing, nous pouvions voir Galen Weston à la télévision qui nous disait à quel point il soutient les cultivateurs canadiens. C'était génial. En tant que Canadien, j'étais très fier. L'un des types, le cultivateur de cerises, est un de mes très bons amis. J'étais enchanté. Mais trois semaines plus tard, j'ai jeté 3 000 livres de mes belles grosses prunes noires au compost parce que Galen et tous les autres — tous les grossistes — avaient acheté le reste d'une transaction de prunes californiennes. Ils en ont fait le dumping au Canada, alors j'ai jeté les miennes au compost, et celles que j'ai réussi à vendre, je les ai vendues à un peu plus du tiers du prix que j'avais obtenu l'année précédente.

Alors, oui, ça se passe comme ça sur toute la ligne. C'est l'une de leur stratégie de mise en marché. Ce que je veux dire, c'est nous sommes vraiment une proie facile, pas vrai? Ils peuvent vendre à peu près ce qu'ils veulent au Canada. Nous ne contestons rien, de sorte que nous sommes un endroit formidable pour se débarrasser des restes d'une transaction.

**M. Blake Richards:** D'accord.

Je me doutais qu'il en était probablement de même pour tous les fruits, mais je souhaitais en être certain.

• (1640)

**M. Greg Norton:** Oui, c'est le cas.

**M. Blake Richards:** Puisqu'il me reste un peu de temps, je poserais une autre question. Vous êtes tous les trois invités à y répondre.

Je vais commencer par vous, monsieur Norton, parce que vous avez mentionné que vous étiez la troisième génération sur la ferme et qu'il allait y en avoir une quatrième et, espérons-le, même une cinquième. Le dernier de la lignée est né il n'y a pas très longtemps.

**M. Greg Norton:** Elle est déjà très active.

**M. Blake Richards:** Je descends moi-même d'une longue lignée d'agriculteurs. Visiblement, ce n'est pas le métier que j'exerce en ce moment, mais je suis certainement très préoccupé par cet aspect; je souhaite que les fermes familiales perdurent.

Alors, je vais simplement vous poser la question suivante — et, madame Simmons, vous souhaiterez peut-être y répondre également —: croyez-vous que les fermes familiales dans votre secteur particulier ont un avenir? Le cas échéant, qu'est-ce qui contribuerait le plus à assurer leur avenir? La mise en place de mesures comme l'accès à de nouveaux marchés? La réduction du fardeau réglementaire? Une plus grande liberté dans le choix des méthodes de commercialisation? Mme Simmons a mentionné cet aspect en particulier, et je sais que j'ai abordé cette question à maintes reprises, par exemple en ce qui concerne la Commission canadienne du blé. Et peut-être que la possibilité d'offrir davantage de produits à valeur ajoutée est une autre solution.

Ce ne sont que quelques suggestions. Je suis simplement curieux de savoir si vous croyez que les fermes familiales ont un avenir et que la solution réside dans l'une de ces suggestions?

**M. Greg Norton:** Je tiens d'abord à souligner, monsieur le président, si vous le permettez, qu'il s'agit d'une discussion très pertinente, car mon épouse et moi-même avons beaucoup discuté de cette question ces derniers temps.

Nous avons un fils de 30 ans qui travaille dans un champ de pétrole dans le nord de la Colombie-Britannique. Il fait plus d'argent que nous tous réunis dans cette salle, si nous faisons le total, et il est très difficile pour moi de discuter avec mon fils.

Je suis maintenant âgé de 57 ans, et nous avons besoin de réorganiser notre entreprise. Nous travaillons à mettre sur pied une production de cerises séchées. Nous devons changer certaines variétés de cerises et tenter de trouver de nouveaux marchés, vu la situation dont nous avons parlé. Nous sommes donc à une étape de réorganisation.

Les fondations sont là. Mon grand-père a fondé l'entreprise en 1921. Actuellement, nous devons passer le flambeau à la prochaine génération, et j'ai besoin de la participation de mon fils. C'est une situation très difficile pour moi.

J'aimerais vous donner une très bonne réponse, mais, à ce moment-ci, je dois concurrencer des entreprises qui offrent des salaires très élevés dans le nord et je n'arrive tout simplement pas à faire revenir mon fils sur la ferme. Je n'ai rien à lui offrir, à l'exception d'une montagne de travail et de maigres recettes. C'est très difficile.

**Le président:** Monsieur Valeriote, vous disposez de cinq minutes.

**M. Francis Valeriote (Guelph, Lib.):** Monsieur le président, j'espère que vous ferez preuve de générosité pour ce qui est du temps que vous accorderez à M. Smardon, car...

**Le président:** Monsieur Valeriote, je tiendrai compte du temps écoulé.

Il n'a pris que quelques secondes de plus que M. Easter.

**M. Francis Valeriote:** D'accord. Je vous remercie, monsieur le président.

Pour répondre à l'une des questions de M. Richards, je crois que l'une des solutions à la crise que traversent actuellement les exploitations agricoles familiales réside en grande partie dans l'argument plutôt convaincant qu'a fourni M. Smardon dans son exposé. Cet argument m'a beaucoup impressionné.

Monsieur Smardon, à ce chapitre, je parle depuis un certain temps de la possibilité de miser sur tous ces travaux de recherche extraordinaires pour créer des emplois. Si nous pouvons nous faire à cette idée, dans l'avenir, les agriculteurs approvisionneront non seulement les villes, mais également les industries.

J'ai vu qu'on pouvait produire des tableaux de bord à partir de matières plastiques, et, d'ailleurs, on fabrique des sièges — je crois que vous l'avez dit — en utilisant des fèves de soya.

Permettez-moi de vous poser trois questions.

D'abord, vous avez fait mention de l'évaluation nationale de la commercialisation qui a été produite pour le compte d'Agriculture et Agroalimentaire Canada. Où en sommes-nous rendus relativement à ce rapport? A-t-il été reçu par Agriculture et Agroalimentaire Canada, et propose-t-il des mesures ou contient-il des recommandations?

Deuxièmement, pourriez-vous nous en dire un peu plus concernant votre déclaration selon laquelle les sociétés de capital-risque et les investisseurs s'intéressent très peu à l'industrie? Y a-t-il des préoccupations au-delà de celles liées au financement, et ces préoccupations sont-elles particulièrement problématiques dans le domaine de l'agriculture et de l'agroalimentaire?

Vous avez mentionné deux solutions. La première se rapporte à un mécanisme de financement, et la deuxième, celle qui m'intéresse plus particulièrement, est le programme d'expansion de la commercialisation. Auriez-vous d'autres exemples à nous donner, et qu'entendez-vous exactement par cela?

**M. Dave Smardon:** Monsieur le président, je souhaiterais remercier le membre de ses questions.

Le rapport national a été soumis à Agriculture Canada à la fin de janvier ou au début de février 2009. J'ignore si ce rapport a eu une incidence directe sur les politiques; de toute façon, si cela avait été le cas, on ne m'en aurait pas informé. J'espère qu'il donnera lieu à la création de nouveaux programmes et d'autres initiatives, mais je n'en suis pas certain. Le ministère l'a reçu il y a environ neuf mois.

En ce qui a trait au manque problématique de capital-risque, la perception est pratiquement tout ce qui compte dans notre monde. L'un des problèmes concernant les investisseurs, c'est que, dans un premier temps, ils ne connaissent pas l'industrie de l'agriculture et de l'agroalimentaire, de sorte qu'il faut faire de la sensibilisation. Ensuite, sauf le respect que je leur dois, les agriculteurs et les producteurs projettent une image négative lorsqu'ils font le tour de Queen's Park dans leur véhicule. Les investisseurs qui achètent le *Globe and Mail* et qui voient cette image en première page se demandent pourquoi ils investiraient dans une industrie déficitaire. Encore une fois, ils ne comprennent pas la dynamique de l'industrie et ne voient pas les débouchés qu'elle offre, mais c'est de cette façon qu'ils perçoivent l'industrie. Nous tentons par tous les moyens de changer cette perception. Troisièmement, les investisseurs investissent dans des secteurs qu'ils connaissent. Si un investisseur investit beaucoup d'argent dans le secteur pétrolier et que cela lui rapporte beaucoup d'argent, il réinvestira dans le secteur pétrolier. Dans les domaines des technologies de pointe ou des sciences médicales, qui ont connu une forte croissance, il y a désormais plein d'entrepreneurs qui jouent à leur tour le rôle d'investisseurs et qui investissent dans des entreprises de ces domaines. L'industrie agricole du Canada ne peut se targuer de compter dans ses rangs des entrepreneurs prospères. L'industrie doit créer un tel réseau et attirer d'autres investisseurs. C'est ce que je veux dire lorsque j'affirme que cet aspect est problématique.

Votre troisième question portait sur le programme d'expansion de la commercialisation.

Il existe diverses organisations dans tout le pays qui s'intéressent occasionnellement à certains aspects de la commercialisation, et le rapport les énumère toutes. Par exemple, certaines d'entre elles invitent des entrepreneurs à des déjeuners. Elles essaieront de présenter des entrepreneurs à d'autres entrepreneurs dans l'espoir que cela mènera à une certaine forme de commercialisation. C'est une approche non interventionniste, et, 90 p. 100 du temps, elle ne donne pas beaucoup de résultats.

Deux ou trois autres modèles — qui sont entre autres utilisés en Israël, en France et dans certaines régions de l'Australie — consistent à guider l'entrepreneur dès le début jusqu'à la commercialisation de son produit pour l'aider à régler les questions liées à la réglementation, à la commercialisation, à la distribution, aux permis ou aux aspects juridiques, car très peu d'entrepreneurs connaissent toute la démarche à suivre. Ils ont besoin de cette aide.

L'établissement d'une norme, d'un ensemble de services de commercialisation dans tout le pays permettrait à une personne vivant à Truro, en Nouvelle-Écosse, ou à Laval, au Québec, d'obtenir le même service qu'on s'attendrait à recevoir au centre-ville de Vancouver, de Calgary, de Saskatoon ou de Toronto. Cela n'est pas le cas aujourd'hui. Actuellement, il existe une expertise dans certaines régions, mais il n'y a aucune expertise ni service dans d'autres régions. Cette situation est désavantageuse, car une grande partie des activités de recherche et de commercialisation doivent être menées dans des régions rurales.

• (1645)

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

Monsieur Shipley, vous avez cinq minutes.

**M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC):** Je vous remercie beaucoup.

Je remercie les témoins de leur présence.

D'abord, je tiens à souligner à M. Norton et à Mme Simmons que je suis très heureux d'entendre des personnes qui travaillent sur le terrain. Je connais un certain nombre de producteurs de pommes de terre dans ma région. Il n'y a pas beaucoup de producteurs de cerises dans ma région, mais il y en a en Ontario.

Madame Simmons, le problème dont vous avez parlé — et sur lequel nous allons nous pencher — découle-t-il de la réglementation fédérale ou provinciale?

**Mme Brenda Simmons:** Vous voulez dire lorsque l'acheteur est également le vendeur?

**M. Bev Shipley:** Vous avez déclaré qu'il y avait un problème relativement à la part de marché et au répertoire des variétés et à d'autres choses semblables, et que, si vous appeliez le conseil en Ontario, ce serait illégal. Est-ce interdit par la réglementation provinciale ou fédérale?

**Mme Brenda Simmons:** La réglementation fédérale. Je crois que le problème résulte de la Loi sur la concurrence.

**M. Bev Shipley:** Je souhaitais seulement vérifier, car je n'étais pas certain.

Monsieur Norton, pouvez-vous approvisionner le marché intérieur?

**M. Greg Norton:** Non, nous ne pouvons pas, pas entièrement, mais nous souhaitons accroître notre part du marché intérieur.

**M. Bev Shipley:** J'aimerais poser une question à M. Smardon.

Si j'ai bien compris, BioEnterprise a été fondée en 2003 et reçoit du financement du gouvernement fédéral et des gouvernements provinciaux. S'agit-il de toutes les provinces?

**M. Dave Smardon:** Non; les fonds ne proviennent que du gouvernement de l'Ontario pour l'instant.

**M. Bev Shipley:** Donc, l'entreprise a été créée en 2003...

En fait, vous avez présenté un exposé très intéressant, et je vous en remercie. Vos propos sont plutôt négatifs, mais votre exposé fait ressortir des aspects qui suscitent l'intérêt du comité.

Quel est le mandat de l'entreprise depuis 2003? Je me demande si vous pouvez nous faire part de certaines de vos réalisations.

**M. Dave Smardon:** Le mandat de notre entreprise — à ce que je sache, depuis le premier jour — est de promouvoir l'innovation dans le domaine agricole et de mettre au point des produits novateurs qui ajouteraient de la valeur à la production agricole. Nous nous intéressons non pas aux produits primaires, mais aux façons de faire économiser de l'argent aux agriculteurs et aux producteurs — en réduisant les coûts de transformation, par exemple — ou d'ajouter de la valeur à leur production.

La valorisation du marc de vin, dont j'ai parlé, est l'une de nos réussites: nous faisons économiser aux vignobles de l'Ontario de 35 000 à 100 000 \$ par année grâce à la vente de leur production de marc de vin, qui est utilisé dans le domaine des ingrédients et des cosmétiques.

• (1650)

**M. Bev Shipley:** Je ne comprends toujours pas l'organisation et la structure de financement de l'entreprise, qui reçoit des fonds du gouvernement fédéral et d'une province. Vous êtes son représentant. Quel est le ratio de financement? Et pourquoi les autres provinces ne vous fournissent-elles pas un soutien financier?

**M. Dave Smardon:** Nous recevons des fonds dans le cadre du programme Cultivons l'avenir, et je crois que le ratio est de 60:40.

**M. Bev Shipley:** Lorsque vous parlez de ce que vous avez fait pour l'industrie du vin, était-ce un ratio de 60:40 pour le Canada et l'Ontario, ce qui ne fait que 60 p. 100 pour les autres provinces?

**M. Dave Smardon:** Vous aimeriez poser cette équation mathématique. Cela ne fonctionne pas comme cela.

**M. Bev Shipley:** Non, j'essaie seulement de comprendre.

**M. Dave Smardon:** À l'origine, le mandat ne visait que l'Ontario. Le mandat a changé. Il a maintenant une portée nationale. Nous discutons avec d'autres provinces: le Manitoba, la Saskatchewan, l'Alberta, la Colombie-Britannique, les provinces maritimes — par l'intermédiaire de l'APECA — et le Québec.

Nous travaillons entre autres à la création de partenariats. Nous avons conclu un partenariat avec le CQVB, au Québec; Ag-West Bio, en Saskatchewan; AVAC, en Alberta; le Composites Innovation Centre, à Winnipeg, etc.

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

Vous avez parlé du programme national d'expansion de la commercialisation. Puis, en faisant allusion aux entrepreneurs dans le pays, vous avez déclaré qu'il ne semblait pas y avoir une expertise entrepreneuriale dans certaines régions pour aider les producteurs à appliquer et à comprendre la réglementation. Par conséquent, êtes-vous en train de laisser entendre que c'est ce en quoi consisterait le programme national d'expansion de la commercialisation, qu'il s'agirait en fait d'une expansion de ce réseau — comme le nom le dit — et qu'il faudrait s'adresser à vous pour toute chose?

**M. Dave Smardon:** Ce ne serait pas nécessairement nous, mais on a besoin d'organisations comme, disons, la nôtre et Ag-West-Bio, qui ont acquis une expertise précise. Ces organisations sont plus compétentes que nous dans certains domaines, et nous sommes plus compétents qu'elles dans d'autres domaines. Toute cette expertise doit être accessible dans l'ensemble du pays pour que les autres puissent faire les choses de la même façon, ce qui n'est actuellement pas le cas.

Nous procéderions en formant des partenariats avec des organisations qui existent déjà. Nous ne voulons pas qu'il se crée d'autres organisations. Les quelques 5 ou 10 organisations qui existent déjà se trouveraient alors dans une meilleure position qu'elles ne le sont aujourd'hui pour offrir des services de commercialisation.

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

Madame Bonsant, la parole est à vous. Vous avez cinq minutes.

[Français]

**Mme France Bonsant (Compton—Stanstead, BQ):** Merci beaucoup.

Monsieur Smardon, j'aimerais que vous puissiez me renseigner au sujet de la phytotechnie et des alicaments. J'aimerais avoir des explications à ce sujet, s'il vous plaît.

Je n'ai aucune idée de ce que c'est.

[Traduction]

**M. Dave Smardon:** L'agrotechnologie, ou agro-tech, correspond à tout produit ou service ou à toute technologie qui provient du domaine agricole, qu'il s'agisse de la science animale, de la science des cultures ou de la gestion des exploitations agricoles. C'est une notion très vaste. Elle peut s'appliquer aux aliments fonctionnels et aux nutraceutiques, qui sont issus de produits agricoles. Elle peut s'appliquer à l'énergie renouvelable, par exemple la production d'éthanol et de butanol à partir de la biomasse. Elle peut englober les bio-huiles et les bio-fibres utilisées dans les tapis et les diluants pour peintures. Il s'agit donc de tout produit ou de toute technologie qui est conçu à partir de produits agricoles.

• (1655)

[Français]

**Mme France Bonsant:** D'accord.

Recevez-vous des subventions du gouvernement pour la recherche et le développement? Je ne m'adresse pas qu'à vous, monsieur Smardon, mais à vous aussi, monsieur Norton. Au Québec, on a beaucoup de petites fermes familiales où se font une deuxième et une troisième transformations.

Savez-vous s'il existe des subventions pour la recherche et le développement en ce qui concerne la culture de la cerise? C'est que vous pouvez faire de la liqueur de cassis — une extraordinaire liqueur — à base de cerise. Tant qu'à jeter les cerises, aussi bien les transformer en boisson.

[Traduction]

**M. Greg Norton:** Vous devez comprendre que je viens de la Colombie-Britannique. Les agriculteurs du Québec bénéficient de la plus importante injection de fonds provinciaux dans l'agriculture comparativement aux agriculteurs des autres provinces; la Colombie-Britannique est la province qui offre le moins de soutien financier aux agriculteurs. En ce qui concerne la mise au point d'innovations par les exploitations agricoles familiales, nous n'avons pas l'habitude de nous occuper de cet aspect. Il revient finalement à l'industrie dans son ensemble d'établir des usines de jus, des usines de transformation et d'autres installations semblables.

Sans l'existence d'une population importante à proximité... Vos agriculteurs ont accès à un marché très proche pour ce qui est des innovations et des nouvelles idées qui sont proposées. Le fait de pouvoir profiter de cet accès au marché facilite les choses. La population de notre région est de loin inférieure à celle dont nous aurions besoin pour utiliser cette approche, de sorte que cela ne fait

pas partie de notre culture. Les petites entreprises agricoles ne s'occupent pas de cet aspect.

Toutefois, mon épouse et moi-même avons commencé à produire des cerises séchées. Nous en avons produit une petite quantité l'an dernier, et un peu plus cette année, mais nous préférons le faire sans l'aide du gouvernement, car les exigences liées aux subventions du gouvernement font perdre beaucoup trop de temps. Nous nous débrouillerons nous-mêmes, et c'est tout.

**M. Dave Smardon:** Nous n'avons pas non plus accès à des fonds de recherche, mais il existe divers programmes dans le pays qui nous permettent d'aiguiller l'agriculteur, le producteur ou l'entrepreneur et de l'aider à obtenir des fonds de recherche.

**Le président:** Il vous reste quelques secondes.

[Français]

**Mme France Bonsant:** Madame Simmons, j'aimerais savoir de quelle façon le marché de la pomme de terre fonctionne. Le produit est-il acheté par un *broker* qui en fait la distribution par la suite, ou alors vendez-vous directement les produits de pommes de terre, congelés ou autrement, par exemple à la chaîne McDonald's, où encore, quelqu'un d'autre le fait-il pour vous?

[Traduction]

**Mme Brenda Simmons:** À l'Île-du-Prince-Édouard, le conseil de la pomme de terre se charge de délivrer des permis aux entreprises qui vendent les pommes de terre de la province. Il délivre un permis à un groupe de négociants qui peut vendre des pommes de terre au Canada, aux États-Unis et à Porto Rico. Il délivre aussi des permis à des entreprises qui exportent des pommes de terre vers d'autres pays. Il ne s'agit que de produits frais, des pommes de terre de semence ou des pommes de terre fraîches qu'on retrouverait dans les supermarchés. Ces entreprises vendent parfois les pommes de terre à des courtiers ou directement à des détaillants. Il y a de plus en plus de détaillants qui optent pour la voie directe.

Du côté des entreprises de transformation, c'est la même chose. Cavendish Farms et McCain approvisionnent directement les restaurants McDonald, Wendy's ou PFK; la vente se fait directement. Mais ces entreprises de transformation vendent également leurs produits à des détaillants et, par l'intermédiaire de courtiers, à des entreprises à l'étranger, dans certains cas.

**Le président:** Merci.

Monsieur Lemieux, vous avez droit à une dernière intervention.

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

Je souhaiterais poser deux ou trois questions à M. Smardon.

D'abord, votre exposé m'a beaucoup intéressé parce qu'il insistait sur l'importance de commercialiser les technologies élaborées en laboratoire. Malheureusement, ces tentatives de commercialisation comportent des risques élevés. D'ailleurs, c'est à ce moment-là que doivent intervenir les entreprises de capital-risque — des entreprises qui sont prêtes à prendre beaucoup de risques —, car, pour 100 produits qui semblent prometteurs, seul un petit nombre obtient un réel succès commercial auprès des consommateurs ou des industries.

D'abord, pourriez-vous faire des commentaires au sujet des risques possibles? Je parlerais ici de risques élevés.

Deuxièmement, pourriez-vous nous dire si vous êtes d'avis que le gouvernement devrait intervenir pendant l'étape de transition, vu l'importance des risques possibles?

La troisième question que je poserai est la suivante: quelles mesures proposeriez-vous pour réduire les risques? Autrement dit, quelles pourraient être les stratégies d'atténuation des risques? Est-il possible de réduire les risques?

● (1700)

**M. Dave Smardon:** Monsieur le président, il ne fait aucun doute que ces types d'investissements sont extrêmement risqués.

Si vous lisez le *Globe and Mail* ou d'autres journaux, vous apprendrez que le modèle de capital-risque n'est plus approprié. On constate actuellement une tendance vers ce qu'on appelle l'investissement à intervention directe, caractérisé par la participation active des investisseurs dans les entreprises. Cela ressemble presque au modèle d'incubation. Donc, l'une des stratégies possibles — et il ne s'agit pas seulement d'une idée que nous proposons, car elle est bel et bien appliquée sur le marché — consiste à adopter un modèle très interventionniste. Le versement de fonds doit s'accompagner de l'intervention de mentors et de conseillers. Peu importe dans quelle entreprise on souhaite investir, on doit être en mesure de mettre à sa disposition les personnes qui l'aideront à concrétiser son projet.

**M. Pierre Lemieux:** Croyez-vous que le gouvernement est bien placé pour faire cela?

**M. Dave Smardon:** Non, je ne le crois pas.

C'est donc une façon possible d'atténuer les risques. Une autre façon d'atténuer les risques — et le gouvernement jouerait ici un rôle de catalyseur — est d'offrir une forme de subvention ou de prêt — il serait préférable d'offrir des prêts — aux entreprises en début de croissance. Il s'agirait de prêts remboursables, de sorte qu'on ne donnerait pas au sens strict des fonds à ces entreprises. On ne ferait que verser en contrepartie une proportion des fonds investis par le secteur privé. L'offre de prêts serait conditionnelle à la participation du secteur privé. Il faudrait que ce soit un programme de financement de contrepartie. Le secteur privé devrait s'engager à assumer une partie de l'investissement.

L'objectif serait non pas d'amener le gouvernement à faire la charité aux entreprises, mais d'inciter le secteur privé à investir dans ce secteur.

Je crois que j'ai répondu à toutes vos questions. Je ne sais pas si j'en ai oublié une.

**M. Pierre Lemieux:** J'aurais peut-être une autre question... Vous avez donné de bons exemples de produits, comme les sièges en mousse, qui sont étonnamment fabriqués à partir de matières agricoles. Si le gouvernement participait à la commercialisation des technologies mises au point en laboratoire, comment pourrait-on faire la différence entre tous les types de produits et comment pourrait-on connaître la teneur en matières agricoles d'un produit quelconque? Sur quels critères pourrait-on s'appuyer pour dire qu'un produit est prometteur en raison de sa teneur élevée en matières agricoles, mais qu'un autre l'est moins parce qu'il contient peu de matières agricoles, voire aucune? Quels seraient les critères à cet égard?

**M. Dave Smardon:** Vous soulevez un excellent point. Actuellement, il n'existe aucun critère nous permettant d'affirmer que, si une huile contient 10 p. 100 de produits agricoles, ça ne vaut pas la peine de la commercialiser, mais que, si elle en contient 11 p. 100, cela en vaut la peine. Je crois qu'on doit examiner chaque possibilité pour déterminer quels avantages elle pourrait offrir aux agriculteurs canadiens et aux entreprises canadiennes et si elle permettrait d'assumer un rôle de premier plan dans un secteur particulier de l'agriculture.

Si vos clients proviennent de l'industrie automobile, une huile composée de 10 p. 100 de produits agricoles pourrait convenir. Mais si vos clients produisent des tapis ou d'autres choses, cette même huile pourrait ne pas convenir du tout. Cela varie selon le type de produit final.

**M. Pierre Lemieux:** Je vous remercie, monsieur le président.

**Le président:** Merci.

Avant de remercier les témoins, madame Simmons, j'aimerais revenir sur une déclaration que vous avez faite dans votre exposé. Vous avez exprimé des préoccupations concernant l'achat de produits locaux. Je dois vous dire franchement — comme je suis agriculteur et membre du comité — que votre déclaration m'a quelque peu étonné, car elle va essentiellement à l'encontre de presque tout ce que le comité a entendu de la part des représentants de chaque groupe de producteurs agricoles qui ont témoigné, particulièrement ceux que nous avons rencontrés il y a environ deux ans et demi, lorsque le comité s'est rendu dans chacune des provinces pour connaître le point de vue des groupes de producteurs. Si je me rappelle bien, les groupes de producteurs de chacune des provinces faisaient la promotion de l'achat local.

Je crois que l'achat de produits locaux — si on élargit un peu le sens — signifie en fait l'achat de produits canadiens. Votre déclaration m'a donc quelque peu surpris, et je ne sais pas si vous souhaitez faire des commentaires à cet égard ou apporter quelques précisions.

**Mme Brenda Simmons:** Bien sûr. Merci.

Nous aimons l'idée d'acheter des produits canadiens; cette formule nous convient tout à fait. Comme quelqu'un l'a déjà dit, notre province compte une population de 140 000 personnes et 85 000 acres de champs de pommes de terre. Nous ne pouvons toutes les manger, de sorte qu'il faut les vendre sur des marchés extérieurs.

Pour être tout à fait honnête, lorsque nous rencontrons nos homologues au Québec, nous constatons qu'ils ont accompli un travail formidable pour inciter les détaillants à vendre des pommes de terre du Québec. Notre part de marché au Québec a connu une baisse marquée, et nos homologues ont fait un excellent travail au chapitre de la qualité des produits et de tout le reste.

De même, lorsque nous voulons vendre nos produits en Ontario, nous rencontrons des obstacles, comme l'initiative « Ontario terre nourricière ». Je ne prétends pas connaître cette initiative dans ses moindres détails, mais on nous a expliqué que les détaillants ne voulaient pas offrir nos produits pendant les périodes de promotion des produits de l'Ontario. Nous devons donc composer avec des mesures qui nous empêchent vraiment d'accéder plus tôt aux marchés. Auparavant, nous pouvions commencer à vendre nos produits à Toronto à compter de la fin septembre. Maintenant, les détaillants de Toronto n'acceptent pas nos produits avant le mois de novembre, et, d'année en année, on reporte la date d'entrée de nos produits.

Comme je l'ai mentionné, nous aimons la formule qui consiste à encourager l'achat de produits canadiens. Notre province achète des produits qui proviennent d'ailleurs au Canada pour combler d'autres besoins en produits agricoles et en produits manufacturés, comme les automobiles. Nous croyons simplement que les initiatives d'achat local entravent quelque peu le commerce entre nos producteurs et nombre de détaillants.

● (1705)

**Le président:** Merci.

Madame Simmons, monsieur Norton et monsieur Smardon, je vous remercie tous d'être venus ici aujourd'hui. Nous vous en sommes très reconnaissants.

Nous devons maintenant nous occuper des travaux du comité.

Chers collègues, il y a différents points à l'ordre du jour. Le premier devrait se régler très rapidement. Il s'agit d'une question administrative liée à notre budget. Je crois que vous avez tous le document devant vous. Le montant demandé est de 16 250 \$. Comme vous pouvez le constater, ce montant couvre les dépenses des témoins qui sont venus de Regina, de Saskatoon, de Winnipeg, de Toronto et de Moncton ainsi qu'une vidéoconférence que nous avons organisée. Je vous rappelle que ces activités concernent le rapport sur la fusariose.

Y a-t-il des questions ou des commentaires à ce sujet? Si non, j'accepterais une motion visant à approuver le budget, si une telle motion était proposée.

**M. Bev Shipley:** Je propose une motion en ce sens.

**Le président:** Y aurait-il des commentaires relativement à cette motion?

**L'hon. Wayne Easter:** Je crois qu'il manque une partie des coûts.

**Le président:** Manque-t-il une partie des coûts, Wayne?

**L'hon. Wayne Easter:** Non. Je crois que, pour ce qui est de la vidéoconférence, l'un des témoins venait de Moncton. Ses dépenses figurent-elles dans le budget, les péages aux ponts, etc.?

**Le président:** Juste au-dessus, Wayne, il est mentionné « témoins, Moncton ».

**L'hon. Wayne Easter:** Oh, d'accord. Je ne l'avais pas vu. Je crois qu'elle est venue en automobile.

**Le président:** Isabelle nous expliquait que le montant qui apparaît — et que je trouvais très excessif dans le cas de déplacements pour assister à une vidéoconférence — correspondait à ce qu'il en aurait probablement coûté de la faire venir à Ottawa. Bien sûr, le montant ne sera pas aussi élevé, mais le budget a été établi, et tant mieux si le montant est inférieur.

Est-ce que les choses sont bien claires?

(La motion est adoptée.)

**Le président:** La motion est adoptée à l'unanimité.

Nous allons maintenant passer au rapport du comité directeur. Avant de discuter de ce rapport, je veux souligner que nous avons provisoirement prévu, comme il a été convenu par le comité directeur, de commencer à étudier le rapport sur la compétitivité le 19 novembre. Pour l'instant, nous n'avons prévu que cette date. La discussion que j'ai eue avec Frédéric me porte à croire qu'il s'agira d'un rapport plutôt long. Peut-être que nous pourrions l'étudier en une seule journée, mais ce n'est pas toujours le cas. Il serait très important de faire un suivi... Je vois des membres sourire.

Je proposerais, et j'ai consulté Isabelle à ce sujet, que nous ne prévoyions rien le 24 pour l'instant; de cette façon, si nous terminons l'étude du rapport le 19, nous pourrions par la suite accueillir les représentants du gouvernement. Divers organismes, soit le Conseil des viandes du Canada, les éleveurs de bovins, la Fédération canadienne de l'agriculture et, si je ne me trompe pas, un organisme québécois, ont communiqué avec nous, car ils souhaiteraient que nous fassions témoigner des représentants du gouvernement relativement aux MRS, ce qui correspondrait à la deuxième réunion. J'aimerais que vous gardiez cela à l'esprit pendant que nous discutons

du rapport, car il serait bien de terminer l'étude de ce rapport, de le soumettre à la Chambre, puis de passer à autre chose.

Je constate que nous tentons de faire beaucoup de choses en même temps. Dans de telles circonstances, il est parfois difficile de toutes les mener à bien. Je préférerais, si vous êtes d'accord avec moi, que nous terminions le rapport pour pouvoir le présenter à la Chambre. Essentiellement, cela signifie que le 24 au plus tard, sinon avant, nous pourrions soumettre le rapport à la Chambre.

Je vais m'arrêter ici.

André.

• (1710)

[Français]

**M. André Bellavance:** J'ai une remarque à faire, monsieur le président. Si l'on doit se rencontrer le 24 novembre, cela va avoir pour effet de repousser le reste de nos travaux. Autrement dit, si l'on se rencontre le 24 novembre pour l'étude du rapport, la séance suivante sera consacrée à la révision des programmes, et ainsi de suite. Tout ce qui suit sera repoussé.

[Traduction]

**Le président:** Rappelez-vous, André, la discussion qu'a eue le comité directeur. Vous pouvez constater sur le calendrier proposé qu'il y a trois réunions à la fin pour lesquelles rien n'avait encore été prévu. Vous souvenez-vous de cette discussion? Nous nous disions que, à un certain moment, nous pourrions les ajouter au calendrier. Rappelez-vous, nous avons discuté du fait que nous ne voulions pas les inscrire au calendrier pour ensuite nous rendre compte que nous devrions modifier l'horaire à la dernière minute.

Est-ce que cela correspond à ce dont vous parliez? D'accord.

M. Eyking, M. Valeriote et M. Lemieux.

Monsieur Eyking, allez-y.

**L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.):** Êtes-vous en train de dire que vous voulez qu'on consacre le 19 et le 24 novembre à l'étude du rapport?

**Le président:** Oui, et si nous terminons l'étude du rapport le 19 novembre, monsieur Eyking, ce qui serait bien...

**L'hon. Mark Eyking:** D'accord. Qu'avons-nous prévu pour le 17 novembre?

**Le président:** Le 17 novembre est réservé à l'étude des programmes.

**L'hon. Mark Eyking:** Pourquoi ne pouvons-nous pas commencer l'étude du rapport le 17? Serait-il prêt pour cette date?

**Le président:** C'est moi qui l'ai demandé. Si vous vous rappelez, Mark, j'ai dit que je ne croyais pas pouvoir assister à cette réunion, alors j'en ai fait la demande au comité, car j'aimerais être là lorsqu'il étudiera le rapport. C'est donc moi qui en ai fait la demande.

**L'hon. Mark Eyking:** D'accord, alors nous procéderions à l'examen des programmes les 17 et 26 novembre.

**Le président:** Oui, les 17 et 26 novembre, de sorte que le reste serait décalé.

**L'hon. Mark Eyking:** Nous aborderions donc en premier la question des OGM, n'est-ce pas? Nous nous pencherions sur la question des OGM le 1<sup>er</sup> décembre?

**Le président:** Si c'est ce que vous souhaiteriez, oui.

**L'hon. Mark Eyking:** Eh bien, c'est ce que veut Alex.

**Le président:** Oui, et je vois où vous voulez en venir; je n'avais pas encore tourné la page.

**L'hon. Mark Eyking:** Je ne fais que poursuivre dans le même sens. Nous ne faisons que choisir une date. Nous décalons les activités.

**Le président:** Oui. Il resterait donc à la fin deux réunions plutôt que trois. Plutôt que d'aborder la question des OGM le 1<sup>er</sup> décembre comme nous l'avions proposé, nous le ferions le 3 décembre, si vous vous en teniez à cela. Je suis persuadé que nous entendrons des discussions à ce sujet.

**L'hon. Mark Eyking:** Non, nous étudions la question des OGM le 1<sup>er</sup> décembre parce que nous procédons à l'examen des programmes les 17 et 26 novembre, n'est-ce pas?

**Le président:** C'est exact.

**L'hon. Mark Eyking:** Alors nous discutons des OGM le 1<sup>er</sup> décembre, et il nous restera une journée libre, soit le 3 décembre.

**Le président:** Il nous reste trois journées libres parce que nous siégeons également les 8 et 10 décembre.

Monsieur Valeriote.

**M. Francis Valeriote:** Monsieur le président, en ce qui concerne les OGM, j'avais demandé, tout comme Alex, que nous discutions des OGM. Je ne peux parler au nom d'Alex, mais j'ai cru comprendre, lorsque j'en ai fait la suggestion, que les OGM avaient réellement une incidence sur la compétitivité de l'industrie. Certains avanceraient qu'ils sont toxiques et qu'ils diminuent la valeur des aliments et de la production, alors que d'autres soutiennent qu'ils augmentent la durabilité, la résistance, la reproductivité et toute autre chose semblable. Alors, si nous consacrons deux journées isolées à la question des OGM, je crains que ce sujet ne fasse partie d'aucun rapport. Je ne veux pas que cette question soit discutée de façon isolée ou qu'elle flotte dans les limbes. Je croyais que cette question ferait partie du rapport sur la compétitivité et, par conséquent, qu'elle serait abordée avant que nous examinions le rapport préliminaire.

**Le président:** Monsieur Valeriote, je sais que vous n'avez pas assisté à la réunion du comité directeur, mais nous avons convenu — et corrigez-moi si je me trompe — de prévoir ces dates pour l'étude du rapport. Techniquement, Frank, vous pourriez lier d'une certaine façon à la compétitivité toute question que nous abordons, il n'y a aucun doute là-dessus...

**M. Francis Valeriote:** Oui, je suis d'accord avec vous.

**Le président:** ... mais je crois que les OGM représentent un dossier en lui-même.

**M. Francis Valeriote:** D'accord. Si c'est le cas, notre étude de cette question fera-t-elle l'objet d'un rapport, monsieur le président?

**Le président:** Eh bien, oui, je crois que la décision revient au comité. Si le comité souhaite faire rapport de cette question, je suis certain que ces quelques réunions donneraient lieu à un rapport très bref, mais le comité est maître de ses travaux.

Monsieur Lemieux.

• (1715)

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

D'abord, je souhaitais vous remercier, monsieur le président, d'avoir fait en sorte que le rapport du sous-comité nous soit présenté. Peut-être que M. Valeriote l'ignore, mais, en fait, le sous-comité ne fait que formuler des recommandations au comité principal, alors je suis heureux que nous puissions prendre connaissance du rapport, que nous ayons l'occasion d'en discuter et de le modifier, de l'adopter

ou de le rejeter, comme bon nous semble. Cela pourrait peut-être éclairer M. Valeriote, qui se demandait ce que nous pouvions faire et ce que nous ne pouvions pas faire.

Monsieur le président, vous avez expliqué que le comité directeur avait pris cette décision. Je voulais simplement faire savoir à M. Valeriote que le comité directeur ne fait que formuler des recommandations au comité principal. Si vous croyez que les OGM devraient faire partie du rapport, vous pouvez en faire la proposition en tant que membre du comité principal, car le comité directeur ne fait que recommander un rapport que nous examinons, modifions, approuvons ou refusons; la décision revient au comité principal. Je voulais simplement vous le faire savoir.

**Une voix:** Puis-je répondre à cela?

**M. Pierre Lemieux:** Peut-être à un autre moment.

L'autre chose que je souhaitais mentionner, monsieur le président...

**Le président:** Il a raison. Lorsque j'ai dit « le comité directeur », ou quoi que ce soit d'autre, je parlais en fait des recommandations du comité directeur, mais il n'en demeure pas moins que la décision doit être approuvée par le comité principal.

**M. Pierre Lemieux:** Oui. Ne vous laissez pas intimider par cela.

**Le président:** Poursuivez, monsieur Lemieux.

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

Le comité a réalisé un excellent travail sur la question de la compétitivité. Nous avons abordé un vaste éventail de questions. Nous avons accueilli beaucoup de témoins issus de différents milieux, et je crois que nous avons de bonnes recommandations à formuler.

Nous devons prendre deux décisions. D'abord, à quel moment devons-nous conclure? Les OGM font-elles partie du rapport ou s'agit-il d'un dossier distinct? Deuxièmement, je veux veiller à ce que nous prévoyions suffisamment de temps pour mener à bien l'étude du rapport. En général, je trouve que le comité fait du bon travail, mais il ne prévoit jamais assez de temps pour les travaux. Il fait toujours les choses à vive allure et manque toujours de temps.

Pour ce qui est de ce rapport, nous avons entendu des témoignages pendant environ une année. Nous avons commencé le travail il y a un bon moment déjà, ce qui est bien. Toutefois, nous devons veiller à consacrer suffisamment de temps à l'examen du rapport — non seulement la rédaction, mais également le contenu et les recommandations. Des agriculteurs, des groupes et des associations vont tous lire ce rapport, et ils veulent savoir que nous les avons entendus, que nous les avons compris et que nous formulons des recommandations pertinentes.

Je suis d'avis qu'il faut prévoir deux réunions. Et si nous estimons qu'il en faut davantage, alors peut-être que nous devrions prévoir une troisième réunion. Il s'agit d'un rapport important qui est le résultat d'une année de travail par tous les membres du comité.

Je crois que nous devrions viser le dépôt du rapport avant Noël. Nous avons consacré beaucoup de temps à cette étude, nous allons produire un rapport et nous devrions le soumettre avant Noël.

**Le président:** L'objectif est clair.

**M. Pierre Lemieux:** Je crois que vous avez raison. Je veux être certain que nous n'allons pas nous laisser distraire par plein d'autres travaux. Nous disons que nous n'accueillons plus de témoins pour que nous puissions nous concentrer sur le rapport. Par conséquent, nous ne devrions pas inonder le calendrier de toutes sortes d'autres projets que nous voulons poursuivre pendant que nous terminons l'étude du rapport. J'aimerais que l'examen du rapport préliminaire commence au début de novembre plutôt qu'à un moment ultérieur, pour que nous ne soyons pas contraints d'agir de façon précipitée.

Pour l'instant, nous avons prévu une réunion pour nous pencher sur l'industrie canadienne du porc. Puis, nous tiendrons une réunion sur les MRS et sur l'étiquetage indiquant le pays d'origine. Enfin, après tout cela, nous commencerons l'étude du rapport. Je crois que l'étude du rapport devrait passer avant tout. Nous devrions débiter l'étude plus tôt en novembre, de façon à ne pas commencer de nouveaux travaux, entendre de nouveaux témoins et formuler de nouvelles recommandations à l'égard d'un possible deuxième ou troisième rapport avant d'avoir terminé notre principal rapport.

J'aimerais que l'examen du rapport sur la compétitivité soit la priorité pour que nous ne soyons pas distraits par d'autres choses. J'aimerais que nous nous concentrions d'abord sur le rapport pour faire un bon travail. Comme l'étude du rapport nous prendra beaucoup de temps et d'efforts, nous devrions avancer la date de l'étude.

**Le président:** Nous sommes déjà occupés mardi et jeudi prochain. Ensuite, c'est la semaine de relâche.

**M. Pierre Lemieux:** Puis nous revenons.

**Le président:** La seule possibilité que nous avons, c'est de déplacer l'étude du rapport aux 17 et 19 novembre.

• (1720)

**M. Pierre Lemieux:** Je propose que nous le fassions.

**Le président:** Je ne peux être là à cette date. J'aurais aimé participer à l'étude, mais je peux toujours envoyer un remplaçant.

**M. Pierre Lemieux:** Je recommande que nous procédions à l'étude les 17 et 19 novembre; de cette façon, nous achèverons ce travail et nous ne nous attaquerons pas prématurément à d'autres dossiers. Notre recommandation devrait préciser que nous étudions et modifions le rapport les 17 et 19 novembre. Je ne propose pas d'éliminer d'autres travaux. Je dis simplement que c'est une question de priorités.

**Le président:** Monsieur Storseth, puis monsieur Easter.

**M. Brian Storseth:** Je crois que le secrétaire parlementaire a tout à fait raison. Nous avons consacré beaucoup de temps à ce dossier. Le plus tôt nous pourrions soumettre le rapport, le plus tôt nous pourrions faire pression sur le ministre pour qu'il donne suite à certaines des recommandations.

Je souhaiterais faire des commentaires à l'égard des propos de M. Valeriote sur les OGM. Si nous abordons cette question seulement dans le rapport, nous le ferons ligne par ligne. Ce ne sera qu'une question parmi d'autres dans le rapport, nous tiendrons un vote, et ce sera tout. Mais si nous la considérons comme une question distincte, nous pourrions entendre des témoins. Il s'agirait d'un dossier en lui-même. C'est un élément important sur lequel nous devrions tous prendre le temps de nous pencher. Cet élément aura une incidence sur l'avenir de l'agriculture. Je crois que nous devrions procéder de cette façon.

**Le président:** Monsieur Easter.

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

Le comité directeur a consacré beaucoup de temps à cette étude. Je crois que nous devrions nous en tenir à notre première idée. Je crois comprendre que, même si c'est contraire au Règlement — contraire à la motion du comité —, le secrétaire parlementaire a également assisté à la réunion du comité directeur.

Je suis très étonné des préoccupations qui ont été exprimées, car nous avons eu l'occasion dès le début de tenir des réunions, lesquelles nous auraient permis d'utiliser notre temps à bon escient. Des membres nous ont quittés, alors le gouvernement a fait perdre beaucoup de temps au comité. Soyons francs.

Monsieur le président, je crois simplement que le calendrier est raisonnable. Je crois que nous avons besoin de la présence du président pendant que nous étudions le rapport du comité. Et allons de l'avant avec ce que le comité directeur a si patiemment préparé. C'est la raison d'être d'un comité directeur.

**Le président:** D'accord.

Monsieur Eyking.

**L'hon. Mark Eyking:** Je suis plutôt d'accord avec Wayne, à moins qu'il y ait...

**Une voix:** Plutôt d'accord?

**L'hon. Mark Eyking:** À moins que M. Lemieux donne à entendre qu'il y aura beaucoup de désaccords pendant l'examen du rapport. Si ce n'est pas le cas, je ne vois pas pourquoi nous ne pourrions pas terminer l'examen du rapport en deux jours.

Il serait bien que les membres du comité soient enfin capables de travailler ensemble sur une question... Et j'aimerais que le président soit là, car j'ai constaté par le passé qu'il pouvait y avoir des manigances lorsque le président est absent. Un rapport aussi important exige la participation de tous.

J'espère que nous n'aurons pas besoin de mettre cette question aux voix. Je crois que le comité directeur a préparé un excellent calendrier et que nous devrions nous en tenir à cela.

**Le président:** Monsieur Bellavance.

[Français]

**M. André Bellavance:** Monsieur le président, en général, au Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire on a toujours réussi à « mâcher de la gomme et à marcher en même temps ». Contrairement à M. Lemieux qui dit qu'il faut s'occuper seulement du rapport, qu'il faut se garder beaucoup de temps pour le rapport, et qu'on discute de sujets de moindre importance de temps en temps, je ne crois pas qu'on ait discuté de ce genre de sujets au comité directeur. Au contraire, ce sont des sujets...

Je le répète souvent parce que je crois qu'il y a des députés qui pensent qu'on arrive avec des idées venues de nulle part, parce qu'on a envie d'en parler ou qu'on a pensé à cela durant la nuit. Bien non, c'est parce qu'on a discuté avec des producteurs agricoles, des gens du milieu agricole, qui nous disent, à tout un chacun, qu'ils aimeraient discuter de tel ou tel sujet. C'est pour cette raison qu'on les soumet. Je pense qu'on est capables de faire les deux en même temps.

L'idée de prévoir des séances supplémentaires, justement au cas où le rapport demanderait un peu plus de discussion, c'était afin de se donner cette souplesse. Je crois qu'on est capables d'avancer en maintenant notre échéancier pour le rapport de même que le calendrier des travaux. On conserve toujours la possibilité de montrer de la souplesse pour faire avancer des dossiers, c'est certain.

[Traduction]

**Le président:** Merci, monsieur Bellavance.

Monsieur Shipley.

**M. Bev Shipley:** Il semble y avoir de la résistance au changement — l'important, c'est que nous ayons une certaine flexibilité.

J'ignore quelle sera la longueur du rapport, mais, à la lumière de toutes les discussions, il sera plutôt long et plutôt détaillé. Si des membres estiment qu'il est essentiel que le président soit présent, c'est très bien, tant que nous avons une certaine flexibilité au bout du compte.

Il y a donc les 19 et 24 novembre, puis il semble qu'il y aura une autre discussion semblable le 26 novembre que nous poursuivrons après la séance du 17 novembre qui portera sur l'examen des programmes.

Et, monsieur le président, s'il y avait un imprévu pour ce qui est de la rédaction des conclusions ou quoi que ce soit d'autre — tout ce que je demande, c'est que nous ayons de la flexibilité à cet égard. Je crois que vous avez évoqué la possibilité de faire comparaître des représentants du ministère, et je crois qu'ils seraient assez ouverts à aller de l'avant et à travailler sur cet aspect le 26 novembre, juste pour que nous puissions terminer ce travail.

J'espère qu'il n'y en aura pas. La production du rapport sur la salubrité des aliments, qui était très détaillé, s'est très bien déroulée, à l'exception des dernières étapes. Mais, dans l'ensemble, tout s'est bien déroulé. J'espère que ce sera encore le cas. C'est seulement que, si des membres souhaitent que le président soit présent, comme l'a mentionné M. Eyking, c'est raisonnable — tant que nous avons une certaine flexibilité relativement au 26 novembre, juste au cas. J'espère donc que cela pourrait être une option.

• (1725)

**Le président:** D'accord. Nous allons conclure cette discussion.

Je voudrais seulement faire un commentaire, et j'espère que vous m'y autoriserez à titre de membre du comité directeur. Je dois vous avouer que j'avais des réserves, non pas sur la pertinence de discuter des OMG, mais sur le moment choisi pour discuter de cette question. Je crois qu'il s'agit d'un dossier en lui-même. J'avais des réserves à cet égard, car, au printemps dernier, tous les membres du comité — je crois que nous étions unanimes — ont convenu de se pencher sur l'avenir de l'agriculture. Tout ce que je demande, c'est que le compte rendu indique que nous convenons à l'amiable que, immédiatement après cela, nous examinerons l'avenir de l'agriculture. Je crois que c'est très important. J'ai souligné au comité directeur que j'aimerais que nous tenions une ou deux réunions portant sur cette question avant les congés de Noël, pour faire savoir aux jeunes agriculteurs du pays que nous allons sérieusement nous pencher sur cette question. Essentiellement, je demande que nous nous engageions à aller de

l'avant avec cette question immédiatement après avoir terminé le rapport.

Y a-t-il des commentaires ou des objections à ce sujet?

**Des voix:** Non.

**Le président:** Je vous remercie beaucoup.

J'accepterais maintenant une motion visant à examiner le rapport du comité directeur.

**L'hon. Wayne Easter:** Je propose une motion en ce sens.

**Le président:** La motion est proposée par M. Easter.

Y a-t-il des commentaires?

**M. Pierre Lemieux:** Monsieur le président, il y a quelque chose que je ne comprends pas. Actuellement, dans le calendrier, une seule réunion a été prévue pour l'examen du rapport.

**Le président:** Non, nous avons eu une discussion à ce sujet, nous avons convenu de façon cordiale...

**M. Pierre Lemieux:** Pourriez-vous me donner ces dates?

**Le président:** Nous consacrerions les 19 et 24 novembre à l'examen du rapport.

**M. Pierre Lemieux:** Parfait. C'est ce qui me préoccupait avant tout.

**Le président:** Tout le reste devrait suivre son cours.

**M. Bev Shipley:** Aurons-nous une certaine flexibilité le 26 novembre, au cas où nous aurions également besoin de cette date?

**Le président:** Je proposerais, monsieur Shipley, que nous nous occupions de cette question en temps et lieu. Concentrons-nous d'abord sur l'examen du rapport.

**Des voix:** Bravo!

**L'hon. Wayne Easter:** Je veux seulement être certain que tout le monde est au courant, mais il y a aussi un changement d'horaire. Je présume que tout le monde accepte que ces réunions se tiennent dorénavant de 15 h 15 à 17 h 15.

**Le président:** Oui, il s'agit de la « modification Eyking ».

**L'hon. Wayne Easter:** Cela m'importe peu.

**Le président:** C'est la « modification Eyking », pour qu'il puisse partir plus tôt d'ici le jeudi.

**L'hon. Mark Eyking:** C'est seulement que je ne veux pas que des membres fréquentent le D'Arcy's de 15 heures à 15 h 30.

**Le président:** Oui, exactement.

Nous avons présenté une motion.

(La motion est adoptée.)

**Le président:** La prochaine réunion est jeudi. La séance est levée.







**POSTE  MAIL**

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

**Poste-lettre**

**Lettermail**

**1782711  
Ottawa**

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à :*  
Les Éditions et Services de dépôt  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Publishing and Depository Services  
Public Works and Government Services Canada  
Ottawa, Ontario K1A 0S5

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

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

On peut obtenir des copies supplémentaires en écrivant à : Les Éditions et Services de dépôt  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5  
Téléphone : 613-941-5995 ou 1-800-635-7943  
Télécopieur : 613-954-5779 ou 1-800-565-7757  
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca  
<http://publications.gc.ca>

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

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

### SPEAKER'S PERMISSION

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act*. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act*.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

Additional copies may be obtained from: Publishing and Depository Services  
Public Works and Government Services Canada  
Ottawa, Ontario K1A 0S5  
Telephone: 613-941-5995 or 1-800-635-7943  
Fax: 613-954-5779 or 1-800-565-7757  
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca  
<http://publications.gc.ca>

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address: <http://www.parl.gc.ca>