



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 034 • 2^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 3 novembre 2009

Président

M. Lee Richardson

Comité permanent du commerce international

Le mardi 3 novembre 2009

•(1140)

[Traduction]

M. Peter Julian (Burnaby—New Westminster, NPD): Merci, monsieur le président.

Je pense que les deux motions sont complémentaires. Nous avons déjà tenu des audiences à ce sujet. Nous avons reçu des indications très claires du gouvernement. En fait, je pense qu'on peut dire que le ministre Day a été absolument clair à ce sujet.

Une voix: Exceptionnellement.

M. Peter Julian: Je ne dirais pas exceptionnellement, mais je crois qu'il a été très clair sur sa volonté de défendre la gestion de l'offre. Je ne le remets pas en question. Il a fait valoir sa position officiellement, et c'est une bonne chose que nous ayons tenu ces audiences.

Je crois que ce qu'il nous reste à améliorer, c'est la façon de communiquer notre message, à tout le moins dans le cadre des négociations à l'OMC. Le gouvernement est clair au Canada, mais réussit-il à communiquer efficacement sa position à l'OMC? Je pense que bon nombre de nos témoins et des membres du comité voient là une lacune.

J'espère que ma motion sera adoptée parallèlement à celle de M. Brison. Ensemble, elles donneraient des instructions au gouvernement de la part du comité sur la base de nos audiences. Nous devons affirmer très clairement que le Canada ne signera pas ce texte parce qu'il est inacceptable pour le maintien des entreprises d'État commerciales et les systèmes de gestion de l'offre. De cette manière, notre comité aura fait son travail.

Monsieur le président, pour conclure, la Nouvelle-Zélande est une exception en ce qui concerne les entreprises d'État commerciales. Si l'on regarde bien le texte, les entreprises d'État commerciales néo-zélandaises qui commercialisent le kiwi sont totalement exclues des négociations et du texte provisoire en matière d'agriculture.

Le Canada doit communiquer sa position à ses partenaires, si le gouvernement prend fermement position, et obtenir des exemptions aussi claires que celles qu'a obtenues la Nouvelle-Zélande. Si nous y arrivons, monsieur le président, je crois qu'il y aura consensus que nous avons bien fait notre travail dans ce dossier, et nous pourrions nous attaquer à autre chose.

Le président (M. Lee Richardson (Calgary-Centre, PCC): Je vais demander le vote, si nous n'avez rien à ajouter.

M. Gerald Keddy (South Shore—St. Margaret's, PCC): C'est au sujet de la première motion de M. Julian, n'est-ce pas?

Le président: Oui. Voulez-vous toujours en débattre?

Une voix: Pourrions-nous voter par appel nominal?

Le président: Nous allons tenir un vote par appel nominal.

(La motion est rejetée par six voix contre cinq [Voir le *Procès-verbal*].)

Le président: La motion suivante est celle de M. Brison.

L'hon. Scott Brison (Kings—Hants, Lib.): Je pense que tout le monde a le texte de la motion:

Que le gouvernement du Canada affirme son soutien sans équivoque au système de gestion de l'offre du Canada et s'engage à la défendre.

•(1145)

Le président: Très bien. Voulez-vous en discuter?

Monsieur Cardin.

[Français]

M. Serge Cardin (Sherbrooke, BQ): Dans la recommandation qui se trouve dans le rapport, on dit que le gouvernement du Canada réaffirme son soutien. Si M. Brison est d'accord, on pourrait utiliser le verbe « réaffirmer », étant donné qu'il ne s'agit pas de la première fois. On pourrait insister davantage et dire qu'il « réaffirme son soutien sans équivoque ». J'ajouterais ensuite les mots « à l'intégrité du système de gestion de l'offre du Canada ».

[Traduction]

Le président: Voulez-vous ajouter quelque chose?

Voulez-vous proposer un amendement, monsieur Cardin?

Êtes-vous prêt à accueillir cette proposition comme un sous-amendement favorable, monsieur Brison ou préférez-vous que la motion reste telle quelle?

[Français]

L'hon. Scott Brison: Ça m'est égal, mais je pense que le mot « affirme » est plus fort que le mot « réaffirme », d'une certaine façon.

[Traduction]

Le président: Vous acceptez donc cette recommandation, pour que tout soit bien clair pour le comité. Le comité n'a pas vraiment...

L'hon. Scott Brison: « Que le gouvernement », oui.

Le président: Les premiers mots de la motion de monsieur Brison...

Je vais vous demander de la relire, si vous le voulez bien.

L'hon. Scott Brison: Bien sûr.

Que le gouvernement du Canada affirme son soutien sans équivoque au système de gestion de l'offre du Canada et s'engage à le défendre.

Le président: Très bien. Quelqu'un veut-il réagir?

Monsieur Cardin.

[Français]

M. Serge Cardin: Je suis d'accord pour garder le mot « affirme », mais j'avais proposé d'ajouter les mots « [...] sans équivoque à l'intégrité du système de gestion de l'offre du Canada ». Je ne sais pas si M. Brison est prêt à considérer cet ajout.

[Traduction]

Le président: Je pense que nous avons entendu...

[Français]

L'hon. Scott Brison: Ça ne me cause pas de problème, mais je ne suis pas certain que ça renforce la motion actuelle.

[Traduction]

Le président: Je crois que nous avons le consensus là-dessus.

(La motion est adoptée.)

Le président: Très bien, nous n'avons pas besoin de procéder par appel nominal. La motion est adoptée.

Nous devons maintenant nous pencher sur une recommandation. Elle concerne le rapport. Au stade de l'ébauche, nous avons approuvé le début, jusqu'à la quatrième page. La proposition est de remplacer la dernière ligne de cette section par une recommandation, qui vient d'être lue pour le compte rendu sous la forme de la motion de M. Brison. Ainsi, après le mot « Recommandation », on pourrait lire: « Que le gouvernement du Canada affirme son soutien sans équivoque au système de gestion de l'offre du Canada et s'engage à le défendre. »

En gros, nous ne ferions qu'enlever le « ré » et ajouter « sans équivoque » à ce qui est déjà écrit. Est-ce clair pour tout le monde?

Très bien. Est-ce que je peux vous demander une motion pour l'adoption de l'ébauche de rapport?

M. Holder propose que l'ébauche de rapport modifiée soit adoptée.

(La motion est adoptée.)

Le président: La deuxième motion concerne l'adoption du titre. Nous avons déjà apporté les corrections nécessaires à la version française, si je ne me trompe pas.

Le titre du rapport est: « En défense de la gestion de l'offre à l'OMC ».

M. Cannis le propose.

(La motion est adoptée.)

Le président: Très bien, c'est unanime. Je pense que nous avançons un peu.

La troisième motion sera...

[Français]

Excusez-moi.

Monsieur Cardin.

M. Serge Cardin: Dès le début, j'avais proposé qu'on remplace, dans la version française, le mot « régulation » par les mots « le système de gestion de l'offre », et ce, dans l'ensemble du document.

•(1150)

[Traduction]

Le président: Oui. Est-ce que cela vous convient?

[Français]

M. Serge Cardin: Oui.

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Cardin. Je pense que c'est clair maintenant.

Pour ce qui est des corrections grammaticales et stylistiques, M. Julian propose que, dans la mesure où cela ne modifie pas le contenu du rapport, le président, le greffier et l'attaché de recherche soient autorisés à apporter au rapport les modifications jugées nécessaires pour corriger les erreurs de grammaire et de style.

M. Peter Julian: Si cela peut vous aider, monsieur le président.

Le président: Vous nous êtes toujours d'une grande aide. Merci, monsieur Julian.

(La motion est adoptée.)

Le président: La dernière motion est l'ordre de présentation du rapport à la Chambre.

Est-ce que quelqu'un peut proposer une motion en ce sens?

M. Richard Harris (Cariboo—Prince George, PCC): Je la propose.

Le président: M. Harris propose que le président présente le rapport à la Chambre.

(La motion est adoptée.)

Le président: Sur ce, nous avons terminé l'étude de ce rapport.

Monsieur Cardin.

[Français]

M. Serge Cardin: Comme dans le cas de presque tous les rapports, il peut aussi y avoir un rapport complémentaire. Je ne parle pas d'un rapport dissident.

Quelle est l'échéance?

[Traduction]

Le président: Si vous le voulez, vous pouvez proposer une motion pour que le comité puisse annexer à son rapport des opinions dissidentes ou supplémentaires. Est-ce ce que vous voulez faire?

[Français]

M. Serge Cardin: J'en fais la proposition, monsieur le président.

[Traduction]

Le président: Monsieur Julian, était-ce ce que vous vouliez dire vous aussi?

[Français]

M. Peter Julian: Oui. Cependant, si M. Cardin est d'accord, on n'ajoutera pas plus d'une page.

M. Serge Cardin: Oui, et elle devra être en gros caractères, monsieur le président.

[Traduction]

Le président: Monsieur Holder, pour un rappel au Règlement.

M. Ed Holder (London-Ouest, PCC): Merci.

Il y a peut-être simplement quelque chose que je ne sais pas, mais si tous les partis ont voté à l'unanimité pour adopter ce rapport, je ne suis pas certain de comprendre pourquoi on déposerait ensuite une opinion dissidente. Je suis un peu confus.

Le président: Il y a deux types de rapports mentionnés dans la motion: les rapports dissidents et les rapports supplémentaires. Si la motion est adoptée par le comité, n'importe lequel des partis peut y joindre une opinion supplémentaire.

M. Ed Holder: Même quand il a voté en faveur du rapport? Est-ce ce que vous nous dites?

Le président: Exactement.

M. Ed Holder: D'accord, je vous remercie.

Le président: C'est ironique.

M. Ed Holder: C'est intéressant.

M. Mario Silva (Davenport, Lib.): Je crois savoir qu'ils veulent préparer un rapport complémentaire, pour ajouter quelque chose au rapport.

Une voix: Ce n'est pas une opinion dissidente, mais complémentaire.

[Français]

M. Serge Cardin: Monsieur le président, comme me le disait ma maman, quand on adopte quelque chose, on ne fait pas ensuite un rapport qui s'y oppose. Nous avons adopté le rapport à l'unanimité. Je parlais donc d'un rapport complémentaire.

[Traduction]

Le président: Très bien, alors je n'en doute pas.

M. Cardin propose que le comité joigne à son rapport une opinion complémentaire de M. Cardin, à condition que celle-ci ne fasse pas plus d'une page et qu'elle soit soumise au greffier par voie électronique, dans les deux langues officielles, au plus tard...

De combien de temps avez-vous besoin? En avez-vous assez de quelques jours? Trois jours?

[Français]

M. Serge Cardin: Mardi ou vendredi prochain.

[Traduction]

Le président: Très bien.

[Français]

M. Serge Cardin: En fait, nous ne serons pas ici mardi prochain.

[Traduction]

Le président: Nous allons dire dans une semaine.

Pour récapituler, compte tenu de la façon dont la motion est structurée, devrions-nous dire « des opinions complémentaires de M. Cardin et de M. Julian », et cela suffirait pour vous aussi?

M. Peter Julian: Absolument.

Le président: Très bien.

Je vais simplement vous relire la motion. Il est proposé que le comité joigne à son rapport des opinions complémentaires de M. Cardin et de M. Julian, à condition que celles-ci ne fassent pas plus d'une page (taille de police 12, interligne 1,5) et qu'elles soient soumises au greffier par voie électronique, dans les deux langues officielles, au plus tard...

Est-ce OK pour vendredi?

Une voix: Il y a relâche la semaine prochaine.

Le président: Oh! Alors disons le vendredi 6 novembre. Vous pourrez y travailler pendant la relâche.

M. Ed Holder: Monsieur le président, quand vous dites « complémentaires », voulez-vous dire « louanges » plutôt que...

Une voix: Oui.

M. Ed Holder: Oubliez ce que je viens de dire, je retire mon commentaire.

(La motion est adoptée.)

Le président: Très bien. L'harmonie règne aujourd'hui.

Cela vient conclure cette étude. Nous reviendrons aux annexes du rapport et nous le déposerons probablement la semaine après la relâche.

Il est midi moins cinq. Nous allons prendre une pause de cinq minutes, puis poursuivre nos discussions sur les relations commerciales Canada-Amérique du Sud, plus précisément entre le Canada et la Colombie. Nous allons entendre un représentant de la Canadian Cattlemen's Association.

• (1155)

_____ (Pause) _____

• (1210)

Le président: La séance reprend. Nous souhaitons la bienvenue à notre premier témoin, notre seul témoin d'aujourd'hui, concernant les relations commerciales entre le Canada et la Colombie. Comme je l'ai déjà mentionné, notre témoin d'aujourd'hui est John Masswohl, directeur des relations gouvernementales et internationales à la Canadian Cattlemen's Association. John a déjà comparu devant nous, et c'est un plaisir pour nous de le revoir.

Nous allons suivre la procédure habituelle. M. Masswohl va commencer par prononcer son exposé, après quoi les membres du comité vont lui poser des questions. Sans plus tarder, je vais demander à John de commencer. Si vous pouvez ne pas dépasser dix minutes, cela nous laisserait suffisamment de temps pour vous poser des questions après votre présentation.

M. John Masswohl (directeur, Relations gouvernementales et internationales, Canadian Cattlemen's Association): C'est parfait. Je vous remercie, monsieur le président. Ma déclaration d'ouverture pourrait même ne pas dépasser cinq minutes.

Je vous remercie encore une fois de nous permettre de comparaître devant vous de nouveau. La dernière fois que je suis venu vous parler de la Colombie, j'ai souligné l'importance que le boeuf canadien reçoive dans notre accord un traitement au moins aussi favorable que le boeuf américain dans l'accord entre la Colombie et les États-Unis.

À ce moment-là, j'ai dit également qu'il restait à voir si cet accord pourrait être jugé assez satisfaisant pour recevoir l'appui de l'industrie bovine, et je suis très heureux aujourd'hui de vous informer que l'industrie du boeuf canadien accueille très favorablement l'accord de libre-échange entre le Canada et la Colombie et que la Canadian Cattlemen's Association appuie vivement sa mise en oeuvre.

Au départ, nous allons jouir d'un accès annuel libre de droits de 5 250 tonnes de boeuf, qui sera séparé également en trois catégories, et le tarif de 80 p. 100 disparaîtra graduellement au cours des 12 années suivantes. Les trois catégories en question sont le boeuf de qualité supérieure, le boeuf de qualité régulière et les abats. Pour la qualité supérieure, il était très important pour nous que les partenaires commerciaux reconnaissent que la catégorie primée et les trois catégories A du Canada (A, AA, AAA) sont comparables aux catégories « prime » et « choice » de la USDA. Cette reconnaissance figure dans l'ALE avec la Colombie, et nous espérons que cela deviendra la norme dans toutes les négociations futures du Canada.

Quand les accords du Canada et des États-Unis avec la Colombie seront pleinement en vigueur tous les deux, le boeuf canadien et le boeuf américain auront tous deux accès librement et sans limite à la Colombie, et c'est précisément le but que nous visions. Pendant la période de transition, si les accords du Canada et des États-Unis avec la Colombie étaient mis en oeuvre en même temps, les États-Unis jouiraient de contingents supérieurs aux nôtres et d'une période de transition un peu plus courte. Cependant, nous ne sommes pas encore certains si le Congrès des États-Unis a l'intention de ratifier cet accord. Nous croyons donc qu'il y a là une occasion en or pour l'industrie du boeuf canadien de faire son entrée sur ce marché si le Canada peut ratifier rapidement notre accord.

En termes simples, même si la phase de transition est plus longue pour le boeuf canadien, ce ne sera pas grave si le Parlement profite de l'occasion pour pénétrer le marché colombien avant les États-Unis. Nous vous prions donc de vous dépêcher d'approuver le projet de loi C-23.

Une autre question importante pour nous, comme le comité peut le déduire des négociations avec la Corée, c'est que tout partenaire commercial qui souhaite établir un ALE avec le Canada abandonne toute restriction commerciale liée à l'ESB. Nous sommes heureux que la Colombie ait levé toutes ses restrictions à cet égard. En fait, la CCA a envoyé des représentants en Colombie en début d'année pour accompagner M. Ritz pendant l'une de ses missions de négociation, et nous avons senti beaucoup de bonne volonté de la part des Colombiens pour aplanir cet obstacle, et ils l'ont fait disparaître depuis.

Bref, l'industrie bovine est très satisfaite de cet accord avec la Colombie et elle est prête à appuyer sur l'accélérateur. Sur ce, je suis tout disposé à répondre à vos questions, sur la Colombie ou sur toute autre négociation ou question commerciale que vous voulez aborder aujourd'hui.

• (1215)

Le président: Merci beaucoup.

Je crois que nous laisserons les libéraux commencer. M. Cannis débutera et partagera son temps de parole avec M. Brison. Nous essaierons de limiter les interventions à sept minutes au premier tour, puis nous en effectuerons peut-être un second.

Monsieur Cannis.

M. John Cannis (Scarborough-Centre, Lib.): Merci, monsieur le président.

Bienvenue. Je suis heureux d'entendre que tout semble désormais pour le mieux et que la question du quota a reçu un soutien très favorable.

Pourriez-vous nous entretenir des moments précédents votre prise de position favorable envers l'accord, le projet de loi C-23? Que s'est-il passé? Premièrement, comment sommes-nous parvenus à une

issue positive? Deuxièmement, je constate que vous nous conseillez de ratifier l'accord, le projet de loi C-23, aussitôt que possible pour que nous ayons un avantage sur la concurrence. Expliquez-nous ce que vous entendez par là?

Également, comment le présent accord de libre-échange avec la Colombie d'aujourd'hui se compare-t-il avec ce qui existait auparavant? Est-ce mieux? Quelles en sont les améliorations et sur quelle base pouvons-nous nous fonder pour les prochaines négociations avec d'autres pays?

Merci.

M. John Masswohl: Le déroulement des négociations, au fond, explique notre situation actuelle. Lors de mon dernier témoignage ici, les détails des négociations étaient toujours confidentiels, mais l'offre de la Colombie était certainement moins avantageuse pour l'industrie du boeuf canadienne qu'américaine.

Nous sommes allés rencontrer des représentants de l'Association des éleveurs de bétail de la Colombie. Nous avons établi une relation basée sur le dialogue. Nous avons spécifié ce qui nous était important et avons réellement perçu qu'un accord avec le Canada était hautement prioritaire pour la Colombie. Ce pays a bien compris que le dossier du boeuf pouvait faire échouer les négociations, ce qui nous a certainement aidés.

Bien sûr, nous maintenons un contact très étroit avec les négociateurs des ministères de l'Agriculture, des Finances et des Affaires étrangères. Ils étaient sans conteste très déterminés à comprendre de quoi il en retournait.

Expliquer pourquoi le Canada a des catégories de qualité différentes — le double A et le triple A — et pourquoi elles sont comparables aux catégories « prime » et « choice » de la USDA s'est révélé une tâche très difficile car il s'agit d'un sujet très technique. Nous avons dû leur expliquer notre système, car ils ne comprenaient pas pourquoi il existe deux catégories de qualité aux États-Unis et quatre au Canada. Je nous estime simplement heureux d'avoir réussi. Maintenant que nous avons fourni ces efforts, nous espérons vraiment obtenir autant de succès dans les prochaines négociations.

Pour ce qui est de savoir si le Canada a mieux su tirer son épingle du jeu que les États-Unis lorsqu'il a négocié son accord, je peux vous dire que les Américains ont négocié des éliminations progressives sur 10 ans. Le tarif douanier colombien de 80 p. 100 sera réduit sur cette période pour eux.

Pour le Canada, ce tarif sera réduit sur 12 ans. Cependant, si nous pouvons mettre en place notre accord avant celui des Américains, ce délai ne représente plus vraiment un problème. Également, une disposition de notre accord stipule que si les États-Unis mettent en oeuvre leur accord deux ans ou moins avant le Canada, nous pourrions les rejoindre. Cette clause d'accélération était importante pour nous.

C'était une question de perception pour les Colombiens, parce qu'ils savaient que le processus serait lent au Congrès américain et qu'ils ne voulaient pas que les États-Unis soient trop en retard. Ces facteurs sont sûrement entrés en jeu.

En comparant cet accord avec d'autres qui l'ont précédé, on constate que nous n'en avons jamais soutenu aucun aveuglément. Par exemple, nous avons fait valoir que l'accord avec l'Association européenne de libre-échange ne prévoyait rien pour l'industrie canadienne du boeuf. Il semble que ces commentaires ont déjà été bien entendus, car les négociations avec la Colombie nous ont été beaucoup plus favorables qu'auparavant.

●(1220)

M. John Cannis: Voilà de bonnes nouvelles et merci pour vos excellentes réponses.

Afin d'éviter cet écart de deux ans, le gouvernement doit faire en sorte que le projet de loi C-23 soit adopté dès que possible.

M. John Masswohl: Absolument.

Le président: Merci.

Monsieur Brison, vous avez trois minutes.

L'hon. Scott Brison: Merci d'être parmi nous aujourd'hui, John.

J'ai quelques points à souligner. Notamment, l'industrie agricole de la Colombie est principalement axée sur l'horticulture. L'industrie bovine en Colombie n'est pas très importante pour le moment, mais ce pays constitue un marché d'exportation pour le boeuf en pleine croissance. C'est un autre exemple frappant de synergie entre les forces du Canada et celles de la Colombie. Le secteur de l'élevage du bétail est plus développé au Canada, alors que ce pays se démarque dans quelques secteurs de l'horticulture. Il semble y avoir en effet une synergie.

Premièrement, la U.S. Cattlemen's Association, votre équivalent américain, soutient-elle la ratification de l'accord entre les États-Unis et la Colombie? Deuxièmement, si l'accord américain était mis en oeuvre en premier, quel en serait l'effet sur l'industrie canadienne?

Les démocrates paraissent avoir fait des progrès plutôt substantiels sur la question, particulièrement auprès de l'administration sur l'avenue Pennsylvanie. Si les États-Unis ratifiaient leur accord avant nous, quelles en seraient les conséquences sur la possibilité pour le Canada d'exporter en Colombie?

M. John Masswohl: Il ne s'agit peut-être que de terminologie, mais le Canada et les États-Unis ont tous deux un accord. Par contre, aucun des deux ne l'a ratifié pour l'instant. C'est pourquoi nous savons ce que ces ententes contiennent et ce léger retard dans la période de transition peut être rattrapé si nous nous dépêchons.

L'accord entre les États-Unis et la Colombie a été conclu alors que nous étions toujours en négociation. Nous étions relativement inquiets qu'ils nous distancent considérablement, puisque c'est le premier qui accède au marché qui établit les contacts et commence à livrer le produit. Par la suite, vous ne pouvez pas seulement cogner aux portes pour profiter des occasions d'affaires, vous devez aussi arracher des contrats à un concurrent. Ainsi, si nous pouvons être les premiers à pénétrer le marché, il incombera aux Américains de gruger notre part de marché. Il est préférable pour nous de les précéder.

Peu de temps avant notre voyage en Colombie l'an dernier, des membres du Congrès avaient employé quelques mécanismes pour retarder ses travaux. Cet état de fait avait certainement compliqué la tâche de nos négociateurs, parce que cela repoussait quelque peu l'échéance pour les Colombiens — pour certains d'entre eux; pour d'autres, cela la rapprochait. Divers intérêts entraient en conflit.

De nombreux groupes d'intérêt américains ont pris connaissance que le Canada a maintenant un accord et qu'il va de l'avant, et c'est pourquoi ils ont commencé à faire pression sur le Congrès. La National Cattlemen's Beef Association est l'un des organismes résolument en faveur de l'ouverture du marché de la Colombie aux exportations de boeuf américain.

Donc, vous avez raison. J'ai remarqué dans les derniers mois que cette question pourrait avancer dans l'ordre des priorités. Nous devons réellement aller de l'avant pour ne pas manquer l'occasion d'accéder à ce marché en premier.

●(1225)

Le président: Merci, monsieur Brison.

Monsieur Cardin.

[Français]

M. Serge Cardin: Merci, monsieur le président.

Bonjour et bienvenue à tous.

Je vous ai déjà rencontrés, mais j'ai comme un trou de mémoire. À combien se situent les exportations totales de boeuf et de produits du boeuf, présentement?

[Traduction]

M. John Masswohl: C'est-à-dire que nous n'avons rien exporté depuis 2003, en raison des restrictions relatives à la maladie de la vache folle. Nous avons été exclus de ce marché depuis ce temps. Auparavant, nos exportations étaient plutôt minimales. Vous pouvez imaginer l'effet d'un tarif douanier de 80 p. 100. Nous sommes donc enthousiastes.

Par ailleurs, le marché colombien a considérablement changé en six ans; la classe moyenne est en pleine croissance. Actuellement, nous nous attendons à exporter une production de boeuf représentant environ 6 millions de dollars et du matériel génétique bovin représentant un million de dollars. Lorsque la mise en oeuvre de l'accord de libre-échange sera complète, nous prévoyons que ces chiffres vont plus ou moins tripler pour atteindre environ 20 millions de dollars par année.

[Français]

M. Serge Cardin: Présentement, ça se chiffre à combien?

[Traduction]

M. John Masswohl: À rien.

[Français]

M. Serge Cardin: Mais ça pourrait bientôt augmenter à six millions de dollars. À un moment donné, on a dit que si l'entente était signée rapidement, le volume pourrait augmenter de 1 750 tonnes dans un avenir rapproché. On aurait donc un avantage sur les États-Unis, comme vous le prétendez.

Les six millions de dollars que vous prévoyez viendraient-ils rapidement? Supposons que l'entente soit signée demain.

[Traduction]

M. John Masswohl: Tout à fait. Si nous avons accès à ce marché demain... en fait, nous y avons accès depuis hier, puisque le ministre s'est rendu deux fois en Colombie l'année dernière et que les Colombiens ont finalement donné hier leur accord qui nous permettra de commencer à exporter nos produits demain, comme vous venez de le dire.

Nous croyons que l'accès à ce marché nous procurera approximativement six millions de dollars au cours de la prochaine année, et le tout se mettra en branle dès qu'une entreprise conclura une vente.

[Français]

M. Serge Cardin: Combien ces six millions de dollars de ventes en Colombie représentent-ils d'emplois pour le Canada?

[Traduction]

M. John Masswohl: Le Canada compte actuellement 86 000 éleveurs de bovins. L'élevage bovin constitue le secteur agricole le plus important au Canada. À titre de comparaison, il y a de 32 000 à 33 000 producteurs dans le secteur réglementé de l'offre. Les éleveurs de bovins sont donc beaucoup plus nombreux.

J'ignore le nombre exact d'emplois qui seraient créés, mais des milliers de personnes travaillent dans les abattoirs de bovins, comme celui de Levinoff-Colbex à l'extérieur de Montréal, celui de Guelph en Ontario, celui de High River en Alberta et celui de Brooks en Alberta. C'est essentiellement de ces abattoirs que proviendraient les produits destinés à l'exportation en Colombie. Il s'agit d'installations qui sont inspectées par le gouvernement fédéral.

Je me demande si j'ai bien répondu à votre question. Vous avez évoqué le chiffre de 1 750 tonnes. Chacun des trois secteurs aurait droit à 1 750 tonnes en vertu de cet accord de libre-échange, ce qui donnerait un total de 5 250 tonnes.

Le chiffre de six millions de dollars que j'ai signalé pourrait passer, selon nous, à 20 millions de dollars dès la signature et l'entrée en vigueur de l'accord de libre-échange.

• (1230)

[Français]

M. Serge Cardin: Par rapport à la production totale du Canada, que représentent ces ventes?

[Traduction]

M. John Masswohl: Notre production bovine totale? Eh bien, quatre bovins de haute qualité donnent environ une tonne de boeuf. Pour produire 5 000 tonnes, il faudrait à peu près 20 000 bovins. Nous en produisons quelque cinq millions par année. Donc, 20 000 sur cinq millions égale à approximativement 0,5 p. 100 de notre production.

Ai-je fait erreur dans mes calculs?

[Français]

M. Serge Cardin: Il s'agit de 0,2 p. 100.

C'est donc peu important, sur le plan de la production et sur celui des exportations. Qu'en est-il de la situation des droits de la personne en Colombie? Je sais que, normalement, on veut brasser des affaires et on n'est pas nécessairement responsable de ce qui se passe ailleurs. Cependant, le rapport du comité sur la Colombie indiquait clairement que l'on voulait que la situation des droits de la personne s'améliore avant de commencer à s'engager dans un accord de libre-échange.

La situation en Colombie vous interpelle-t-elle? Aurait-on pu négocier un accord de libre-échange en demandant aussi des améliorations fermes de la part de la Colombie relativement aux droits de la personne?

[Traduction]

M. John Masswohl: Je vous répondrai franchement que je m'efforce d'améliorer la situation de nos éleveurs de bovins de boucherie. J'estime que le présent accord et les autres accords vont dans ce sens. Que ce soit 1 p. 100 ou 0,5 p. 100, l'accès aux marchés internationaux augmente la rentabilité des bovins de boucherie de nos éleveurs. Dans la foulée de l'ESB et de la fermeture des marchés, nos exportations sont passées du jour au lendemain de 60 p. 100 à 0 p. 100 de notre production. Il y a de cela six ans et demi. C'est long. Ces marchés nous sont encore fermés. Par conséquent, peu importe que nous obtenions 1 p. 100 ou 0,5 p. 100. Ce qui compte, c'est d'avoir accès de nouveau à ces marchés. Nous axons nos efforts

en ce sens pour améliorer la situation de nos éleveurs de bovins de boucherie.

[Français]

M. Serge Cardin: Dans le contexte du commerce international, il y a différentes façons de conclure des accords: le multilatéral et le bilatéral. Dans le bilatéral, il y a une course assez effrénée. On se bat avec les États-Unis pour pouvoir profiter d'une situation. Préférez-vous, vous ou votre association, travailler dans un contexte multilatéral pour que les règles soient les mêmes pour tous, ou dans un contexte bilatéral où l'on doit négocier des avantages et souvent sacrifier quelque chose? Que préfère votre association?

[Traduction]

Le président: Répondez très brièvement, monsieur Masswohl.

M. John Masswohl: Dans un monde idéal, nous accorderions la préférence aux accords multilatéraux. Malheureusement, nous ne sommes pas dans un monde idéal. Les pays éprouvent de la difficulté à conclure des accords multilatéraux, et le Canada ne fait pas exception. Par contre, nous serions certes prêts à appuyer les accords bilatéraux qui donneraient de bons débouchés à nos produits. Cependant, nous ne les appuyons pas systématiquement. Nous opérons un tri.

• (1235)

Le président: Merci.

Je cède la parole à M. Julian.

M. Peter Julian: Merci, monsieur le président.

Monsieur Masswohl, je vous remercie de votre présence parmi nous.

Vous savez que l'accord avec la Colombie pose problème. C'est le moins qu'on puisse dire. Le Parlement n'a même pas encore décidé de renvoyer l'accord à notre comité. Cet accord attise considérablement la discorde. Je sais que vous êtes au courant des violations des droits de la personne perpétrées en Colombie — assassinats de syndicalistes, de défenseurs des droits de la personne, d'Autochtones et de Colombiens d'origine africaine. Il y a donc d'énormes problèmes. C'est pourquoi le Parlement n'a pas encore décidé de poursuivre le processus d'examen de cet accord.

La semaine dernière, je me suis rendu à Washington pour m'entretenir avec des parlementaires démocrates en vue. Il y a, chez les démocrates, une très forte opposition à l'accord de libre-échange entre les États-Unis et la Colombie.

Je voudrais que nous mettions un terme au gâchis causé par cet accord auquel s'opposeraient, j'en suis convaincu, la plupart des Canadiens. Je voudrais que nous envisagions les mesures réalistes susceptibles de favoriser les exportations dans le secteur de l'élevage bovin.

Comme vous l'avez indiqué, il s'agit initialement d'un peu moins de 1 p. 100 et de 6 millions de dollars. Si nous examinons les mesures générales que nous avons prises pour appuyer le secteur de l'élevage bovin, on peut en conclure à juste titre que les efforts du gouvernement en ce sens ont été passablement pitoyables. Voici ce qu'a déclaré M. Ted Haney lorsqu'il a comparu devant notre comité en avril dernier:

Je vais m'attarder quelques instants sur l'industrie du boeuf. Environ dix millions de dollars sont consacrés annuellement pour la promotion de nos produits à l'échelle internationale, y compris aux États-Unis. Nous savons que notre principal concurrent à l'extérieur de l'Amérique du Nord reçoit environ 40 millions de dollars en financement direct.

C'est quatre fois plus. Il avait également ajouté ceci: « La différence cependant, c'est que nous devons nous contenter de ce montant, de 10 millions de dollars. Aux États-Unis, ils ont des concessions à l'égard des tarifs de location des bureaux internationaux et partagent des ressources qui se trouvent dans des bureaux d'échanges agricoles... »

Il n'y a rien de tout cela pour l'industrie canadienne. Le soutien qu'on nous offre est beaucoup moindre. M. Haney a fait allusion à l'Australie, où le secteur de l'élevage jouit d'un budget supérieur à 100 millions de dollars. Nos efforts ont vraiment été lamentables. Je n'accuse personne en particulier, mais le gouvernement actuel n'a tout simplement pas accordé les crédits nécessaires afin de stimuler les exportations du secteur de l'élevage bovin.

La dernière fois que vous avez comparé devant nous, vous avez évoqué le Centre d'information sur le boeuf. Je voudrais savoir le montant total qui a été accordé à ce centre, qui était, selon ce que vous aviez ajouté, la branche de la CCA chargée du développement des marchés.

J'aimerais que vous abordiez l'effet multiplicateur. Si nous prenons ce montant de 6 millions de dollars... et je comprends que les conditions du marché sont difficiles. Cependant, si le gouvernement actuel tenait à appuyer vraiment le secteur de l'élevage bovin, quel serait l'effet multiplicateur d'une aide financière qui serait équivalente à celle accordée par les autres pays? Autrement dit, si vous affectez 1 \$ et que l'effet multiplicateur équivaut à 2 \$, un montant de 10 millions de dollars permettrait alors d'accroître nos exportations de produits du boeuf beaucoup plus que ne le ferait cet accord très inquiétant.

Que pensez-vous de l'aide financière accordée au secteur de l'élevage bovin et de son effet multiplicateur? Lorsque le gouvernement intervient financièrement pour favoriser l'exportation des produits du boeuf, dans quelle mesure les ventes de ces produits augmentent-elles?

M. John Masswohl: Vous serez probablement désappointé d'apprendre que je ne peux malheureusement vous citer aucun chiffre, mais je dirais que l'ensemble du secteur de l'élevage bovin compte énormément sur de telles mesures de commercialisation pour pénétrer davantage les marchés, auxquels il faut, bien sûr, avoir préalablement accès. S'il se dresse un obstacle ou une interdiction, tous les efforts de commercialisation n'ont aucun effet.

Nous avons créé les deux organisations auxquelles vous avez fait allusion: la Canada Beef Export Federation, qui est responsable de la commercialisation ailleurs qu'au Canada et aux États-Unis, ainsi que le Centre d'information sur le boeuf, qui s'occupe de la commercialisation au Canada et aux États-Unis. Ils interviennent tous les deux sur la scène internationale.

M. Peter Julian: Pourriez-vous nous indiquer les ressources dont disposent ces deux organismes de commercialisation?

M. John Masswohl: Je crains que les chiffres que je pourrais vous donner se révéleraient erronés.

M. Peter Julian: Ne pouvez-vous pas nous donner des approximations?

M. John Masswohl: Le montant que reçoit le Centre d'information sur le boeuf se chiffre dans les millions de dollars.

M. Peter Julian: Est-ce 2 millions de dollars, 5 millions de dollars?

●(1240)

M. John Masswohl: Le Centre d'information sur le boeuf — qui va probablement me reprocher de vous l'avoir divulgué — reçoit vraisemblablement un montant de 5 millions à 10 millions de dollars.

M. Peter Julian: Pour s'occuper de la commercialisation aux États-Unis et au Canada, n'est-ce pas?

M. John Masswohl: Effectivement. Une part importante de ce montant provient de ce que nous appelons les prélèvements, qui sont différents d'une province à l'autre. En Alberta, un montant de 3 \$ est prélevé et accordé au secteur de l'élevage bovin pour chaque animal vendu. Nous essayons de créer un système national de prélèvements. Chaque province devrait ainsi y affecter obligatoirement 1 \$, puis nous préleverions 1 \$ sur les importations de produits du boeuf au Canada. C'est l'objectif que nous visons.

M. Peter Julian: Le gouvernement fédéral n'accorde rien?

M. John Masswohl: Pas du tout. Il y a un mécanisme de contrepartie. Je ne suis pas certain du ratio, mais le gouvernement fédéral accorde un montant en contrepartie des prélèvements. Chaque province accorde également des fonds. J'estime que nous sommes maintenant en mesure d'investir cet argent pour favoriser la commercialisation. Nous avons obtenu des résultats assez positifs à ce chapitre. Nous mettons en commun les crédits que nous recevons et nos prélèvements. Nous avons également conclu des ententes de partenariat avec les entreprises de transformation du boeuf et de restauration, qui nous accordent des fonds de contrepartie. Par conséquent, les fonds fédéraux ont un effet multiplicateur de l'ordre de plusieurs fois, mais je ne saurais vous le quantifier.

M. Peter Julian: Pouvez-vous nous donner une idée de l'effet stimulant éventuel sur les ventes de ces 5 millions à 10 millions de dollars. Optons pour 10 millions de dollars, même si je pense que c'est un peu élevé, compte tenu des autres considérations que nous savons. Dans quelle mesure le Centre d'information sur le boeuf a-t-il pu stimuler les ventes?

M. John Masswohl: D'après les résultats obtenus avant la fermeture de nos marchés en 2003, les Canadiens consommaient environ 60 p. 100 du boeuf produit au pays. Nous exportons des vaches aux États-Unis et de la viande de boeuf sur des marchés où les prix étaient supérieurs. Après la fermeture des marchés, nous n'avions plus suffisamment d'abattoirs au Canada pour le bétail que nous élevions. Nous nous sommes efforcés de faire augmenter le nombre d'abattoirs et nous avons pris parallèlement des mesures de commercialisation, qui ne visaient pas nécessairement les consommateurs, mais plutôt les acheteurs de viande des usines de transformation et des détaillants ainsi que les restaurants. Nous avons été en mesure d'utiliser une partie de ces fonds...

M. Peter Julian: Je dois vous demander d'abréger votre réponse parce que mon temps de parole est...

Le président: ... terminé.

M. Peter Julian: Pouvez-vous nous donner un chiffre? Si l'effet multiplicateur est de deux ou de trois fois le montant investi, les ventes ont donc augmenté dans une proportion de 20 millions à 30 millions de dollars, et il serait alors plus logique que le gouvernement abandonne le projet de loi C-23 et investisse davantage pour stimuler les ventes de boeuf.

Le président: Je m'excuse, John, mais votre temps de parole est écoulé.

M. John Masswohl: J'aimerais croire que les deux sont possibles.

Le président: Monsieur Holder.

M. Ed Holder: Merci beaucoup.

Je suis ravi que vous comparaisiez encore une fois devant nous et je vous souhaite la bienvenue. J'ai quelques questions à vous poser.

Je me sens toujours contraint, après que plusieurs députés ont posé des questions, de clarifier certaines choses dans ma tête. Peut-être que je suis le seul à avoir cette difficulté, mais j'ai parfois du mal à distinguer la réalité de la fiction. Premièrement, vous me donnez l'impression que tout va bien avec l'industrie du boeuf.

Vous avez dit, monsieur, que pendant six ans et demi, il n'y a eu aucune exportation de boeuf en Colombie. Si je me souviens bien des notions de mathématique qu'on m'a enseignées quand j'étais petit, zéro est égal à zéro. Si vous n'exportez pas de boeuf en Colombie, vous ne pouvez pas soutenir les exportations de notre industrie du boeuf dans ce pays. J'ai entendu certaines personnes parler d'un petit pourcentage, mais très honnêtement, je constate que pendant six ans et demi, ce marché vous a été fermé — ce qui signifie au minimum, selon vos calculs et selon les miens, plus de 100 000 têtes de bétail— et ce nombre aurait augmenté. D'après ce que vous affirmez, dès la première année où ce marché vous serait ouvert, cela vous rapporterait 6 millions de dollars, et lorsque la pleine production serait atteinte, cette somme triplerait pour s'établir aux alentours de 20 milliards de dollars.

J'ai entendu dire que certaines personnes trouvent cet accord de libre-échange avec la Colombie problématique, et c'est pourquoi il n'a pas encore été signé. En fait, à mon avis, certains partis essaient d'en faire un enjeu politique, et en réalité, ils proposent des amendements et des sous-amendements en vue de bloquer cet accord, car ils ne sont prêts à accepter aucune entente, quelle qu'elle soit. Ils ont très bien réussi à faire comprendre à l'industrie du boeuf qu'ils lui tournent le dos. C'est ce que je les entends dire. Cela me préoccupe.

Cette attitude me dérange, car que diriez-vous aux producteurs de bœuf du Québec, de l'Alberta, de l'Ontario ou de la Colombie-Britannique, les quatre provinces que vous avez mentionnées? Que leur diriez-vous si cette entente n'était pas conclue? Je crois qu'elle finira par l'être, mais il faudra encore du temps parce que certains partis ont décidé de faire de l'obstruction systématique, si je puis dire, pour empêcher la concrétisation de cet accord de libre-échange.

• (1245)

M. John Masswohl: Ce que nous disons aux producteurs de bovins, c'est que les accords commerciaux contribuent grandement à améliorer leur rentabilité et leur capacité de vendre leur boeuf au prix qu'ils souhaitent. Je crois qu'ils sont conscients de l'incidence sur le prix qu'a eue la fermeture de tous nos marchés en 2003. Notre industrie ne s'est d'ailleurs pas encore tout à fait remise de cette crise. Quant à l'accord de libre-échange avec la Colombie, à première vue, ces gains de 6 millions de dollars, à eux seuls, ne sont certes pas négligeables par rapport aux nombreux milliards de dollars que vaut cette industrie. Vous vous demandiez si cela fait une grande différence ou non.

Cela dit, jusqu'où faut-il aller? Nous voulons récupérer tous les marchés. Bien entendu, 6 millions de dollars, ce n'est pas rien. Cela nous aidera grandement à retrouver la rentabilité. Nous voulons le marché Colombien. Nous en voulons d'autres, comme la Corée. Nous voulons qu'un règlement intervienne avec les États-Unis au sujet de l'étiquetage d'origine obligatoire. Nous voulons aussi une entente avec l'Europe et avec l'OMC. Nous voulons également un budget de commercialisation.

M. Ed Holder: Tous les partis politiques ici présents vous ont bien entendu parce que vos propos portent sur le potentiel de survie

et de croissance de l'industrie du boeuf. Vous avez raison, il n'y a pas que cet accord là, il y en aura d'autres. Celui-là n'est qu'un morceau d'un grand casse-tête international.

Vous avez dit que le soutien fourni par le gouvernement américain est quatre fois plus important que celui offert par le gouvernement canadien. Si je me souviens bien, la population des États-Unis est dix fois plus grande que la nôtre. Serait-il juste de dire, d'après vous, que nous dépensons davantage au Canada pour faire la promotion du boeuf qu'aux États-Unis, compte tenu de la taille de notre population? Serait-ce une affirmation exacte?

M. John Masswohl: Vous avez peut-être raison, mais il faudrait que je vérifie. Je ne suis pas certain.

M. Ed Holder: À quel point l'industrie du boeuf est-elle prête à pénétrer le marché colombien? Pourrait-elle le faire rapidement?

M. John Masswohl: Nous sommes tout à fait prêts. Nous nous sommes d'ailleurs déjà rendus en Colombie.

En fait un représentant de la Canada Beef Export Federation qui nous a accompagnés à quelques reprises lors de nos missions là-bas est originaire de la Colombie. Cela nous a été très utile qu'il nous accompagne parce qu'il connaît bien la culture. Durant ces missions, nous n'avons pas seulement rencontré des représentants du gouvernement et des producteurs de boeuf, nous avons aussi eu des entretiens avec des représentants de chaînes de magasin de détail et rencontré certaines personnes clés. Je crois donc que nous sommes prêts à nous attaquer à ce marché.

M. Ed Holder: Je veux revenir au fait que le Canada et les États-Unis sont tous les deux en train de négocier un accord de libre-échange avec la Colombie et à l'importance pour le Canada d'être le premier à conclure l'accord.

À mon avis, le Canada ne gagne rien à attendre pour conclure cette entente et ainsi laisser les États-Unis accéder en premier à ce marché. En tant qu'homme d'affaires, je comprends que si je suis le premier à avoir accès à un marché, je pourrai profiter de certaines possibilités qui ne s'offriront pas à d'autres. Par conséquent, retarder la conclusion d'un tel accord et devoir faire du rattrapage alors que nous avons la possibilité de devancer les États-Unis... Si nous concluons cet accord avant les Américains, qu'est-ce que cela signifierait pour votre industrie?

• (1250)

M. John Masswohl: Nous savons que nous devons rattraper les Américains en ce qui concerne un certain nombre de marchés. Nous avons dû les rattraper lorsque le marché taïwanais, entre autres, s'est ouvert. Nous devons aussi les rattraper lorsque le marché coréen s'ouvrira finalement. Maintenant, nous avons enfin l'occasion de les devancer. Nous voulons saisir cette occasion, et il faut que le Parlement nous permette de le faire, car elle est à notre portée.

La dernière fois que nous avons devancé les Américains, c'était lorsque le marché de Hong Kong s'est ouvert. Depuis que nous avons pénétré ce marché, nous réussissons très bien. Le fait que nous y avons eu accès avant les Américains nous a certes aidés.

M. Ed Holder: Pouvez-vous en dire un peu plus long à ce sujet?

M. John Masswohl: Il faut remonter à la période de la crise de la vache folle. En 2003, le Canada et les États-Unis ont cessé d'avoir accès au marché de Hong Kong, et en 2004, les deux pays avaient entamé des négociations avec Hong Kong. Pour que nous puissions de nouveau avoir accès à ce marché, il fallait mettre en place un certain protocole régissant la fente de la carcasse et l'utilisation de certains appareils. Contrairement aux États-Unis, le Canada était disposé à se plier à cette obligation. C'est pourquoi nous avons eu accès au marché de Hong Kong en premier. Les Américains ont préféré attendre pour obtenir un meilleur accord et ils ont finalement eu accès au marché deux ans plus tard. Il demeure que nous les avons devancés, et cela nous a bien servis.

M. Ed Holder: C'est une bonne chose pour nous.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Holder. Vous avez posé d'excellentes questions.

Monsieur Brison.

L'hon. Scott Brison: Si vous le permettez, monsieur le président, j'aimerais poser une question à M. Masswohl au sujet de l'étiquetage d'origine obligatoire.

Le président: D'accord.

L'hon. Scott Brison: M. Masswohl et moi-même avons participé à la conférence de la PNWER qui s'est tenue à Boise, en Idaho, cet été. Il faisait partie du groupe d'experts. Je crois que le président de la National Grocers Association des États-Unis a déclaré que l'étiquetage d'origine obligatoire allait entraîner une hausse des produits d'épicerie aux États-Unis de l'ordre de 3 milliards de dollars la première année, et de 2 milliards de dollars chaque année par la suite.

J'aimerais avoir votre avis, monsieur Masswohl. Durant la dernière année environ, l'Initiative relative aux voyages dans l'hémisphère occidental, qui rend la frontière plus difficile à franchir, a été adoptée par le Congrès tout comme l'étiquetage d'origine obligatoire et la politique « Achetez américain ». Selon le point de vue du Canada, les États-Unis ne cessent de mettre en place des mesures qui contribuent à créer une barrière artificielle entre nos deux économies.

Il ne s'agit pas là d'une question partisane, mais j'aimerais savoir comment nous pourrions mieux défendre les intérêts du Canada aux États-Unis? Comment pouvons-nous mieux harmoniser nos intérêts — dans ce cas-ci en ce qui concerne l'industrie du boeuf et l'étiquetage d'origine obligatoire — avec ceux d'organismes américains comme la National Grocers Association?

D'autres pays embauchent des lobbyistes à Washington et s'adressent directement aux membres du Congrès pour faire valoir leurs points de vue. Ils diffusent des publicités, à l'instar de la National Grocers Association, disant par exemple que si tel membre du Congrès vote en faveur de la loi, la facture d'épicerie des gens augmentera de 200 \$ par année. Ils ont une approche très dynamique.

Devrions-nous changer la façon dont nous traitons avec les États-Unis pour adopter une approche plus dure? En ce qui concerne la France, le Royaume-Uni et d'autres pays, nous avons recours à nos ambassadeurs tout simplement. Mais avec les États-Unis, devrions-nous utiliser une approche différente? Devrions-nous harmoniser nous directement nos intérêts commerciaux avec ceux des Américains et faire en sorte qu'ils exercent des pressions sur leurs membres du Congrès et leurs sénateurs?

Comme vous avez passé beaucoup de temps aux États-Unis, votre opinion m'intéresse.

M. John Masswohl: À mon avis, ce qui est très différent aux États-Unis, par rapport à d'autres pays où les voies diplomatiques traditionnelles fonctionnent mieux, c'est que chaque membre du Congrès et chaque sénateur est pour ainsi dire indépendant. Ils votent tout de même parfois selon la ligne de parti, mais ils peuvent tous présenter des projets de loi, qui peuvent tous suivre les étapes nécessaires. En cours de route, les membres et les sénateurs peuvent présenter des amendements, et il faut donc être au fait de ce que chacun propose et développer des relations.

Nous essayons donc d'être très actifs au niveau des États et des régions. Nous avons découvert que lorsqu'une proposition est rendue à Washington, il est trop tard, car le membre du Congrès ou le sénateur votera selon ce que souhaitent les gens de la région qu'il représente. J'essaie d'assister le plus souvent possible aux conférences de la PNWER et aux rencontres de l'industrie du bétail qui se tiennent aux niveaux de l'État et des régions.

Il y a quelques jours, j'ai participé à une rencontre organisée par la Texas Cattle Feeders Association, où il y avait une table ronde à laquelle participaient des représentants de Safeway et Food Lion. Leurs observations étaient très similaires à celles formulées par le représentant de la National Grocers Association à Boise. Ils ont affirmé que cela leur avait coûté des milliards de dollars, mais qu'ils n'avaient constaté aucun avantage pour les consommateurs. Ils ont déclaré n'avoir reçu pratiquement aucun commentaire sur la salubrité des aliments. Leurs clients se sont montrés très peu curieux. Il faut penser que ces deux entreprises ont des millions de clients, et pourtant, elles ont reçu moins d'une centaine de questions ou commentaires. On ne peut que s'interroger.

C'est le genre de chose qu'on peut apprendre lorsqu'on rencontre des personnes comme celles-là. Nous devons profiter des relations que nous entretenons avec elles pour essentiellement leur donner des devoirs à faire. C'est ce que nous essayons de faire aux États-Unis.

En ce qui concerne l'étiquetage d'origine obligatoire, je crois que nous allons finir par renverser la vapeur en collaborant avec les organismes et les associations d'éleveurs de bétail qui ne sont pas en faveur de cette mesure. La Texas Cattle Feeders Association s'oppose vivement à l'étiquetage d'origine obligatoire, car elle estime que cela finira par lui faire perdre des membres. Certains grands parcs d'engraissement ne seront probablement pas en mesure d'affronter la concurrence à long terme parce que cette mesure fait monter les coûts sans pour autant procurer des avantages.

● (1255)

L'hon. Scott Brison: Je vous remercie beaucoup.

Le président: C'est très utile. J'apprécie ce complément d'information. Ce sont de bons renseignements.

Je crois qu'il est temps de conclure. Quelqu'un pourrait peut-être faire une récapitulation.

Monsieur Keddy, je vous laisse le soin de le faire.

M. Gerald Keddy: Merci, monsieur le président.

Je souhaite la bienvenue à nos invités. Comme il ne reste que quelques minutes, je serai bref.

Au sujet de la question qu'a posée M. Brison sur l'étiquetage d'origine obligatoire, je peux dire que nous avons rencontré nos homologues américains à ce sujet. Nous sommes conscients de la gravité du problème auquel sont confrontées les industries du boeuf et du porc en particulier.

Quand il est question de l'accord de libre-échange avec la Colombie et d'autres accords de la sorte qui ont été proposés, je pense à l'accord de libre-échange que nous avons signé avec la Jordanie. Je crois que les possibilités d'exporter notre boeuf au Moyen-Orient et en Afrique du Nord sont excellentes. Si nous ne commençons pas à tirer profit de ces accords commerciaux bilatéraux...

Je comprends ce que vous avez dit au sujet des accords multilatéraux, et je suis d'accord avec vous. Mais la réalité est que les négociations du cycle de Doha progressent à pas de tortue. Nous sommes donc contraints de conclure davantage d'accords bilatéraux. Il est possible d'en conclure non pas un ou deux, mais plusieurs, notamment avec la Colombie, le Panama, la Jordanie et l'Union européenne. Il faut bâtir une masse critique. Je crois que ces accords constituent un moyen de protéger nos industries du boeuf et du porc contre des mesures protectionnistes comme l'étiquetage d'origine obligatoire.

Ce ne sont là que des observations.

M. John Masswohl: Il est certain que plus nous signerons d'ententes, mieux ce sera. Quant à l'accord avec la Jordanie, je crois savoir qu'il se révélera avantageux pour l'industrie du boeuf. Il y a aussi l'accord avec le Panama, mais je crois que nous ne connaissons pas encore tous les détails à ce sujet. Cependant, je crois que le marché européen est vraiment le joyau. Les Européens consomment huit millions de tonnes de boeuf par année, et nous n'avons pratiquement aucun accès à leur marché en ce moment. Nous devons l'ouvrir. Obtenir l'accès à ce marché pour l'industrie canadienne du boeuf doit constituer une priorité. Je ne vois pas comment le Canada peut signer un accord avec l'Europe sans obtenir l'accès à ce marché pour l'industrie du boeuf. Ce doit donc être une priorité.

● (1300)

Le président: Merci, monsieur Keddy.

Je vous remercie encore pour votre excellent exposé. Vous avez répondu à de nombreuses questions, et vous l'avez très bien fait, comme d'habitude.

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>