



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

AGRI • NUMÉRO 024 • 1^{re} SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le lundi 13 février 2012

Président

M. Larry Miller

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

Le lundi 13 février 2012

• (1530)

[Traduction]

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

Tout d'abord, j'aimerais souhaiter un joyeux 42^e anniversaire à M. Storseth.

Des voix: Bravo!

Le président: En fait, je l'ai peut-être vieilli de quelques années.

À titre de rappel, le comité de direction s'est réuni la semaine dernière et nous avons un rapport unanime, dont nous allons traiter à la fin. Nous devons siéger à huis clos pour cela. Je voulais simplement insister sur le fait que nous l'avions.

Notre réunion, aujourd'hui, est divisée en deux parties d'une heure chacune. Dans la première, nous avons certains représentants du ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, M. Mayers, M. Tierney, et M. Gorrell. Merci beaucoup d'être ici, messieurs.

Je vous cède la parole, monsieur Tierney. C'est vous qui allez commencer.

M. Steve Tierney (sous-ministre adjoint, Direction générale des services à l'industrie et aux marchés, ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire): Merci beaucoup, monsieur le président.

Bon après-midi. Je tiens à remercier le comité de m'avoir invité à vous entretenir, aujourd'hui, des programmes actuels de développement des marchés et du commerce, ainsi que des moyens qui permettraient d'accroître davantage la capacité de l'industrie à tirer profit des débouchés pour ce secteur, tant au niveau national qu'international.

Le gouvernement fait d'importants investissements pour faire en sorte que le secteur agricole et agroalimentaire puisse être à même de conquérir de nouveaux marchés, au pays et à l'étranger. Je serais heureux de vous présenter nos activités dans ce secteur et d'autres domaines où des travaux sont à venir.

Conformément à notre programmation actuelle, un large volet est consacré aux programmes de développement des marchés et du commerce, dans le cadre de Cultivons l'avenir. Cultivons l'avenir met l'accent sur le rôle du gouvernement comme élément moteur de l'industrie qui joue un rôle de collaborateur de premier plan.

Parmi les principaux mécanismes de collaboration avec l'industrie, on trouve les tables rondes sur les chaînes de valeur qui réunissent les producteurs, les transformateurs, les détaillants, les ministères fédéraux et les gouvernements provinciaux en vue de trouver des débouchés et de concevoir des stratégies de collaboration. Cultivons l'avenir soutient aussi une série de programmes de développement des marchés pour que le secteur soit mieux disposé à cerner et à exploiter les débouchés offrant un avantage concurrentiel en matière de coûts et d'attributs.

Ces programmes incluent le programme Agri-marketing de près de 90 millions de dollars, le Programme de promotion de la marque Canada de près de 20 millions de dollars, le Programme d'information sur les marchés de près de 9 millions de dollars et le Service des délégués commerciaux d'environ 24,5 millions de dollars. Ces programmes facilitent la réussite de l'industrie sur les marchés, tant mondiaux que nationaux, et ils ont été bien reçus par l'industrie.

Chaque année, la demande dépasse l'offre d'Agri-marketing. Le programme obtient toujours la faveur des participants.

L'adoption de ce programme par l'industrie est croissante depuis le lancement de la stratégie en 2006. Le nombre d'adhérents continue d'augmenter, en raison de l'intérêt pour les promotions axées sur le consommateur et l'expansion de la marque Canada, sur le marché intérieur. On compte actuellement plus de 400 membres dans le Programme de promotion de la marque Canada.

Le volet de ce programme touchant la promotion de la marque Canada sur le marché intérieur vise à répondre à l'intérêt de l'industrie pour le renforcement de sa capacité à faire connaître ses produits directement aux Canadiens. Au moyen de promotions de ventes au détail, ce programme a permis de montrer que les participants pourraient accroître leur chiffre de vente et leur rentabilité en appuyant sur leurs produits la marque Canada.

Un financement supplémentaire a été fourni, dans le cadre du programme Agri-flexibilité du Plan d'action économique du Canada, afin de stimuler la demande de produits canadiens dans des marchés internationaux importants, par le biais de l'initiative de promotion de la marque Canada. Cette initiative a pour objet de faire connaître les produits canadiens et de renforcer la demande à leur égard, au moyen de campagnes de promotion et d'incitation à l'achat axées sur les consommateurs, y compris en faisant de la publicité.

Nous avons aussi investi dans le secteur de l'information sur les marchés pour fournir aux clients de l'information pertinente et à jour. On a constaté dans l'industrie que ces renseignements ont permis de prendre des décisions plus éclairées.

Enfin, le Service des délégués commerciaux du Canada est un élément important de nos programmes de développement des marchés. À l'heure actuelle, nous avons 33 délégués commerciaux dans 13 marchés prioritaires qui fournissent une aide sur le terrain aux entreprises canadiennes et aux individus canadiens exploitant ces marchés.

Outre les programmes de Cultivons l'avenir, le gouvernement a mis la priorité sur l'accès aux marchés. En 2009, le ministre Ritz a annoncé la création du Secrétariat de l'accès aux marchés qui collabore avec d'autres ministères fédéraux, des représentants de l'industrie et des partenaires provinciaux pour promouvoir les intérêts canadiens à l'étranger afin de rouvrir, de maintenir et d'élargir l'accès aux marchés dans de nombreux secteurs des marchés établis.

Le *Rapport sur l'accès aux marchés du secteur agricole et agroalimentaire*, publié par les ministres Ritz et Fast en octobre, souligne les réalisations des ministres de janvier 2010 à mars 2011, avec notre aide.

Je voudrais que vous portiez une attention toute particulière à plusieurs étapes clés.

En juillet dernier, le Canada a négocié avec succès des mesures de transition concernant les exportations de graines de canola avec la Chine, un marché dont la valeur atteint presque 2 milliards de dollars.

En décembre, le ministre Ritz a annoncé la conclusion d'une entente avec la Corée du Sud pour rouvrir le marché au boeuf et à certains produits de boeuf canadiens, un marché dont la valeur atteindra 30 millions de dollars d'ici 2015, selon les prévisions de l'industrie. Cette annonce est donc une étape de plus pour enfin clore le dossier de L'ESB.

Une autre victoire de taille pour le Canada a été le règlement sur la législation américaine touchant l'obligation de mention du pays d'origine sur l'étiquette. Au moyen de procédures de règlement de conflits, le Canada a pu protéger les intérêts de ce secteur et assurer l'accès équitable à un de nos marchés les plus importants.

Tout récemment, dans le cadre de la visite que le premier ministre Harper a effectuée en Chine, un accord a été signé qui ouvre la voie à un accès immédiat pour le boeuf et le suif et à des recherches conjointes en vue de la création d'un climat favorisant des relations commerciales stables avec la Chine pour les graines de canola du Canada.

Conformément à des recommandations de l'industrie et comme il en a été question dans le budget de 2011 du gouvernement, un financement supplémentaire a été consenti dans le cadre du programme Agri-flexibilité du Plan d'action économique afin d'exploiter tout l'éventail des possibilités sur les marchés émergents de premier plan comme la Chine, l'Inde, l'Indonésie et la Russie.

Les fonds d'Agri-flexibilité sont utilisés pour tabler sur les gains réalisés jusqu'à maintenant en matière d'accès au marché en accélérant les progrès dans les marchés émergents prioritaires et en bâtissant des relations plus robustes avec les pays clés, afin de défendre nos intérêts par le biais du renforcement du Service des délégués commerciaux.

Dans la foulée de la mission commerciale du premier ministre Harper en Chine, le ministre Ritz a eu le plaisir d'annoncer que la Tongwei Co. Limited, une grande entreprise chinoise d'aliments pour animaux, se proposait d'augmenter ses achats de tourteau de canola canadien, augmentation pouvant aller jusqu'à 240 millions de dollars par an, d'ici 2015.

Le gouvernement a également pris part à la négociation d'un certain nombre d'accords de libre-échange qui offrent de nouveaux débouchés importants pour le secteur agricole. Le Canada a tout récemment mis en place des accords de libre-échange avec l'Association européenne de libre-échange, le Pérou et la Colombie. Nous préparons la mise en vigueur de nos accords de libre-échange avec la Jordanie et le Panama. De plus, des négociations sont en cours, notamment avec la Corée du Sud, l'Union européenne, le Maroc et l'Inde. Les gains découlant de l'accès à ces marchés entraîneront des bénéfices importants pour le secteur.

Le gouvernement a aussi officiellement exprimé son désir de participer aux négociations du Partenariat transpacifique.

Le Canada travaille aussi, de manière bilatérale, au Conseil de coopération Canada-États-Unis en matière de réglementation, afin

de faciliter le commerce transfrontalier dans les entreprises canadiennes et américaines. Le premier ministre Stephen Harper et le président des États-Unis Barack Obama ont annoncé cette initiative en février 2011.

Le gouvernement a aussi mis la priorité sur le commerce intérieur et il examine, en étroite collaboration avec les provinces, le contexte réglementaire afin qu'il corresponde mieux au marché actuel et qu'il facilite les échanges commerciaux intérieurs. Une intégration accrue du marché intérieur peut dynamiser la concurrence et l'innovation dans ce secteur.

En dépit du succès phénoménal de nos programmes actuels, les changements observés dans les marchés mondiaux et nationaux posent de nouveaux défis pour le secteur. La croissance et la demande accrue des marchés émergents, conjuguées au ralentissement de la croissance de ces marchés traditionnels des États-Unis, de l'Union européenne et du Japon, ont amené le Canada à chercher les occasions de croissance du côté des marchés émergents. L'approche pour pénétrer ces marchés est différente de celle qu'exigent les marchés traditionnels. Plus particulièrement, il faudra que le Canada s'intéresse davantage à l'engagement bilatéral. En outre, les obstacles techniques sont de plus en plus utilisés par les pays pour protéger leur industrie intérieure, ce qui rend les initiatives d'accès au marché de plus en plus importantes pour maintenir le succès du secteur.

Dans le marché intérieur, le Canada est une destination de choix pour les marchés d'exportation, en raison de son solide rendement économique et de la valeur élevée du dollar canadien. Ainsi, la pénétration accrue de l'importation exerce une pression concurrentielle sur les secteurs.

Enfin, il existe de nouveaux moyens de faire des affaires. La consolidation du commerce de détail, l'importance des chaînes de valeur mondiales et la tendance en faveur des aliments locaux sont des modèles d'affaires qui dominent de plus en plus et l'industrie et le gouvernement devront s'y adapter afin de rester concurrentiels.

Sous l'impulsion de l'engagement sans précédent que l'industrie a pris en faveur de Cultivons l'avenir, le cadre Cultivons l'avenir 2 nous donnera l'occasion d'adapter nos politiques et nos programmes pour tenir compte des nouvelles réalités et tabler sur les réussites. Ce passage des débouchés aux économies émergentes laisse entendre qu'on pourrait mettre plus d'efforts sur l'élargissement de l'accès aux marchés et la pénétration accrue des marchés de ces économies à croissance rapide. Afin de conserver son avantage concurrentiel sur les marchés étrangers, le Canada devra aussi adopter des stratégies agressives pour que notre secteur se démarque.

Cultivons l'avenir 2 constitue aussi une occasion de gérer la concurrence croissance du marché intérieur. L'industrie a soutenu la promotion de la marque Canada au pays. Dans le cadre de Cultivons l'avenir 2, nous pourrions envisager les possibilités d'étendre ces programmes en définissant soigneusement les mandats fédéral et provinciaux.

Il se peut aussi que notre secteur doive acquérir de nouvelles compétences pour profiter des débouchés qu'offrent les nouveaux marchés et le contexte économique en évolution. En vertu de Cultivons l'avenir 2, nous continuerons à explorer des moyens de mieux aider le secteur à se doter des compétences et des connaissances dont il aura besoin pour s'adapter et s'assurer une place dans un environnement où la concurrence est très vive. Nous travaillerons en étroite collaboration avec nos homologues provinciaux et territoriaux pour aborder les débouchés et les enjeux de notre secteur, au fil de l'avancement de Cultivons l'avenir 2.

Agriculture et Agroalimentaire Canada, en partenariat avec d'autres ministères clés, continue à travailler sans relâche pour créer et conserver les débouchés des producteurs et des transformateurs d'aliments du secteur agricole canadien et pour contribuer à l'atteinte des objectifs commerciaux du Canada. Nous prêtons toujours l'oreille aux intervenants, au moyen de forums, comme les tables rondes sur les chaînes de valeur, et tenons toujours compte de leurs commentaires pour déterminer la façon dont Cultivons l'avenir 2 peut aider le Canada à demeurer concurrentiel sur ces marchés.

• (1535)

Merci pour le temps que vous m'avez consacré. Je me ferais un plaisir de répondre à vos questions.

Le président: Merci beaucoup.

Ensuite nous avons M. Gorrell du Secrétariat à l'accès aux marchés. Vous avez 10 minutes.

M. Fred Gorrell (directeur général, Secrétariat à l'accès aux marchés, ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire): La déclaration préliminaire de M. Tierney était faite au nom de nous trois.

Le président: C'est très bien. Ça laisse plus de temps pour les questions.

Avant de faire cela, j'aimerais rappeler aux membres quelque chose sur l'interrogation de fonctionnaires. La *Procédure et les usages de la Chambre des communes*, deuxième édition, indique, à la page 1068 ce qui suit:

Une attention particulière est accordée à l'interrogation de fonctionnaires. L'obligation faite aux témoins de répondre à toutes les questions posées par un comité doit être mise en équilibre avec le rôle que jouent les fonctionnaires lorsqu'ils donnent des avis confidentiels à leur ministre. La tradition veut qu'on envisage ce rôle par rapport à la mise en oeuvre et à l'exécution de la politique gouvernementale plutôt qu'à la détermination de celle-ci. En conséquence, les comités ont dispensé les fonctionnaires de commenter les décisions stratégiques prises par le gouvernement.

Sur ce, madame Raynault, vous avez cinq minutes.

• (1540)

[Français]

Mme Francine Raynault (Joliette, NPD): Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins d'avoir accepté l'invitation du comité. Ma question s'adresse à vous tous.

Récemment, on lisait dans un journal québécois que de plus en plus de producteurs agricoles du Québec se sentent floués par le gouvernement, alors que de nombreuses demandes de crédits d'impôt pour des projets d'investissement en recherche scientifique et développement expérimental ont été refusées.

Pourriez-vous nous éclairer là-dessus? Ottawa a-t-il fermé les robinets de crédits d'impôt?

[Traduction]

M. Steve Tierney: Je ne suis pas au courant des changements apportés au programme du crédit d'impôt. J'en suis désolé. Ce n'est pas un domaine dans lequel je suis expert.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): J'invoque le Règlement. J'aimerais simplement rappeler à ma collègue que nous parlons d'accès aux marchés avec le Secrétariat à l'accès aux marchés.

Si elle a d'autres questions concernant la R-D, elle devrait les poser aux témoins appropriés. Elle pourrait même nous les faire

parvenir par écrit et le comité pourrait alors les soumettre au ministère et obtenir les réponses pour elle.

Le président: Vous avez encore la parole, madame Raynault.

[Français]

Mme Francine Raynault: Au sein de votre ministère — je parle des trois personnes ici présentes —, le Secrétariat à l'accès aux marchés, ou SAM, coordonne les initiatives gouvernementales avec l'industrie, les provinces et les territoires afin d'améliorer la position du Canada dans les marchés actuels et nouveaux.

Quelle relation existe-t-il entre les activités du SAM et les programmes stratégiques du cadre stratégique Cultivons l'avenir?

[Traduction]

M. Steve Tierney: D'une certaine façon, cela fait toujours l'objet de consultation, étant donné que l'avenir du programme Cultivons l'avenir n'a pas encore été approuvé par les ministres et qu'aucune recommandation n'a été faite. Cela étant dit, le gouvernement a certainement mis l'accent sur l'accès aux marchés: le Secrétariat à l'accès aux marchés a vu son rôle élargi depuis sa création. Il y a six mois, des ressources supplémentaires ont été investies dans le Secrétariat à l'accès aux marchés.

Je crois qu'on ne risque pas de se tromper en disant que l'accès aux marchés va continuer à être une priorité. Je vais certainement travailler en étroite collaboration avec l'industrie, avec nos collègues provinciaux et avec tous les intervenants pour voir comment établir les meilleurs ordres de priorité pour nos marchés et pour voir comment aborder les questions d'accès aux marchés de manière coordonnée.

[Français]

Mme Francine Raynault: Y aurait-il un avantage à intégrer le SAM dans le cadre stratégique Cultivons l'avenir 2?

[Traduction]

M. Steve Tierney: Certainement, l'accès aux marchés, de manière générale... Je suis désolé, mais je suis un peu mal à l'aise face à cette question, car elle semble s'aventurer dans un domaine qui serait plus approprié, je le pense, pour le ministre.

Le président: Quand il y a un domaine qui vous met mal à l'aise, monsieur Tierney, comme vous le savez, la règle dit que vous n'êtes pas obligé de répondre.

[Français]

Mme Francine Raynault: C'est bien.

[Traduction]

Le président: Il vous reste deux minutes.

[Français]

Mme Francine Raynault: D'accord.

Les entrepreneurs qui désirent mettre en marché des produits au Canada ou aux États-Unis ne sont pas admissibles au programme Agri-marketing. Pensez-vous qu'ils le seront un jour?

[Traduction]

M. Steve Tierney: Le Secrétariat est désireux d'aider n'importe quelle industrie ou association à avoir accès aux marchés ou à résoudre des problèmes en matière d'accès aux marchés. Cela étant dit, nous avons probablement entre 300 et 400 problèmes d'accès aux marchés à l'heure actuelle. Certains sont plus importants que d'autres. Nous travaillons avec l'industrie pour établir un ordre de priorité et voir dans lesquels nous devrions investir nos ressources. Je crois que ce classement par priorité a été assez réussi. La porte est ouverte à toutes les sociétés et associations.

Le programme Agri-marketing s'adresse, en grande partie, aux associations de l'industrie. Il existe un petit volet du programme qui s'adresse aux petites et moyennes entreprises. Je voulais juste m'assurer que je n'avais pas dénaturé le programme d'Agri-marketing.

● (1545)

Le président: Merci.

Nous passons maintenant à M. Hoback pour cinq minutes.

M. Randy Hoback: Merci, monsieur le président.

Moi aussi, j'aimerais souhaiter à M. Storseth un joyeux anniversaire. Je ne veux vraiment pas le laisser de côté et je suis certain qu'il viendra me voir un peu plus tard pour son cadeau.

J'aimerais aussi remercier les témoins qui sont venus aujourd'hui nous parler d'accès aux marchés. C'est très important pour notre gouvernement, comme vous avez pu le voir dans vos ministères ainsi que dans votre travail et d'après les voyages du ministre, ces dernières années. Je ne sais pas s'il existe un autre ministre qui a travaillé plus fort sur le dossier d'accès aux marchés que le ministre que nous avons aujourd'hui. Je crois que presque toutes les fins de semaine ou toutes les semaines de relâche, lorsqu'il a le temps de voyager, il se déplace pour aller ouvrir un marché, que ce soit pour les producteurs de boeuf ou les producteurs de canola, ou bien il est en train de résoudre un problème en matière de barrière commerciale non tarifaire, habituellement, un problème pertinent.

Je vais vous parler un petit peu de processus et de la façon dont vous fonctionnez et je vais voir s'il y a des choses qu'à votre avis nous devrions explorer, dans Cultivons l'avenir, et qui pourraient mieux faire fonctionner le processus. Je suis sûr que vous êtes sans cesse en train d'examiner la question.

Tout d'abord, quelles sont vos interactions avec nos consulats et nos bureaux commerciaux, dans les différentes régions du monde, et comment utilisez-vous leurs services pour amasser de l'information à transmettre à l'industrie?

M. Steve Tierney: Comme je l'ai mentionné, il y a deux types d'interaction. D'abord, nous avons 33 employés d'Agriculture Canada situés dans 13 marchés différents, dans le monde. Il s'agit de nos marchés les plus prioritaires. Onze de ces employés sont ce qu'on appelle des employés basés au Canada. Ils sont Canadiens. Ils travaillent principalement sur les dossiers d'accès aux marchés. Les autres sont des employés embauchés sur place. Il s'agit de citoyens des pays dans lesquels se trouve le consulat. Ce sont des employés à long terme, souvent avec 20 années d'expérience, et ils connaissent bien les marchés. Ils travaillent en étroite collaboration avec les entreprises pour les présenter à des contacts et pour leur signaler les débouchés sur ces marchés.

Pour ce qui est des consulats, nous avons une relation de rapport direct avec 13 consulats. Dans les autres consulats, assez fréquemment, le MAECI emploie des délégués commerciaux, basés au Canada ou engagés à l'échelle locale. Nous les rencontrons,

habituellement, une fois par an. Nous les rencontrons une fois par an, au moins, à l'échelle régionale. Par exemple, à Singapour, nous avons une employée de l'agriculture. Elle rencontre régulièrement les employés engagés localement ou basés au Canada dans la région de l'ANASE, qu'il s'agisse d'employés de MAECI ou d'AAC. Nous restons en contact, par son entremise, avec le personnel embauché sur place.

Nous voyageons, non pas énormément, mais à peu près une fois par an. Nous avons rencontré un assez grand nombre d'employés d'ambassades. Lorsque nous les rencontrons, nous nous entretenons plusieurs heures avec eux pour parler de leurs priorités, entre autres choses. Ensuite, par le biais du programme Agri-marketing, nous aidons un certain nombre d'associations de l'industrie à participer à différents salons d'exposition alimentaires et agricoles, dans le monde entier. Nous profitons de l'occasion pour faire venir le personnel local des régions pour discuter une nouvelle fois des priorités, etc. De plus, il y a des conversations téléphoniques et des courriels et...

M. Randy Hoback: Si je vous interromps, ce n'est pas une marque d'impolitesse, mais c'est parce que je n'ai que cinq minutes.

Que faites-vous dans les situations où nous avons un nouvel accord de libre-échange? Par exemple, celui avec Panama va bientôt aboutir, on l'espère. Quel serait l'angle — je n'aime pas utiliser le mot « angle » ou « attaque » et le terme « stratégie » pourrait mieux convenir — maintenant que nous avons une entente avec ce pays, pour veiller à envoyer les bons producteurs au Panama et que l'on y tisse les bonnes relations? Quel type de processus utilisez-vous dans cette situation? Y a-t-il quelque chose que nous devrions faire différemment? Devrions-nous davantage nous concentrer là-dessus? J'aimerais avoir votre opinion là-dessus.

M. Steve Tierney: Nous travaillons sur deux aspects. D'abord, avec le consulat général au Panama, nous faisons une analyse des marchés pour identifier les débouchés. Nous examinons les données ainsi que les statistiques sur les importations et les exportations. Nous parlons également aux gens, sur place, pour savoir quels pays pourraient être à risque pour l'exportation de leurs produits, mais dans lesquels nous pourrions importer. Deuxièmement, nous examinons l'industrie pour voir ce qu'ils veulent offrir et pour voir si le Panama, par exemple, est un marché où ils auraient à exercer une concurrence par les prix ou s'ils pourraient se différencier du lot en proposant un produit canadien, exercer une concurrence basée sur un certain attribut, et éventuellement exiger des prix un peu plus élevés.

Nous travaillons sur ces deux aspects pour voir s'il existe des affinités. C'est ce que nous faisons actuellement.

● (1550)

M. Randy Hoback: Donc, un processus est en place. Admettons que nous allons signer un ALE sur un partenariat transpacifique, vous commenceriez déjà... peut-être pas immédiatement, parce que nous n'y sommes pas encore. Le Canada et l'Europe sont peut-être un meilleur exemple. Feriez-vous déjà une analyse stratégique de cet accord pour voir, à l'avance, si nos producteurs peuvent tirer certains avantages, dans ces régions?

M. Steve Tierney: Je ne veux pas exagérer le nombre d'analyses que nous faisons, mais oui, il augmentera au fur et à mesure.

M. Randy Hoback: Il existe une chose sur laquelle l'ACIA a fait un très important travail... Je donnerai l'exemple de la Chine et de la jambe noire et de la réponse rapide que nous avons eue là-bas.

Pourriez-vous dire au comité combien cela aurait coûté aux producteurs canadiens si nous n'avions pas eu cette réponse et comment le marché du canola, ici, au Canada en aurait été affecté? Encore une fois, un aperçu suffira. Donnez-nous simplement une idée de l'ampleur des dégâts que cela aurait causé si l'ACIA n'était pas intervenue sur place, aussi rapidement qu'elle ne l'a fait.

M. Steve Tierney: Il s'agit d'un marché de près de 2 milliards de dollars pour nous. Nous l'aurions perdu.

Si, au départ, ils avaient eu l'intention d'interdire le canola atteint de la jambe noire — la jambe noire étant une maladie très répandue au Canada — on pourrait présumer qu'un gros pourcentage de nos expéditions aurait eu la jambe noire, ce qui aurait pu nous faire perdre tout le marché de 2 milliards de dollars.

Ça, c'est pour le marché des semences. Nous aurions peut-être pu encore vendre l'huile et éventuellement le tourteau, mais nous n'avions pas les concasseurs au Canada, à l'époque, pour produire cette bouillie.

Le président: Merci beaucoup.

Passons maintenant à M. Valeriote pour cinq minutes.

M. Frank Valeriote (Guelph, Lib.): Merci, Fred, Steve et Paul, d'être venus aujourd'hui.

Cela fait plusieurs semaines que nous faisons cette étude, et l'accès aux marchés n'est qu'un élément de l'équation. Je suis certain que vous le savez. Ce que nous ont dit la plupart des gens, ici, c'est que l'autre partie de l'équation laisse malheureusement à désirer, je veux parler de l'investissement dans la recherche, le développement, l'innovation et la commercialisation.

Notre part de dépenses des entreprises a diminué pour atteindre 1 p. 100 de notre PIB. La moyenne dans les pays de l'OCDE est de 1,6 p. 100. Nous sommes descendus à la moitié de ce que nous investissions en 2006. Nous pensons que vous devez créer ce que les gens veulent, vous devez innover pour offrir aux gens ce qu'ils veulent et les aider aussi bien au niveau de la production, de la transformation et du marketing.

Je me demande si, durant vos conversations, vous entendez... Je suis certain que c'est le cas. Pourriez-vous indiquer que vous entendez la même chose? Y a-t-il quelque chose à faire pour créer un environnement plus sain pour l'innovation et la commercialisation par le biais de Cultivons l'avenir 2?

M. Steve Tierney: Monsieur le président, si vous me le permettez, je laisserai le soin à quelqu'un d'autre de répondre à la question.

M. Frank Valeriote: J'ai demandé à Fred. Ce n'est pas à vous que je posais la question, Steve.

M. Fred Gorrell: Je suis responsable du Secrétariat à l'accès aux marchés, donc je me concentre... Mais évidemment, les produits que nous vendons dans le monde sont de haute qualité et ils sont recherchés. Je crois que les investissements que font les autres pays sont clairs et qu'il y a des domaines sur lesquels nous pourrions également travailler.

Je n'ai pas de somme en tête, mais le fait que l'innovation soit un des objectifs du gouvernement, l'innovation dans le secteur agricole est évidemment quelque chose qui doit également être étudiée.

M. Frank Valeriote: Traitez-vous avec l'industrie?

M. Fred Gorrell: Nous traitons avec l'industrie de plusieurs façons. Nous traitons directement avec elle pour ce qui est des questions d'accès aux marchés, mais, bien évidemment, toute la question de l'innovation n'est pas mon domaine d'expertise.

M. Frank Valeriote: D'accord.

Paul, l'accès au marché national inclut également la salubrité des aliments. Lorsque les gens achètent un produit, ils veulent savoir que cet aliment est sécuritaire. Pendant la pause, juste avant que nous reprenions, nous avons entendu parler de la suppression de 224 postes à l'ACIA — 224 personnes. J'ai oublié la somme; ça représente plus de 20 millions de dollars.

Je vous demande si vous pourriez me parler de l'incidence que cela aura sur la salubrité alimentaire. Savez-vous combien d'inspecteurs nous allons perdre?

M. Paul Mayers (vice-président associé, Programmes, Agence canadienne d'inspection des aliments): J'imagine que vous faites allusion au fait que certains programmes, à l'ACIA, sont en train de toucher à leur fin. En contrepartie, le dernier budget annonçait un investissement de 100 millions de dollars dans la salubrité alimentaire, à l'ACIA. Ces 100 millions de dollars ont entraîné un renouvellement de la programmation, la modernisation de nos pratiques d'inspection dans le but de faire de la salubrité alimentaire une priorité centrale de l'Agence.

En ce qui a trait aux programmes qui touchent à leur fin et qui ont été identifiés dans notre rapport sur les plans et priorités, nous allons réexaminer ces domaines d'activité et, bien entendu, la décision quant au renouvellement de ces programmes relève de...

• (1555)

M. Frank Valeriote: Je suis désolé. Puis-je poser une question au sujet des dispositions de temporisation?

J'aimerais souligner les efforts qui ont été déployés à la suite du rapport *Weatherill* et de la baisse actuelle du nombre d'inspecteurs des aliments découlant de ces compressions. J'aimerais savoir si le nombre d'inspecteurs va encore décroître avec la mise en oeuvre de ce plan par rapport à il y a deux mois.

M. Paul Mayers: Je vous répète que je ne peux me prononcer sur l'objectif définitif tant que le processus d'examen des programmes qui pourraient prendre fin ne soit terminé et que des décisions ne soient prises au sujet de leur renouvellement. Ces programmes ont pour objet des questions discutées en comité, notamment l'inspection quotidienne des usines de transformation de la viande.

Si des changements sont apportés à la toute fin, nous le saurons qu'après avoir terminé l'examen des programmes qui vont prendre fin.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à M. Storseth. Vous avez cinq minutes.

M. Brian Storseth (Westlock—St. Paul, PCC): Merci beaucoup.

Monsieur Mayers, le rapport *Weatherill* comprenait plusieurs recommandations. Combien de recommandations ont été mises en application par le gouvernement?

M. Paul Mayers: Non seulement le gouvernement a répondu aux recommandations du rapport *Weatherill*, mais il est même allé plus loin. Le gouvernement a rendu public son rapport final sur les progrès, où il indique qu'il a terminé l'application de toutes les recommandations formulées dans le rapport *Weatherill*.

M. Brian Storseth: Monsieur Gorrell, j'aimerais que vous vous fondiez sur votre expérience pour vous prononcer sur l'hypothèse suivante. Imaginez que des députés canadiens brandissent le spectre d'un manque de sûreté dans la chaîne alimentaire canadienne, que ce soit à l'interne ou à l'externe, ces craintes...

M. Frank Valeriotte: Monsieur le président, j'invoque le Règlement.

Une question tout à fait légitime ne peut être interprétée comme étant un épouvantail à moineaux, rien que parce que M. Storseth en décide ainsi le jour de son anniversaire.

Le président: Je n'ai jamais eu l'impression qu'il avançait que votre question ni celle de quiconque... De toute façon, il ne s'agit pas d'un rappel au Règlement.

M. Frank Valeriotte: Eh bien, c'est exactement ce qu'il a avancé.

Le président: Silence, s'il vous plaît.

M. Brian Storseth: Monsieur le président, je crois que ma question était légitime. Si l'opposition se sent critiquée, ce n'est pas mon problème.

Le président: Un peu de silence, s'il vous plaît.

M. Brian Storseth: Monsieur Gorrell, pourriez-vous répondre à la question?

Je ne dis pas qu'un membre du comité aurait tenté de faire peur aux Canadiens, mais serait-il utile d'avoir une telle attitude?

M. Fred Gorrell: D'après moi, plus il y a de discussions au sujet de la sûreté de la chaîne alimentaire canadienne à l'échelle nationale, plus il est difficile pour moi et mes collègues de faire une percée dans les marchés internationaux.

M. Brian Storseth: Merci beaucoup.

Monsieur Tierney, vous avez mentionné 13 marchés internationaux. Pourriez-vous nous transmettre une liste par écrit de ces marchés?

M. Steve Tierney: Bien sûr.

M. Brian Storseth: Ce serait très utile.

Je ne suis pas certain que vous pourrez répondre à ma prochaine question. Nous avons réalisé beaucoup de choses, nous avons bien du succès durant les dernières années, surtout, comme mon collègue l'a fait remarquer, depuis que le ministre Ritz travaille sur ce dossier.

À l'avenir, d'après vous, quel sera le plus grand marché dans notre mire? Y a-t-il un marché qui représente pour nous une priorité?

M. Steve Tierney: Cela dépend du secteur. Pour ce qui est de la viande, soit le porc et le boeuf, le marché russe est d'une extrême importance. En Chine, c'est le canola qui compte, alors qu'en Inde et en Turquie, ce sont les légumineuses à grains... Le Japon représente un marché de choix pour le soja et les aliments transformés, et bien sûr le blé est exporté dans divers pays du monde.

Globalement, nous essayons de percer dans tous ces marchés, mais de façon équilibrée, et c'est l'industrie qui nous montre le chemin la plupart du temps.

• (1600)

M. Brian Storseth: Monsieur Mayers, l'ACIA a un rôle assez important à jouer au sein du Secrétariat à l'accès aux marchés actuellement, d'après ce que j'ai compris. Pouvez-vous nous parler des nouvelles fonctions de l'Agence au sein du Secrétariat et nous en expliquer les avantages?

M. Paul Mayers: Je vous remercie de votre question.

À titre d'organe de réglementation, nous nous demandons souvent quel rôle nous pourrions jouer pour favoriser l'accès aux marchés. Or, un bon accès aux marchés passe d'abord par une confiance de la part des pays importateurs quant à la capacité du pays exportateur de livrer des produits sûrs et efficaces. Voilà le rôle de réglementation qu'assume l'ACIA.

Nous collaborons donc avec nos collègues d'Agriculture et Agroalimentaire Canada au sein du Secrétariat à l'accès aux marchés. Cette coopération est quelque peu unique, mais elle permet aux pays de se positionner et d'explorer l'accès aux marchés dans un contexte de sécurité alimentaire et phytosanitaire à l'égard du pays importateur. Il faut que ce pays ait confiance dans les importations du Canada, non seulement à titre de produits de très grande qualité, mais aussi relativement aux attentes concernant la protection des consommateurs. Notre Agence souhaite jouer ce rôle: positionner le régime réglementaire pour y parvenir, non seulement dans l'intérêt des Canadiens, mais aussi dans l'intérêt de tous ceux qui consomment des produits Canadiens à l'étranger.

M. Brian Storseth: Merci beaucoup.

Messieurs, j'ai une dernière question. Monsieur Tierney, peut-être que vous pourriez m'éclairer au sujet d'une amélioration de l'intégration de nos marchés internes et d'une optimisation du recours à ces derniers. Qu'est-ce qui nous empêche le plus de faciliter l'accès au marché interne?

M. Steve Tierney: Je ne sais pas s'il s'agit du plus grand obstacle, mais j'ai commencé à étudier la réglementation visant les fruits et légumes, par exemple la taille de l'emballage et les normes de qualité, et je constate des variations au sein du pays. Le monde est très vaste, mais les fabricants de produits alimentaires et horticoles doivent d'abord être capables de réussir à l'échelle nationale et régionale grâce aux produits locaux. La prise d'assaut du marché international constitue un pas de géant. Avant de penser à l'exportation, nous devrions être en mesure de les aider à vendre leurs produits dans d'autres régions de leurs provinces ou dans les provinces voisines. En général, les agriculteurs et producteurs d'aliments veulent prendre de l'expansion. Par conséquent, la révision de la réglementation sur l'horticulture et sur les fruits et légumes constituerait un bon point de départ.

M. Brian Storseth: Merci beaucoup messieurs.

Le président: Merci.

Monsieur Rousseau, vous avez cinq minutes.

[Français]

M. Jean Rousseau (Compton—Stanstead, NPD): Merci, monsieur le président.

Ma question s'adresse à MM. Tierney et Gorrell.

Nous savons que le mandat du Secrétariat à l'accès aux marchés est de coordonner les initiatives gouvernementales avec celles de l'industrie, des provinces et des territoires afin de répondre aux intérêts de tous les secteurs agricoles. Or, au Québec, les secteurs des produits locaux et des produits biologiques reçoivent une demande grandissante provenant autant de l'intérieur du pays que de l'international.

Quels sont les programmes mis en place et les efforts réalisés par le secrétariat pour ces deux secteurs qui sont en forte croissance?

[Traduction]

M. Steve Tierney: Pour ce qui est du secteur biologique, nous avons négocié des ententes d'équivalence avec plusieurs pays. M. Gorrell pourrait probablement vous en présenter la liste, car si je le fais, je risque de confondre les pays avec lesquels nous avons des ententes par rapport à ceux avec qui nous négocions encore. Néanmoins, ces ententes ont été utiles à l'industrie.

Je vais laisser M. Gorrell répondre à la deuxième partie de votre question.

M. Jean Rousseau: Parfait. Merci.

M. Fred Gorrell: Nous avons des accords d'équivalence avec les États-Unis, avec l'Union européenne et, si je ne m'abuse, avec le Japon. Ces marchés sont manifestement en croissance, et ils représentent une occasion en or. Notre industrie est bien positionnée.

Pour répondre à votre question au sujet des achats locaux, je ne crois pas que nous ayons de programmes précis à cet égard. Ces initiatives sont ordinairement intraprovinciales. Elles ne font donc pas partie de mon champ d'activité. En ce qui me concerne, ce sont les marchés internationaux. Mais je suis certain qu'il existe des programmes dans le secteur biologique que nous appuyons très bien.

M. Jean Rousseau: Devrions-nous établir un plan national pour les produits locaux dans le cadre de Cultivons l'avenir?

M. Steve Tierney: C'est une idée qui, j'en suis certain...

M. Jean Rousseau: Manifestement, il y a une croissance.

M. Steve Tierney: Cette option fera partie des discussions sur le cadre de Cultivons l'avenir 2 et autres consultations de ce type qui auront lieu.

Dans un contexte commercial, les achats locaux ne constituent pas du commerce.

[Français]

M. Jean Rousseau: Le secrétariat a-t-il suffisamment de ressources pour aider notre industrie à développer ces deux marchés d'avenir?

•(1605)

[Traduction]

M. Steve Tierney: Nous sommes très satisfaits des ressources fournies par le gouvernement. Nous avons suffisamment de ressources, compte tenu des différentes priorités du gouvernement.

[Français]

M. Jean Rousseau: Ma prochaine question s'adresse à M. Mayers.

Quel outil de marketing pouvez-vous offrir aux petits producteurs afin de mieux les encadrer dans la mise en marché de nouveaux produits? C'est aussi un secteur en croissance qui a un avenir prometteur, surtout grâce à l'arrivée d'immigrants qui demandent des nouveaux produits. Tout à l'heure, on parlait de salubrité. Quel outil de marketing, au chapitre de la certification, pouvez-vous offrir pour rassurer les consommateurs et leur donner confiance en ces nouveaux produits?

[Traduction]

M. Paul Mayers: Je vous remercie beaucoup de votre question.

Votre question porte sur deux volets. Premièrement, il s'agit des produits novateurs qui se retrouvent sur le marché. Nous collaborons étroitement avec Santé Canada à la mise en marché de nouveaux produits et, selon le type de produits, il nous arrive d'effectuer des évaluations préalables à la mise en marché qui permettent d'accroître la confiance des consommateurs à l'égard de ces produits avant qu'ils ne se retrouvent sur les tablettes. De plus, il est également important de tenir compte des besoins des petites et moyennes entreprises, car nous reconnaissons que pour les PME, le coût de la conformité peut constituer un obstacle à leur expansion. Nous avons accordé une attention spéciale à cet aspect.

La Commission sur la réduction de la papperasse a présenté un ensemble important de recommandations dans son tout dernier rapport, et notre organisation les étudie attentivement. Dans le secteur de la viande, par exemple, nous avons essayé de modifier le modèle actuel qui est très normatif et qui constitue un obstacle pour

certaines petites entreprises. Nous voulons arriver à un modèle axé sur les résultats qui serait mieux adapté aux caractéristiques uniques des petites entreprises afin de promouvoir leur capacité de livrer concurrence sur le marché interprovincial d'abord, et par la suite si elles le désirent, sur le marché international grâce à un enregistrement fédéral.

M. Jean Rousseau: Très bien, merci.

J'ai quelque chose...

Le président: Il vous reste environ une demi-minute, si vous voulez écouler ce temps.

[Français]

M. Jean Rousseau: Oui.

Ma question s'adresse encore à MM. Tierney et Gorrell.

Au Québec, le monde agricole est encore fortement caractérisé par l'héritage familial. Nous avons encore la chance d'avoir des fermes familiales appartenant à des jeunes de la troisième ou quatrième génération qui ont décidé de prendre les rênes de l'entreprise familiale. Qui sont les acteurs de l'industrie qui collaborent avec le secrétariat dans ce domaine et qui travaillent à assurer le transfert des entreprises et la continuité dans la mise en marché des produits?

[Traduction]

M. Steve Tierney: Le mandat du secteur porte davantage sur le marché international, et consiste par exemple à aider les agriculteurs du Québec, ou d'ailleurs au Canada, à trouver de nouveaux débouchés, et par conséquent, à accroître leurs revenus. Je crois que cela répond indirectement à votre question. Le mandat du Secrétariat à l'accès aux marchés se traduit exactement ainsi.

M. Jean Rousseau: Très bien, merci.

Merci monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup.

Je donne maintenant la parole à M. Lobb pour cinq minutes.

M. Ben Lobb (Huron—Bruce, PCC): Merci monsieur le président.

Ma première question s'adresse à M. Mayers. Dans ma circonscription, les producteurs viennent toujours me voir pour se plaindre du fait que l'ACIA se montre plus intransigeante envers nos producteurs qui exportent leurs produits qu'envers les étrangers qui exportent des produits chez nous. Ils sont bien forcés de m'en parler. J'aimerais aborder ce point avec vous et que vous me disiez si c'est effectivement le cas. Dans la négative, pourriez-vous m'expliquer ce que vous faites pour que cela ne se produise pas?

M. Paul Mayers: Merci beaucoup.

On nous fait souvent part de cette impression également. D'abord, je tiens à rassurer le comité sur le fait qu'il n'y a pas deux poids deux mesures. Les mêmes règles s'appliquent aux produits importés et aux produits canadiens vendus ici. Pour ce qui est des exportations, si des exigences additionnelles s'appliquent, elles ne sont pas imposées par l'ACIA. Il peut s'agir d'exigences provenant du pays importateur que l'ACIA se doit de faire respecter.

L'impression pourrait également être due à notre rôle de surveillance des manufacturiers et producteurs canadiens. Ces derniers voient concrètement les mesures appliquées par l'ACIA. Bien sûr, nous nous occupons des importations, et nous le faisons à la frontière. Le manufacturier étranger ne voit donc pas directement le travail effectué par l'ACIA. Cela pourrait contribuer à alimenter cette perception.

•(1610)

M. Ben Lobb: Votre réponse m'amène à ma prochaine question. Il nous est tous arrivé de voir à l'épicerie une pomme du Chili ou un fruit en conserve de la Chine. Comment l'ACIA peut-elle garantir que la pulvérisation de substances et le traitement dont le fruit a fait l'objet respecte la réglementation imposée au producteur canadien? Comment y arrivez-vous si votre premier contact a lieu à la frontière? Comment l'ACIA s'assure-t-elle que le producteur étranger a respecté la réglementation canadienne à cette étape-là?

M. Paul Mayers: Merci.

Premièrement, vous avez parlé de la pulvérisation de pesticides et de la présence de résidus de pesticides. Notre Agence effectue un échantillonnage et compte sur des programmes de contrôle. Nous avons d'ailleurs le Programme national de surveillance des résidus chimiques qui comprend la cueillette d'échantillons et l'analyse d'un large éventail de résidus chimiques. En outre, lorsque des problèmes précis font surface au fil du temps, par exemple lorsqu'on constate certaines tendances dans les produits, nous créons un programme qui cible certains produits de base pour effectuer des échantillonnages et des analyses.

M. Ben Lobb: Par exemple, nous effectuons des contrôles aléatoires de la viande de poulet provenant de la Chine pour en analyser la concentration de toxines.

M. Paul Mayers: C'est exact. Pour tout produit importé, nous avons l'occasion d'effectuer un échantillonnage et une analyse. Dans le cas des résidus, ces derniers sont comparés aux limites de concentration permises au Canada.

Par conséquent, même si un pesticide n'est pas employé au Canada, nos collègues de Santé Canada peuvent tout de même établir une limite de concentration permise pour déterminer l'admissibilité du produit au Canada.

M. Ben Lobb: J'ai une dernière question qui s'adresse tant à M. Gorrell qu'à M. Tierney.

J'aimerais que vous nous parliez de la situation actuelle du Secrétariat à l'accès aux marchés. Quel est son rendement actuel? Que deviendra le Secrétariat à l'avenir?

Deuxièmement, le *Globe and Mail* a publié un article aujourd'hui concernant les dépenses en billets d'avion de certains ministères. Je me demande comment vous allez trouver des façons de juguler vos dépenses de voyage vers des pays étrangers à l'avenir.

Monsieur Tierney, je sais que vous en avez parlé dans votre déclaration préliminaire.

M. Steve Tierney: Nous nous attendons à ce que le Secrétariat continue d'accorder la priorité aux efforts pour trouver de nouveaux débouchés, mais nous travaillerons également à renforcer nos relations, comme nous l'avons fait avec la Chine.

Les marchés émergents les plus accessibles pour nous sont surtout des pays où l'agriculture est la principale industrie. Le secteur agricole est le plus important à nos yeux, même s'ils font la transition d'une société rurale à urbaine. On compte encore 800 000 Chinois qui vivent en milieu rural par exemple. Dans le cadre de cette transition, ils se tournent vers nous pour acquérir des connaissances de la capacité, de la formation, etc.

Le ministre du Secrétariat à l'accès aux marchés a signé des protocoles d'entente et de coopération avec ces marchés émergents. Nous avons l'habitude de résoudre les problèmes d'accès aux marchés, alors nous espérons que le Secrétariat continuera de

maintenir l'accès à ces marchés grâce à ce type d'entente de coopération.

Ce que nous voulons, c'est accéder à leurs marchés. Ce qu'ils veulent, c'est accéder à nos connaissances, à nos recherches et à nos données génétiques qui sont de calibre international. Ils veulent recevoir de la formation sur un système d'assurance de la salubrité des aliments pour avoir une production et un commerce agricole à l'échelle régionale.

Nous croyons que si tout se passe comme prévu, c'est-à-dire aucune grippe aviaire ou maladies de bétail, le Secrétariat sera en mesure de maintenir ou d'intensifier ses efforts d'accès aux marchés, car nous avons eu de bons résultats dans ce domaine.

Pour ce qui est des coûts, nous avons réduit le nombre de participants aux missions. Les vols au-dessus du Pacifique ou de l'Atlantique doivent être effectués en classe économique. En général, nous nous sommes engagés à réduire nos coûts de déplacement chaque année, alors nous jouons sur les priorités. Parallèlement, nous essayons d'offrir le meilleur service possible à l'industrie, à notre ministre et au gouvernement.

•(1615)

M. Ben Lobb: Vous cherchez des façons de réduire vos coûts et vous avez déjà commencé à les abaisser. Au nom des contribuables, je vous en remercie.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Atamanenko, vous avez cinq minutes.

M. Alex Atamanenko (Colombie-Britannique-Southern Interior, NPD): Merci beaucoup messieurs d'avoir pris le temps de venir ici aujourd'hui.

Monsieur Mayers, ma première question s'adresse à vous. Je travaille en ce moment sur un dossier portant sur une entreprise dans ma circonscription: SBC Firemaster. Dans l'Ouest du Canada, cette société est probablement la plus grande exportatrice de bois de chauffage vers les États-Unis. À titre indicatif, je vous signale que je vais remettre au ministre une lettre demain pour lui exprimer quelques préoccupations. Vous avez donc maintenant été mis au courant.

Essentiellement, cette société, qui a exporté avec succès du bois de chauffage aux États-Unis pendant 26 ans, a brusquement vu les frontières américaines se fermer devant elle l'an dernier. Au lieu de ne subir qu'une inspection par année, les 40 camions ont tous été inspectés en un mois et 35 se sont vu refuser le passage. La société a dépensé plus de 100 000 \$ en frais d'inspection et en amendes, sans compter des pertes de 1,5 million de dollars et le fait qu'elle a dû mettre à pied du personnel. Cette entreprise canadienne prospère a subi un véritable choc.

Je crois que le ministre du Commerce a travaillé fort à faire réouvrir la frontière. J'ai d'ailleurs collaboré avec lui sur ce dossier. Or, le gestionnaire des ventes, M. John Jefferson, m'a écrit pour me parler de ses préoccupations au sujet de l'implication de l'ACIA dans le dossier.

Je présume qu'au sujet de la première préoccupation... Je n'ai pas la lettre en main en ce moment... Je me demande quel type de normalisation il s'agit. Apparemment, on a refusé l'accès au territoire américain parce que les palettes de bois ne répondaient pas aux exigences en matière de traitement thermique. Ces palettes ont été importées de l'étranger. Apparemment, si elles sont importées au Canada, elles sont d'abord inspectées par vous, les fonctionnaires de l'Agence. Théoriquement, elles devraient pouvoir entrer sur le marché américain, car elles ont déjà été inspectées. Il estime que les Américains n'ont pas accepté nos normes. Je me demandais quelle était la relation entre l'ACIA et...

Le gestionnaire des ventes indique également qu'il craint un manque de communication entre ce que j'imagine être l'USDA et l'ACIA. Les nouvelles exigences ont été connues en mars de l'année dernière, mais n'ayant pas reçu d'avis de l'ACIA la société a été prise de court.

Je compte en parler au ministre, je ne fais que vous l'annoncer à l'avance.

Je me demande quels types de communication ont cours sur le terrain. J'ai pu collaborer de façon fructueuse auparavant avec votre Agence pour régler des problèmes touchant les Américains. Où en sont vos relations sur le terrain? Existe-t-il une normalisation qui permettrait d'éviter que nos entreprises ne soient durement touchées par des décisions arbitraires des Américains?

Le président: Monsieur Mayers, avant que vous ne répondiez à cette question, j'aimerais que vous apportiez une précision, pour ma gouverne et celle de mes collègues. Comment se fait-il que l'Agence canadienne d'inspection des aliments s'occupe d'inspecter du bois?

Alex, vous permettez qu'on ajoute cette précision?

M. Alex Atamanenko: Oui, bien sûr.

Le président: Le temps qu'il faudra pour répondre ne sera pas pris en compte dans le temps qui vous est accordé.

M. Paul Mayers: Merci, monsieur le président.

L'Agence canadienne d'inspection des aliments a un mandat en trois volets. Bien sûr, la salubrité des aliments est notre principale priorité, mais nous assumons également des responsabilités tout aussi importantes pour protéger les ressources d'origine animale et végétale, c'est-à-dire en vérifier la santé. En l'occurrence, le bois de chauffage en soi ainsi que les palettes utilisées pour le transporter posaient tous problème. Les palettes de bois, comme vous pouvez l'imaginer, sont utilisées dans le transport de nombreux produits, par conséquent il faut porter une grande attention à l'aspect phytosanitaire et aux ravageurs qui se trouvent dans le bois. Il revient donc à l'ACIA de jouer un rôle important à cet égard.

Dans le contexte de votre question, nous collaborons étroitement avec nos homologues des États-Unis, soit le Service d'inspection de santé animale et végétale du département de l'Agriculture des États-Unis. En effet, la collaboration est très étroite en ce qui a trait à la gestion des phytoravageurs. En fait, le Conseil de coopération en matière de réglementation comprend une initiative qui porte sur la norme internationale concernant le bois et les palettes, la norme ISPM 15, qui régit le traitement thermique de ces produits de base. Pour ce qui est de l'exemple de la société que vous venez de nous donner, nous sommes très au courant de ce dossier et nous avons travaillé fort avec nos homologues américains à cet égard.

Monsieur le président, si vous le permettez, j'aimerais expliquer ce qui s'est produit. Lorsqu'un organisme de réglementation relève un cas de non-conformité à l'égard de produits d'importation, il intensifie les contrôles auprès de la société en question. Voilà ce

qui s'est produit. Au lieu de faire l'objet d'une inspection occasionnelle — tous les convois ne sont pas automatiquement inspectés — l'entreprise étant désignée comme non conforme voit la fréquence des inspections s'intensifier. Voilà pourquoi il y a eu une hausse aussi marquée des inspections de la marchandise destinée aux États-Unis pour cette entreprise. Or, les inspections ont permis de recenser d'autres problèmes de conformité, ce qui a prolongé le contrôle serré et en fin de compte, mené à cette situation regrettable.

En collaborant avec la société, nous avons pu lui donner des conseils au sujet du traitement thermique, et d'après ce que j'ai compris, elle aurait suivi nos conseils et aurait réglé le problème. Toujours dans le cadre du même exemple, nous allons continuer de collaborer avec nos collègues de USDA pour trouver des façons de rendre plus prévisible le régime commercial pour des produits comme les palettes de bois, tout en reconnaissant les répercussions possibles sur le commerce. Qu'il s'agisse d'automobiles ou de bois de chauffage et de palettes de bois, il peut y avoir une incidence sur le commerce du produit, alors il est extrêmement important pour nous d'aborder la question d'une perspective réglementaire.

• (1620)

Le président: Votre temps est écoulé Alex, merci.

Monsieur Zimmer, vous disposez des cinq dernières minutes de cette série de questions.

M. Bob Zimmer (Prince George—Peace River, PCC): Merci, monsieur le président.

Je vous remercie encore d'être venus aujourd'hui.

J'ai une question pour M. Gorrell, en fait, j'en ai plus d'une. Lorsque les autres pays veulent brasser des affaires avec le secteur agricole canadien, à quels types de produits s'intéressent-ils? C'est une question assez générale, mais...

M. Fred Gorrell: Je vous remercie de votre question.

Vous voulez parler des autres pays qui veulent importer des produits du Canada...?

M. Bob Zimmer: Oui.

M. Fred Gorrell: Il s'agit d'un intérêt assez général. Les grands secteurs...

M. Bob Zimmer: D'après vous, quels seraient les cinq produits les plus en demande?

M. Fred Gorrell: Dans les céréales, je dirais le canola, le blé et l'orge. Il y a également notre porc et notre boeuf qui sont en demande. Ces produits sont en tête des statistiques, mais je soulignerais également que les fruits et légumes qui circulent de part et d'autre de la frontière canado-américaine occupent également une part importante. Nous mettrions donc principalement l'accent sur ces secteurs ou produits agricoles.

M. Bob Zimmer: Question complémentaire: quels sont les services auxquels ils s'intéressent? Vous savez que le Canada offre également des services. S'intéressent-ils également à nos services? Et si c'est le cas, de quels types s'agit-il?

M. Fred Gorrell: Cela pourrait être, par exemple, lorsque nous faisons le commerce dans le domaine de la génétique des animaux d'élevage. Il pourrait s'agir de semence, d'embryons ou d'animaux vivants. Bien souvent, ils cherchent à obtenir des services — c'est-à-dire le savoir-faire relativement à l'insémination artificielle ou à d'autres questions... Donc, oui absolument ce type de savoir-faire technique lié à la vente fait souvent partie du produit.

M. Bob Zimmer: Avez-vous d'autres exemples à part les animaux d'élevage?

M. Steve Tierney: En général, si vous me le permettez, notre savoir-faire agricole et nos connaissances ont une renommée mondiale — nous sommes des experts en génétique qu'il s'agisse de cultures céréalières ou de l'industrie du bétail.

Ce qui manque dans bon nombre de ces marchés, c'est ce qui a trait à l'ensemble de l'élevage... la rotation des cultures ou l'agriculture en terre sèche. Ainsi, les processus de culture en labour peu profond ou sans labour nécessitent des connaissances importantes. C'est toute une série de techniques pour accroître la productivité, qu'il s'agisse du système de fourrage pour les animaux... Nous avons fait des expériences en Chine où M. Gorrell jouait un rôle clé. Nous démontrons qu'un régime de farine de canola permet d'obtenir un kilogramme supplémentaire de lait par jour. Voilà de quoi je parle — c'est une vaste gamme d'expertise. C'est ce que nous avons à offrir pour un accès au marché, et c'est pourquoi nous tentons d'établir ces relations intégrales.

D'une certaine façon, ils veulent obtenir un service clé en main — pour l'ensemble de l'exploitation agricole, le centre d'insémination artificielle, et le fourrage.

M. Bob Zimmer: J'ai une autre question pour vous deux.

Je ne sais pas si vous pouvez y répondre, mais vous n'avez qu'à me dire oui ou non si vous ne le pouvez pas. Je voulais savoir quelles sont les prochaines principales priorités pour ce qui est des autres nations qui vous intéressent le plus. Pouvez-vous nous en parler? Pourriez-vous également nous en dresser la liste?

Nous sommes quelques-uns à connaître ces priorités, mais pour éclairer le comité, pourriez-vous les nommer?

• (1625)

M. Fred Gorrell: Particulièrement pour des pays... en fait, j'ai apporté quelques exemplaires du rapport d'accès au marché préparé par les ministres Ritz et Fast. Je peux vous le laisser si cela vous intéresse, pour les travaux du comité. Je pense que c'est intéressant.

Nos marchés clés, que nous avons réaffirmés auprès des industries... Je pense que c'est un point clé: chaque année nous tenons une réunion annuelle au cours de laquelle nous rencontrons environ 35 associations de l'industrie et aussi des représentants territoriaux et provinciaux. Il se peut que j'en oublie quelques-uns, mais il est très clair que nous songeons aux pays de l'Asie, le Japon, la Chine, Taipei et également l'Inde, la Russie, l'Union européenne et les États-Unis. Un autre pays important est le Mexique.

Nous mettons également l'accent sur un certain nombre de zones en Asie, l'Indonésie par exemple. Ce pays serait un de nos pied-à-terre, mais nous examinons ce qui se passe dans l'ensemble de cette région. Nous concentrerons également nos activités sur l'Union européenne et les pays asiatiques au cours de la prochaine année. Cela se poursuivra probablement en 2012 et 2013.

Le président: Il vous reste environ une minute.

M. Bob Zimmer: Paul, j'ai une question pour vous.

Il ne fait aucun doute qu'un ministère efficace constitue une bonne chose. Quelque fois, cela fait en sorte que nous travaillons mieux avec les ressources que nous avons. J'aimerais que vous nous disiez — encore une fois pour éclairer le comité — comment le fait d'être plus efficace a une incidence sur l'ensemble des normes en matière de sécurité à l'échelle internationale. Est-ce un risque pour une ACIA simplifiée et plus dynamique? Pouvez-vous nous expliquer?

M. Paul Mayers: Non. L'approche adoptée par l'Agence consiste à examiner comment elle fonctionne et à déterminer quels

investissements ont été faits dans la modernisation des activités d'inspection... Nous visons à moderniser notre façon de réaliser les inspections pour tenir compte des pratiques exemplaires ayant été adoptées ailleurs et pour innover afin de faire une transition vers des méthodes axées sur des systèmes et des résultats. Nous visons plutôt à améliorer nos produits finaux plutôt qu'à faire des compressions qui risqueraient de toucher la sécurité des Canadiens.

Le président: Merci beaucoup.

Sur ce, j'aimerais vous remercier tous les trois d'être venus aujourd'hui; nous vous en sommes reconnaissants.

Pour profiter au mieux de notre temps, je demanderais aux témoins de quitter la table le plus rapidement possible — ce n'est pas que je veuille vous chasser — et je voudrais que les autres témoins prennent place à la table dès que possible...

Encore une fois, merci messieurs d'être venus.

- _____ (Pause) _____
- _____

Le président: Je veux remercier M. Wansbutter de Viterra et Mme Sullivan de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire. J'ai toujours de la difficulté avec ces noms; je suis habitué aux acronymes.

Madame Sullivan, si vous le voulez, vous avez 10 minutes au maximum, allez-y s'il vous plaît.

Mme Kathleen Sullivan (directrice exécutive, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire): Merci, monsieur le président.

J'ai remis le document d'un exposé, mais je vais vous en présenter un résumé à titre d'information.

Bonjour. Je suis Kathleen Sullivan, directrice générale de l'ACCAA et je vous remercie de m'offrir cette occasion de vous parler aujourd'hui de l'importance du commerce et de l'accès au marché des produits agroalimentaires canadiens.

Le secteur agroalimentaire canadien dépend du commerce. Il est le quatrième plus gros agriculteur et exportateur de denrées agroalimentaires au monde. Nous exportons chaque année pour environ 40 milliards de dollars de denrées agricoles et alimentaires et cela ne représente que la moitié de toute notre production. Si nous n'avions pas accès aux marchés étrangers, la structure et la taille de notre production intérieure et des secteurs de la transformation seraient sérieusement touchées.

Les exportations agroalimentaires sont essentielles aux économies nationales, provinciales et rurales d'un bout à l'autre du pays. L'agriculture et les aliments comptent pour près de 10 p. 100 du commerce de marchandises totales du Canada. D'un bout à l'autre du pays, 210 000 fermes dépendent des marchés d'exportation. Il est essentiel que le Canada explore de nouveaux débouchés commerciaux pour nos produits agroalimentaires et qu'il protège nos précieux marchés d'exportation existants.

Le commerce doit être notre préoccupation première alors que nous considérons l'avenir de la politique agricole au Canada, et nous pensons que le commerce doit être une préoccupation majeure. Pour nous, cela se traduit par trois priorités clés: d'abord, continuer de chercher des occasions de conclure un accord commercial multilatéral qui libéralise davantage le commerce agroalimentaire; deuxièmement, de conclure activement et agressivement de sérieux accords commerciaux bilatéraux et régionaux; troisièmement, de régler les questions d'accès au marché. Je vais parler brièvement de ces trois éléments.

Pour ce qui est des accords commerciaux multilatéraux, dans le monde entier, l'agriculture est assujettie à des politiques intérieures et commerciales qui influencent les prix internationaux et la circulation des denrées. Ces politiques continuent de créer un déséquilibre commercial et établissent des structures d'échange fondées sur des préférences historiques ou des accords commerciaux bilatéraux plutôt que sur un avantage concurrentiel naturel. Seul un accord commercial multilatéral, comme celui que négocie l'OMC, régleira complètement ces questions.

Nous reconnaissons que l'OMC est dans l'impasse à l'heure actuelle. Et nous incitons le gouvernement de continuer malgré tout à travailler avec d'autres pays de l'OMC pour essayer d'insuffler un nouveau souffle à ces négociations.

Deuxièmement, les accords commerciaux bilatéraux et régionaux doivent être une priorité. Il est essentiel que le Canada intervienne de façon musclée et sans compromis pour faire avancer ses intérêts en exportation dans le monde entier. Je dois dire que le gouvernement actuel a mis en place le plus ambitieux plan d'action commerciale que notre pays a connu depuis une génération. Nous considérons maintenant la possibilité d'accords commerciaux avec des marchés lucratifs comme l'Union européenne, l'Inde, la Corée du Sud, le Japon et avec les pays du Partenariat transpacifique. Combinés, ces accords pourraient augmenter les exportations agricoles de façon considérable, mais ce qui est plus important encore, c'est le fait que si nous ne concluons pas ces accords, comme celui avec le Partenariat transpacifique par exemple, cela pourrait se traduire par des conséquences désastreuses pour notre secteur d'activités.

Nous appuyons fortement le programme et les priorités commerciales du gouvernement, et nous lui offrons les observations suivantes. D'abord, il est primordial d'établir l'ordre de priorité de nos ressources. Le Canada dispose de négociateurs commerciaux de classe mondiale, mais nos ressources sont limitées. Nous devons nous concentrer sur les ALE qui sont le plus susceptibles d'être profitables pour notre secteur agroalimentaire et pour l'économie dans son ensemble.

Deuxièmement, même si notre programme commercial actuel est impressionnant, nous n'avons toujours pas conclu de grands accords commerciaux depuis l'ALENA. Il est impératif que nous le fassions le plus tôt possible pour montrer notre sérieux pour ce qui est du commerce et que nous sommes résolus à conclure des accords commerciaux modernes.

Troisièmement, les ALE conclus par le Canada doivent être ambitieux et globaux. Des pays du monde entier négocient des accords commerciaux ou de prochaine génération comme le Partenariat transpacifique, des accords ayant une large portée, une grande ambition et qui règlent les difficultés nouvelles et émergentes.

Finalement, les ALE doivent aller au-delà des barrières tarifaires. Nous avons besoin d'accords du XXI^e siècle qui règlent les barrières non tarifaires et qui incorporent des disciplines pour faire en sorte que les règlements et les décisions qui touchent le commerce ont un fondement scientifique.

Et la dernière priorité en ce qui a trait à un cadre de politique agricole doit porter sur l'accès au marché. Peu importe notre bilan commercial avec un pays, les questions d'accès au marché continuent d'être un problème croissant. Nos relations commerciales doivent être stables, et les décisions qui ont trait au commerce doivent être prévisibles, applicables, et fondées sur des données scientifiques. Nous félicitons fortement le gouvernement d'avoir créé le Secrétariat à l'accès aux marchés. Et à l'avenir, il faudra fournir au Secrétariat les

ressources nécessaires et lui accorder le pouvoir nécessaire pour gérer les problèmes qui surviennent entre les ministères fédéraux.

Il faut également s'assurer que la participation et l'expertise de l'industrie permettent de collaborer et d'appuyer les activités du Secrétariat, et il faut trouver des solutions à plus long terme à certaines questions d'accès au marché qui continuent de hanter notre industrie. Le commerce est essentiel aux producteurs agricoles et aux transformateurs d'aliments du Canada. Nous sommes ravis de la démarche musclée du gouvernement en matière de commerce et, nous remercions particulièrement l'engagement qu'ont pris les ministres Ritz et Fast de trouver de nouveaux débouchés commerciaux pour notre secteur. Nous sommes impatients que le commerce devienne un aspect clé du futur cadre stratégique pour l'agriculture du Canada.

• (1630)

Sur ce, je serai ravie de répondre à vos questions.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Wansbutter.

• (1635)

M. Richard Wansbutter (vice-président, Relations gouvernementales et commerciales, Viterra): Merci, monsieur Miller.

Kathleen a couvert un certain nombre de points. Je vais essayer de mettre l'accent sur certains d'entre eux et de vous donner le point de vue de Viterra.

Je vous remercie de me donner la possibilité de m'adresser au comité permanent pour parler de l'évolution de Cultivons l'avenir 2 et de la mise en marché et du commerce.

La capacité d'accès du Canada aux marchés agricoles mondiaux est absolument primordiale. Les échanges commerciaux mondiaux en matière d'agriculture et de produits agroalimentaires continuent de croître. La demande accrue pour des aliments est une source majeure de croissance. Cette demande provient de l'augmentation de la population et des revenus des populations dans les économies émergentes. Par exemple, l'importation de produits alimentaires dans les économies émergentes comme la Chine et l'Inde ont connu une augmentation de 300 p. 100 entre 1999 et 2008. Si nous tenons compte des prévisions, qui estiment que la population mondiale passera à 9 milliards d'individus d'ici 2015, l'on constate que la demande pour des produits agricoles et la nécessité des échanges commerciaux continueront d'augmenter.

Le commerce est extrêmement important pour Viterra, une entreprise qui est très fière d'être canadienne. Notre siège social est au Canada et bien sûr nous menons d'importantes activités d'un bout à l'autre du Canada, aux États-Unis, en Australie et en Nouvelle-Zélande. Notre présence internationale continue de croître. Nous avons des bureaux de mise en marché au Japon, à Singapour, en Chine, au Vietnam, en Suisse, en Italie, en Ukraine, en Allemagne, en Espagne et en Inde. Nos opérations couvrent trois secteurs distincts: la manutention et la mise en marché des grains, les produits agricoles et la transformation d'aliments pour animaux et d'aliments pour les humains.

Au cours de l'exercice 2011, Viterra a exporté environ 15,3 millions de tonnes de grains et d'oléagineux ainsi que de cultures spéciales; notre division alimentaire a transformé environ 1,3 million de tonnes d'orge de brasserie, de pâtes, d'avoine et de canola; et notre division d'aliments pour animaux a transformé environ 1 million de tonnes d'aliments au Canada et environ 700 000 à 800 000 tonnes d'aliments pour animaux aux États-Unis.

La demande de produits agricoles croît et il est absolument essentiel de libéraliser et de faciliter les échanges commerciaux. En dépit de l'accroissement de la demande pour les produits agricoles, nous nous heurtons à de plus en plus de barrières tarifaires et non tarifaires. Nous faisons face à la maladie de la jambe noire qui a contaminé nos exportations de canola en Chine, et nous avons des problèmes de salmonelle dans la farine de canola que nous expédions aux États-Unis, et nous avons également eu des problèmes de Triffid dans nos chargements de lin à destination de l'Union européenne.

Pour ce qui est des tarifs, nous avons des problèmes de tarifs différentiels pour nos exportations de canola en Chine puisqu'on impose des tarifs de 9 p. 100 sur ces produits et de 3 p. 100 sur les fèves de soja. Nous n'avons qu'un accès limité pour ce qui est de l'exportation du blé de mouture de faible et de moyenne qualité à destination de l'Europe. Et l'Inde impose un tarif de 30 p. 100 sur le canola et l'orge brassicole. Tandis que la Corée impose un droit hors contingent de 30 p. 100 sur l'orge brassicole. Il ne s'agit que de quelques exemples de ce dont notre industrie doit faire face au quotidien.

Lorsqu'on examine Cultivons l'avenir 2 et l'élaboration d'une nouvelle politique, nous aimerions proposer certains éléments et certaines considérations clés. J'aimerais noter que le gouvernement a joué un rôle décisif en aidant à résoudre un certain nombre de nos problèmes d'accès commercial, et je peux en parler puisque j'ai pu en constater moi-même les répercussions. Il est particulièrement important de noter la création du Secrétariat à l'accès aux marchés. Nous avons beaucoup compté sur lui pour résoudre certains de nos problèmes commerciaux. Le problème de la jambe noire touchant le canola exporté vers la Chine constitue certainement un des principaux problèmes. Nous sommes l'un des grands exportateurs de canola vers ce marché. Et il faut rendre à César ce qui revient à César, et le Secrétariat à l'accès aux marchés était sur les lieux pratiquement de suite pour résoudre ce problème.

Pendant que nous continuons de travailler avec les Chinois pour résoudre le problème de la jambe noire, le Secrétariat à l'accès aux marchés avec le soutien du ministre de l'Agriculture et du premier ministre continue de veiller à ce que nous ayons toujours accès à ce marché, c'est noté et grandement apprécié.

• (1640)

Pour ce qui est de l'avenir, nous aimerions proposer ou recommander que le Secrétariat à l'accès aux marchés reçoive les ressources humaines et financières adéquates. Les problèmes commerciaux ne se feront pas moins nombreux; en fait, je crains qu'ils ne feroient que se multiplier, par conséquent, nous avons besoin que le Secrétariat soutienne l'industrie et protège l'accès que nous avons.

Les tarifs, les subventions à l'exportation et les programmes de soutien interne qui faussent les échanges ne seront véritablement réglés que grâce à la reprise des négociations et à une conclusion finale des ententes de l'OMC. Comme on l'a mentionné précédemment, nous reconnaissons que ces discussions ont atteint une impasse et que certains de nos partenaires commerciaux semblent ne pas avoir la volonté de régler les problèmes.

Nous estimons que comme pour toute autre politique, il faut insister pour dire que l'OMC demeure le meilleur moyen de régler les problèmes de tarifs, de subventions et de programmes de soutien. Toutefois, si l'on reconnaît que l'OMC ne permet pas de faire avancer les choses dans un avenir rapproché, nous devons continuer de mettre l'accent sur les accords commerciaux bilatéraux pour régler

nos problèmes agricoles. Nous avons déjà mentionné certains de ces accords. L'un des plus importants qui fera bientôt l'objet de négociations est l'accord avec l'Union européenne. Le gouvernement a annoncé son intérêt à l'égard du Partenariat transpacifique, et nous serions très certainement en faveur. Des discussions sur l'orientation, que nous soutiendrions très certainement, ont été annoncées en ce qui a trait à l'Ukraine et d'autres pays comme le Japon.

Ces accords bilatéraux sont cruciaux pour notre pays en tant que nation exportatrice.

Il faut continuer à lutter pour l'établissement de règles et de normes qui mènent à des échanges commerciaux prévisibles basés sur des éléments scientifiques grâce à la participation à divers forums comme l'Organisation mondiale du commerce, l'Organisation mondiale de santé animale et la Commission du Codex Alimentarius. Lorsqu'il y a lieu, il est important d'engager des négociations avec d'autres pays qui sont du même avis que le Canada pour résoudre les problèmes d'accès au marché. Il me vient à l'esprit la nécessité du développement d'une politique sur la faible teneur en OGM afin de résoudre le problème de la présence non intentionnelle de produits dérivés de la biotechnologie dans les chargements de produits non OGM. De notre point de vue à titre de société exportatrice, il s'agit d'une question des plus cruciales et des plus pressantes puisqu'une politique sur la faible teneur en OGM pourrait permettre de résoudre bon nombre de nos problèmes touchant tous nos produits d'exportation agricole. Encore une fois, nous remercions le gouvernement ainsi que le ministre Ritz de faire preuve de leadership dans ce dossier, de travailler avec les divers ministères pour établir une politique et maintenant de commencer à solliciter l'appui d'autres pays pour discuter de cette question et des enjeux connexes. Comme je l'ai dit, c'est une question tout à fait primordiale pour notre industrie.

Je vais terminer en parlant de la collaboration; il doit y avoir une bonne collaboration entre l'industrie agricole canadienne, y compris les producteurs, les exportateurs, les responsables de la mise en marché et les transformateurs qui peuvent nous donner de précieux conseils lorsqu'il s'agit de faire affaire avec nos homologues fédéraux sur toute une série de questions du point de vue de la mise en marché et pour offrir au gouvernement des renseignements commerciaux concernant les marchés. Je pense qu'il a déjà été mentionné que nous sommes en faveur et que nous soutenons le groupe consultatif de l'industrie sur l'accès au marché et les tables rondes sur la chaîne de valeur.

J'assume la coprésidence avec Fred Gorrell de la Table ronde sur l'industrie des grains et je pense que ces diverses tables rondes se sont avérées très utiles en offrant une tribune pour nous permettre de discuter de l'accès aux marchés agricoles et aux produits agroalimentaires. Ces initiatives ne doivent pas seulement être maintenues mais élargies.

Voilà qui conclut ma déclaration préliminaire. Je vous remercie et je suis prêt à répondre à vos questions.

Le président: Merci beaucoup.

Nous passons aux questions.

Monsieur Allen, vous avez cinq minutes.

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

Kathleen, il s'agit peut-être d'une coquille, mais à la page 3 de votre document anglais, à la dernière ligne de la première puce, on parle de l'Accord économique et commercial global Canada-Union européenne et des ententes de libre-échange du Canada, et il est écrit, « ... if now signed could see us lose up to \$1 billion... ». Est-ce que le document ne devrait pas plutôt dire, « ... if not signed... »?

Mme Kathleen Sullivan: Oui, je suis désolée. Voilà ce qui se produit lorsque l'on travaille le dimanche.

M. Malcolm Allen: En lisant le reste, je me disais que dans la version anglaise il fallait plutôt que ce soit « not » plutôt que « now ». Sinon, cela voulait dire le contraire de ce que votre mémoire proposait. Très bien, merci.

J'aimerais poser une question quant à ce qui est écrit sous la troisième puce. Lorsque vous dites qu'il faut faire preuve d'ambition et d'exhaustivité... et que d'autres pays négocient des accords commerciaux de la « prochaine génération », comme le PTP, pourriez-vous nous dire rapidement ce que vous entendez par « prochaine génération »? Avons-nous entamé ce type de négociation ou bien en sommes-nous toujours — et voici ma propre terminologie — aux anciens types d'accords...?

• (1645)

Mme Kathleen Sullivan: Je pense que les négociations de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne sont vraiment les meilleures, et qu'elles constituent probablement le seul exemple de ce que je considérerais être du type prochaine génération ou un accord commercial du XXI^e siècle puisqu'elles ont une portée très vaste. Elles portent sur tout ce que vous pourriez imaginer — la mobilité de la main-d'oeuvre, l'investissement, les services, les échanges commerciaux et les biens.

Traditionnellement, les accords commerciaux ne portaient que sur les échanges commerciaux et les biens. À cet égard, ils mettaient l'accent sur l'accès au marché; les tarifs, les quotas — des composantes tout à fait traditionnelles. Mais de nos jours, les accords commerciaux ne visent pas que les biens. Ils visent les services, les investissements, la mobilité de la main-d'oeuvre, et le tout va bien au-delà des tarifs et inclut les obstacles non tarifaires — et c'est ce que Richard a mentionné, notamment les normes entourant la faible teneur d'OGM dans les produits à l'échelle du monde. Comment faire pour que les normes d'inspection soient uniformes d'un pays à l'autre? Les obstacles non tarifaires et les questions phytosanitaires doivent faire partie de ces accords d'échanges commerciaux.

Nous devons également, dans ces accords commerciaux, trouver des façons nouvelles et novatrices de faire face aux questions émergentes. Par le passé, ce sont les tarifs qui empêchaient les échanges commerciaux. De nos jours, ce sont les obstacles non tarifaires — il y en a de nouveaux et ils sont de plus en plus créatifs en plus de changer constamment. Par conséquent, nous devons établir des mécanismes dans nos accords commerciaux qui prévoient ces nouveautés qui pourraient voir le jour dans l'avenir et qui nous permettraient d'y faire face et de faire appel à de solides mécanismes d'application des règles connexes.

Les accords commerciaux de la prochaine génération sont ceux qui ont une portée très vaste et qui sont très détaillés. L'accord Canada-Union européenne en est un excellent exemple. Comparativement à l'ALENA, même si cet accord n'éclipsera pas économiquement l'ALENA, la gamme de sujets couverts fera en sorte que sa portée sera beaucoup plus vaste que ce qui avait été anticipé dans l'Accord de libre-échange nord-américain. Dans ce sens, il deviendra

un modèle pour tous les échanges commerciaux que nous négocierons.

Et il est intéressant de noter qu'il s'agit également de l'accord commercial le plus moderne que les Européens aient jamais négocié. Il constituera un point de repère pour les accords commerciaux que nos deux pays négocieront à l'avenir, mais il faut le mener à bien.

M. Malcolm Allen: Je n'ai pas terminé mon prochain point: ce que nous obtenons au bout du compte n'est peut-être pas ce que nous avons prévu au début. Voilà le volet hypothétique. Il faut attendre pour voir, parce que, manifestement, le gouvernement déposera l'accord lorsqu'il sera terminé. Je pense qu'il sera beaucoup plus complet que ce que nous avons pu voir précédemment.

Les obstacles non tarifaires peuvent prendre une multitude de formes. Cela me rappelle la vente de voitures nord-américaines en Corée — par exemple, ceux qui en achetaient une voyaient leurs déclarations d'impôt vérifiées chaque année, c'est un exemple d'obstacle non tarifaire. Voilà ce qui se produit pour un Sud-Coréen qui achète une voiture nord-américaine en Corée, mais cela touche le secteur de l'automobile.

Lorsque l'on parle de données scientifiques — c'est une expression qui est galvaudée et c'est ma préférée lorsque les gens s'en servent quand ils comparaissent devant le comité — c'est toujours très intéressant. Lorsque les gens l'utilisent, on a l'impression qu'on a accès à de vastes connaissances. Je ne dis pas que ceux qui se servent de cette expression n'ont pas de connaissance; certains en ont et d'autres pas.

Par conséquent, que se passe-t-il lorsqu'on négocie des ententes multilatérales, comme celles que Kathleen a mentionnées, plutôt que des accords bilatéraux, et que les décisions touchant les accords multilatéraux sont fondées sur des données scientifiques que l'on n'aime pas? Que fait-on alors? Si, en raison des données scientifiques, on dit « Vous savez, nous ne voulons pas de politique relative à la faible teneur, nous ne voulons pas de politique relative aux OGM », même si nous voulons en discuter parce que cela fait partie des accords multilatéraux, qu'advient-il à ce moment-là?

Mme Kathleen Sullivan: Il existe d'autres tribunes internationales, qu'il s'agisse de l'Organisation mondiale de la santé animale, de l'OMC ou de la Commission du Codex Alimentarius qui établissent des normes pour des questions comme les niveaux maximum de résidus. Il n'en existe pas pour la faible teneur en OGM, mais nous voudrions qu'il y en ait une. Les normes touchant l'encéphalopathie spongiforme bovine, par exemple, seraient traitées dans le cadre de l'OIE. Voilà les tribunes appropriées pour traiter de ces questions parce qu'il s'agit d'organismes à vocation scientifique. Par la suite, il nous incombe en tant que pays de travailler avec ces organismes pour établir ce que nous estimons être les normes appropriées.

Là où cela devient problématique, c'est lorsque des pays comme la Corée par exemple ne respectent pas les normes de l'OIE sur l'ESB, de sorte que nous devons faire appel devant l'OMC.

Ce que nous ne voulons pas voir, ce sont des décisions prises par pays sur des questions qui ont des fondements scientifiques. La science c'est la science; et il devrait y avoir une uniformité à cet égard partout dans le monde, et nous devons travailler par l'entremise de ces organes internationaux pour nous entendre sur des normes à l'échelle internationale.

Pour ce qui est de la faible teneur en OGM par exemple — Richard pourrait vous en dire davantage — à l'heure actuelle, c'est un véritable fatras, c'est-à-dire que des pays acceptent une faible teneur d'OGM tandis que d'autres ne l'acceptent pas et, honnêtement, cela nuit au commerce dans tous les pays.

Ce sont des problèmes qui existent. Tant et aussi longtemps qu'il existera des OGM dans le monde — c'est le cas et il y en a de plus en plus —, il faudra donc faire face à ce genre de question. Ce qu'il faut faire, c'est de trouver un organisme international qui a des bases scientifiques et qui nous permettrait d'établir des normes sécuritaires et crédibles, de sorte que par la suite, par l'entremise de cet organisme international, nous pourrions inciter les pays membres à respecter les normes. Nous aurions alors divers mécanismes de recours. Mais à l'heure actuelle, cela n'existe pas, et c'est pourquoi il faut y accorder notre attention.

• (1650)

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Lemieux, vous avez cinq minutes.

M. Pierre Lemieux (Glengarry—Prescott—Russell, PCC): Merci, monsieur le président.

J'aimerais revenir aux propos de Kathleen. En gros, vous disiez que le Canada doit absolument travailler énergiquement et sans compromis à faire avancer ses intérêts dans le monde en matière d'exportation. Vous avez évoqué des accords commerciaux bilatéraux et régionaux. Vous nous encouragez à poursuivre les démarches auprès de l'OMC, ce que nous faisons, mais comme vous le savez, c'est un processus assez lent. Nous avons jusqu'ici privilégié les accords bilatéraux et régionaux, et nous avons obtenu de très bons résultats.

D'après vous et vos membres, est-ce bon lorsque le Parlement — ces accords sont soumis au Parlement — adopte ces accords commerciaux? Souhaitez-vous qu'il le fasse plus souvent? Par ailleurs, quelles ont été les répercussions pour vos clients des accords commerciaux conclus par le passé?

Mme Kathleen Sullivan: C'est l'ALENA qui nous a le plus touchés. Les conséquences varient selon le secteur, mais dans l'ensemble, le commerce entre le Canada et les États-Unis a doublé depuis la conclusion de l'ALENA, alors...

M. Pierre Lemieux: Et dans le cas des autres pays?

Mme Kathleen Sullivan: Les accords que nous avons signés avec beaucoup des autres pays n'ont pas encore donné beaucoup de résultats... Certains éléments de nos secteurs agricoles en ont peut-être profité, mais comme je l'expliquais, il n'y a pas vraiment eu d'accord commercial assez vaste pour avoir des retombées importantes dans tous les secteurs agricoles du pays.

M. Pierre Lemieux: C'est ce que vous souhaiteriez pour l'accord commercial avec l'Union européenne?

Mme Kathleen Sullivan: Les perspectives commerciales sont phénoménales à l'heure actuelle. L'Union européenne, la Corée, le Japon, le PTP et l'Inde sont parmi les plus grandes économies du monde; bien que nous ayons déjà des relations commerciales avec la plupart de ces pays, nous pourrions les améliorer. Voilà le genre d'accord qui aurait des retombées considérables pour le secteur agricole. D'après une évaluation prudente, la conclusion d'accords avec ces cinq partenaires représenterait un montant supplémentaire de 5 milliards de dollars, et de 3 milliards seulement avec l'Union européenne.

Je crois que les accords commerciaux que le gouvernement envisage pour l'avenir apporteront beaucoup d'argent au secteur agricole canadien, et il offre les meilleures perspectives. Il serait très avantageux de signer un accord commercial avec l'Union européenne de même qu'avec la région de l'Asie-Pacifique, particulièrement pour le secteur du bétail, puisque, bien sûr, il faut vendre la carcasse entière partout au monde. Comme les goûts diffèrent dans

les différentes régions, nous pourrions augmenter la production lorsque nous desservirons ces deux régions du monde.

M. Pierre Lemieux: Merci.

Richard.

M. Richard Wansbutter: Vous demandez si nous souhaitons des accords bilatéraux et je vous répondrais oui, en ajoutant un exemple précis, celui de l'accord commercial avec la Colombie que nous avons récemment signé. Du point de vue d'un exportateur, je vous dirais que cela nous a ouvert immédiatement des marchés pour vendre en franchise des pois, des lentilles et des pois chiche. C'est particulièrement important parce que nous avions du mal à percer ce marché étant donné que les Américains jouissaient d'un traitement préférentiel. Quelques centaines de milliers de tonnes peut ne pas sembler beaucoup, mais cela représente beaucoup d'argent. Cela a ouvert la porte à nos producteurs. Des accords comme celui-là, qui nous ont permis d'avoir accès au marché et d'augmenter nos exportations, ils sont importants.

M. Pierre Lemieux: Merci.

J'ai eu le plaisir de visiter votre installation de Vancouver, l'usine de Viterra. J'ai pu voir le grain arriver et être transbordé à bord de navires.

Vous savez évidemment que la Loi sur le libre choix des producteurs de grains en matière de commercialisation a changé la façon dont les agriculteurs peuvent commercialiser leurs céréales. Il en va de même pour les entreprises qui voudraient vendre du grain canadien sur les marchés internationaux. Est-ce que cela ouvre des perspectives pour Viterra? Est-ce que c'est une bonne chose? Envisagez-vous d'exporter nos produits de grande qualité vers d'autres marchés?

M. Richard Wansbutter: Je répondrai d'abord à votre dernière question. Oui, nous envisageons absolument de le faire. Il sera profitable pour le producteur de pouvoir vendre tous ses produits à différents marchés internationaux. C'est une bonne chose. Les producteurs auront davantage le choix pour traiter avec qui ils souhaitent, que ce soit la Commission canadienne du blé, nous ou nos concurrents. Il est toujours bon d'avoir le choix.

Je suis persuadé que cela favorisera la concurrence sur les marchés. Or, la concurrence mène à l'efficacité et des compagnies comme les nôtres essaieront d'obtenir le grain des agriculteurs.

Au cours des six derniers mois, l'ensemble de l'industrie s'est affairé à modifier ses systèmes, ses finances et sa comptabilité en vue du 1^{er} août. Il fallait établir nos sources de financement et veiller à ce que tous nos systèmes logistiques soient prêts pour ce nouveau mode de commercialisation. Et nous le serons. Je pense que les producteurs et l'industrie en seront plus prospères.

• (1655)

M. Pierre Lemieux: Très bien. Merci.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci.

M. Valériote a maintenant la parole pour cinq minutes.

M. Frank Valériote: Merci, Richard et Kathleen, d'être des nôtres aujourd'hui.

Kathleen, vous avez dit qu'il faut adhérer au Partenariat transpacifique, en expliquant que nous perdriions beaucoup si nous n'avons pas accès au PTP.

À mon avis, il y a un problème énorme dont personne n'ose parler, et c'est la gestion de l'offre. C'est au moins un des obstacles, à ce qu'on dit. Êtes-vous d'accord avec cette opinion? Et si vous trouvez que c'est un obstacle, comment faudrait-il y remédier?

Mme Kathleen Sullivan: Il ne faut pas croire tout ce que l'on lit dans les médias.

Il y a 15 jours, nous avons passé quelques jours à rencontrer le personnel des ambassades des pays du PTP ici à Ottawa. Les Néo-Zélandais, par exemple, affirment catégoriquement que les politiques canadiennes en matière de gestion de l'offre les empêcheront de nous admettre dans le PTP.

La situation est un peu plus complexe aux États-Unis. Il semblerait que tous les autres pays soient prêts à nous appuyer et du moins à ne pas s'opposer à notre adhésion. Le problème avec les États-Unis, et c'est ce qui m'inquiète particulièrement en ce moment, c'est qu'ils ne nous accordent aucune importance. Je ne pense pas que ce soit à cause d'une politique protectionniste quelconque du Canada. Les États-Unis ont leurs propres politiques protectionnistes, et elles sont nombreuses dans le domaine de l'agriculture, par exemple dans le secteur laitier et dans le cas du sucre également.

Nous avons beaucoup de travail à faire auprès des Américains, et je ne crois pas que notre politique de gestion de l'offre soit à l'origine du problème ou en soit la seule cause.

Je ne suis pas négociatrice, mais voici ce qui a été efficace à mon avis dans le cadre de la négociation de l'accord économique et commercial global avec l'Union européenne. Pour la première fois dans de telles négociations, le Canada n'a rien exclu de son mandat de négociation. Cela nous a énormément aidés pour l'accord Canada-UE. Cela a indiqué au reste du monde que nous sommes sérieux dans nos négociations commerciales. Chaque pays a ses zones sensibles et il incombe à nos négociateurs de les défendre, de les amenuiser ou de trouver des solutions pour conclure un accord.

Ce mandat de négociation globale ne signifie pas que nous allons sacrifier tous les secteurs du Canada, mais cela nous aide en indiquant dès le départ que nous sommes prêts à négocier.

M. Frank Valeriote: Merci.

L'un ou l'autre de vous pourrait-il parler du rôle de l'innovation et de la commercialisation pour percer des marchés? J'ai posé la question aux derniers témoins et j'ai perdu mon temps parce qu'ils n'avaient aucune idée.

Que pourriez-vous me dire...?

M. Richard Wansbutter: Notre entreprise fait de la recherche et de l'innovation.

M. Frank Valeriote: Bon alors voici ma question.

Plusieurs témoins ont affirmé qu'il faut, entre autres, conclure des accords commerciaux pour avoir accès au marché, ce qui est vrai à mon avis.

Mais il faut aussi créer des produits qui sont en demande sur les marchés, pas seulement au Canada mais partout dans le monde. Pour y arriver, il faut investir dans l'innovation et la commercialisation. Or, les sommes investies par nos entreprises dans la recherche et le développement ne représentent plus que 1 p. 100 du PIB, alors qu'elles frôlaient les 2 p. 100 en 2006. Pour les pays de l'OCDE, la moyenne est de 1,6 p. 100 du PIB.

Êtes-vous d'accord avec le point de vue exprimé par d'autres témoins devant notre comité, soit qu'il faut aussi faire plus de place à la commercialisation et à l'innovation?

M. Richard Wansbutter: Oui, absolument. Il faut miser sur la recherche et l'innovation.

Comme je l'ai indiqué tout à l'heure, je suis le coprésident de la table ronde sur les grains, avec Fred Gorrell. Nous avons même un groupe de travail qui s'occupe particulièrement de la recherche et des façons de trouver plus d'argent pour la recherche.

On ne peut pas toujours se fier sur le gouvernement pour le financement. Nous travaillons avec les agriculteurs, par exemple en utilisant des redevances au point de vente, et nous réinvestissons cet argent dans des recherches qui peuvent être faites dans des universités ou dans le cadre de programmes gouvernementaux.

Cela peut varier selon le secteur. Prenons l'exemple du canola pour répondre à votre question au sujet de ce que nous disent les clients. Nous avons mis au point pour le marché américain le canola nexera qui sert principalement à faire de l'huile de friture. C'est une huile saine mise au point grâce à l'innovation et à des recherches réalisées avec des fonds privés. C'est une grande réussite pour Dow AgroSciences.

Il y a eu plus d'investissements de fonds publics dans le domaine des céréales.

Voilà ce sur quoi nous travaillons en ce moment. Le gouvernement de la Saskatchewan a organisé un sommet la semaine dernière auquel plusieurs fonctionnaires fédéraux ont assisté. Comment redynamiser le secteur céréalier? Comment revitaliser nos recherches sur le blé, le blé dur et l'orge? C'est la prochaine étape. Quelle formule de financement pouvons-nous élaborer pour attirer des investissements et ensuite les diriger vers les recherches et l'innovation?

• (1700)

Le président: Merci.

Monsieur Hoback, vous avez cinq minutes.

M. Randy Hoback: Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins pour leur présence.

Mes questions porteront sur deux sujets. J'aimerais qu'on parle un peu du Secrétariat d'accès aux marchés, mais auparavant, j'aimerais parler des produits sensibles.

Madame Sullivan, lorsqu'on parle de produits sensibles, il semble que 5 p. 100 soit le pourcentage qu'on présente. Cela étant, quelles seraient les répercussions sur nos producteurs de boeuf et de grains, par exemple, si ce pourcentage demeurerait inchangé? Quel devrait être ce pourcentage pour ce genre de producteurs?

Mme Kathleen Sullivan: Voulez-vous dire dans le contexte de l'OMC?

M. Randy Hoback: Oui.

Mme Kathleen Sullivan: Je crois qu'en ce moment, on prévoit environ 4 p. 100 avec la possibilité d'acheter 2 p. 100 de plus.

Très franchement, si nous pouvions obtenir l'accord de l'OMC avec le texte de 2008 nous serions ravis. Nous serions heureux d'avoir quelque chose par l'OMC pour ensuite commencer à réfléchir à la prochaine étape.

Indéniablement, l'OMC n'a pas été à la hauteur des attentes. Même le texte le plus récent de 2008 n'était pas à la hauteur de l'issue de ce cycle des négociations multilatérales à laquelle tout le monde s'attendait. Nous croyons qu'on fait des progrès, mais continuons à le faire et avançons.

Nous nous sommes aussi fait à l'idée que le texte qui était sur la table en 2008 ne servira probablement à rien. Il est fort probable que les pays ne reviennent pas à la table avant un an, voire plus. On pourra probablement alors tirer...

M. Randy Hoback: Vous êtes donc d'accord avec le 4 p. 100 recommandé à l'OMC?

Mme Kathleen Sullivan: Oui, avec la capacité d'acheter 2 p. 100 de plus; cela nous satisferait. Nous sommes satisfaits de tous les aspects de l'entente, car c'est un équilibre.

M. Randy Hoback: Voilà qui est intéressant.

Pour revenir au Secrétariat de l'accès aux marchés, j'adresse ma question à M. Wansbutter parce que je sais qu'il y a eu recours. Je sais que certains problèmes se sont posés, notamment la sclerotinia du canola exporté aux États-Unis ou la jambe noire dans nos exportations en Chine.

J'aimerais être constructif. Y a-t-il des choses qu'on pourrait améliorer au Secrétariat de l'accès aux marchés sur le plan de la structure ou de son interaction avec l'industrie et l'ACIA? Y a-t-il des aspects du secrétariat que vous aimez et que vous voudriez qu'on conserve? Trouvez-vous qu'il fait du travail professionnel et qu'il le fait très bien? Quel conseil pourriez-vous formuler à ce sujet?

M. Richard Wansbutter: Sur le plan commercial, ce qui est le plus important pour notre secteur et ce qui nous est le plus bénéfique, c'est qu'il s'agit d'un guichet unique. C'est peut-être un cliché, mais il est difficile pour un secteur de traiter avec le gouvernement, car on ne sait pas à quel ministère s'adresser. Une fois qu'on a répondu à cette question, il reste à déterminer à qui on doit s'adresser dans ce ministère.

Le Secrétariat de l'accès aux marchés, avec Fred Gorrell à sa tête, nous indique à qui nous adresser pour régler un problème. C'est lui qui nous aiguille vers la bonne ressource et c'est très précieux pour nous parce que ça nous fait gagner beaucoup de temps. Non pas que Fred fasse tout lui-même; il peut faire appel aux ressources d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, de Santé Canada, de l'ACIA et de la Commission canadienne des grains au besoin, et les coordonner. C'est extrêmement utile et cela doit être maintenu.

Comme je l'ai mentionné plus tôt, et je crois que mes collègues du secteur sont du même avis, le Secrétariat doit avoir des ressources nécessaires dans l'avenir. S'il le faut, on doit augmenter ses effectifs, même si je sais à quel point cela est difficile dans la conjoncture économique actuelle. Il faut néanmoins qu'il ait les ressources humaines et financières nécessaires pour nous faciliter l'accès aux marchés.

M. Randy Hoback: Les entreprises paient-elles pour certains des services du Secrétariat de l'accès aux marchés?

M. Richard Wansbutter: Non.

M. Randy Hoback: Il est donc entièrement financé par le gouvernement en ce moment...

M. Richard Wansbutter: On pourrait dire qu'on les paie en nature lorsque nous accompagnons le ministre ou Fred Gorrell lors de missions qui ne sont pas vraiment commerciales. Par exemple, nous y sommes allés avec le Conseil du canola. La sénatrice JoAnne Buth y a été par le passé. Les différents conseils ou associations en sont informés, alors je crois que c'est un genre de paiement en nature.

● (1705)

M. Randy Hoback: Vous fournissez également les renseignements et les données qui sont nécessaires, ce qui pourrait être considéré comme un paiement en nature aussi.

M. Richard Wansbutter: Absolument, nous donnons beaucoup d'information, de l'information commerciale par exemple. Nous avons des gens sur le terrain à Shanghai et à Beijing. Nous avons pu travailler avec M. Gorrell et lui communiquer de l'information.

M. Randy Hoback: D'accord.

Pour conclure la question de l'accès aux marchés et de l'ACIA, je sais que le processus avec la Chine a connu des ratés au début, mais nous l'avons quand même mené à bien. Dans ce cas, y aurait-il des choses que nous aurions pu faire mieux ou plus vite?

M. Richard Wansbutter: J'ai cité le problème de la jambe noire comme un exemple d'une bonne coopération entre le gouvernement et l'industrie. C'est une excellente illustration de ce que nous devrions faire dans l'avenir.

Mais il n'y a pas que le gouvernement... notre industrie a été un peu prise de court lorsqu'on a trouvé de la salmonellose dans la farine de canola exportée aux États-Unis. Très honnêtement, nous avons trop tardé à intervenir. Il est parfois assez difficile de s'y retrouver aux États-Unis lorsqu'on doit intervenir auprès de la FDA et de l'USDA. Nous aurions dû réagir plus vite à mon avis, mais nous avons quand même fini par régler le problème. Cependant, cela a pris un peu trop longtemps à mon avis.

Voilà deux exemples, au début et à la fin du processus.

Le président: Merci beaucoup.

Je donne maintenant la parole à M. Atamanenko.

M. Alex Atamanenko: Je vous remercie tous les deux d'être des nôtres aujourd'hui.

Madame Sullivan, vous avez dit que l'entente commerciale Canada-Union européenne, ou AECG, est un accord de prochaine génération, qui est très complet. C'est vrai, car il ne porte pas seulement sur le commerce, mais également, comme vous l'avez dit, sur les services. Cet accord permettrait en principe à des sociétés européennes de soumissionner pour des marchés infranationaux portant sur l'eau, le traitement des eaux usées ou l'approvisionnement local. Il comprendrait une clause sur les droits des investisseurs semblable à celle qui figure dans l'ALENA. Cette clause permet à une société de poursuivre un ordre de gouvernement au Canada s'il se voit refuser l'accès à un appel d'offres. Par exemple, si une municipalité veut donner la préférence à une entreprise locale, une société étrangère pourrait la poursuivre. Un tel accord englobe beaucoup de choses. On nous a dit que la gestion de l'offre n'est pas négociable, mais on peut s'attendre à ce que certains exercent de très fortes pressions pour qu'on la modifie ou qu'on l'abolisse complètement.

Étant un nationaliste canadien, je me demande jusqu'où nous pouvons aller. Le commerce est une bonne chose, mais jusqu'où peut-on aller sans céder le contrôle sur notre propre destinée? Je fais référence à cette clause relative aux contrats infranationaux, qui n'a jamais jusqu'ici figuré dans un accord commercial, si ce n'est notre réponse à la campagne « Buy American » aux États-Unis. J'aimerais savoir ce que vous en pensez.

Mme Kathleen Sullivan: Je ne sais pas si je peux répondre à la question de savoir jusqu'où on peut pousser le commerce avant de perdre le contrôle de notre destin.

D'un point de vue agricole, nous produisons deux fois ce que nous pouvons manger, nous devons donc avoir accès à d'autres marchés. Il y a 210 000 exploitations au pays qui dépendent des exportations. On peut supposer que s'il n'avait pas accès à d'autres marchés, la moitié de ces exportations disparaîtraient — et même davantage, car nous n'aurions pas l'infrastructure nécessaire pour soutenir une grande partie de ce que nous faisons. D'un point de vue agricole, nous sommes un pays qui dépend du commerce. Prenez l'exemple du canola: nous exportons 85 p. 100 de notre production; pour ce qui est des légumineuses, c'est 75 p. 100.

Si nous voulons commercer avec d'autres pays, nous allons devoir permettre à ces autres pays d'avoir accès à nos marchés. À l'ACCAA, nous avons toujours été favorables aux ententes commerciales, et le commerce doit être réciproque.

Je ne peux pas vraiment vous parler de cet élément. Vous auriez du mal à trouver un intervenant canadien qui a participé autant que moi aux négociations de l'AECG. J'ai passé un mois à Bruxelles l'an dernier. J'ai vu plusieurs copies non autorisées du texte de l'AECG, et les dispositions relatives à l'agriculture n'étaient pas toutes exactes. J'en déduis donc que les autres éléments d'information qui circulent au sujet des négociations ne sont pas exacts non plus.

J'ai trouvé que nos négociateurs, le MAECI et Agriculture Canada, ont été incroyablement serviables et nous ont fourni sans hésiter l'information sur l'état des négociations. Je vous encourage à leur faire part de vos préoccupations.

M. Alex Atamanenko: Nous sommes un pays commerçant. Nous avons commercé pendant des années et des années sans tous ces accords de libre-échange.

Certains ont des inquiétudes au sujet d'un accord avec l'Europe en raison de leurs politiques protectionnistes. Par exemple, en vertu du régime de gestion des approvisionnements, nous permettons que 5 p. 100 du poulet soit importé, 5 p. 100 de notre production, sans droits hors contingent. Eux, par contre, ne permettent que 0,5 p. 100 pour ce qui est de notre porc. Ils sont beaucoup plus restrictifs que nous.

D'après votre expérience, est-ce que nous allons pouvoir amener les Européens à desserrer leurs restrictions protectionnistes? Cela me semble une tâche phénoménale.

• (1710)

Mme Kathleen Sullivan: Nous avons passé trois ans à essayer d'atteindre les buts que vous venez de mentionner. Nous avons un accès très limité pour notre porc et notre boeuf en Europe. Nous avons beaucoup de problèmes en ce qui concerne les produits biotechnologiques. En fait, au bout du compte, l'AECG, aussi bon soit-il, sera un échec, de notre point de vue, s'il ne règle pas ces trois problèmes. C'est à cela que nous avons consacré une grande partie de notre temps au cours des trois dernières années. Mais je reste optimiste. L'une des raisons pour lesquelles nous avons une bonne

chance d'obtenir l'accès à ce marché pour nos produits agricoles, c'est que l'accord est si vaste. Il va bien au-delà de l'agriculture.

Franchement, s'il fallait négocier un accord tout en essayant d'obtenir un accès au marché européen pour notre boeuf et notre porc, en échange de l'ouverture de notre marché laitier, nous ne pourrions que perdre. Cela ne fait aucun doute. Lorsque l'on négocie pour toute une gamme de produits et de services, comme les marchés publics, les investissements ou les services, cela donne une chance à l'agriculture. C'est très important pour nous.

Est-ce que cela va aboutir dans le contexte de l'AECG, nous le saurons au cours des trois prochains mois. Jusqu'à présent, les Européens ont eu des objectifs ambitieux pour cet accord commercial. Nous restons donc optimistes. Nous avons passé trois ans à expliquer aux Européens que l'agriculture est la clé pour que nous signions cet accord.

L'un de nos plus grands avantages, c'est que les provinces sont présentes à la table de négociation. Ce serait difficile pour l'Alberta, la Saskatchewan ou le Manitoba de signer une entente qui n'offrirait aucun accès pour le boeuf ou le porc et qui ne traiterait pas des questions biotechnologiques. Et les Européens le savent bien, car cela fait trois ans que nous le leur répétons.

M. Alex Atamanenko: Est-ce que c'est tout, monsieur le président?

Le président: Votre temps est écoulé, Alex.

M. Alex Atamanenko: Très bien, merci.

Le président: Monsieur Payne, les cinq dernières minutes sont pour vous.

M. LaVar Payne (Medicine Hat, PCC): Merci, monsieur le président.

Je remercie nos témoins d'être venus. Vous devriez excuser ma voix. Je pense que je couve quelque chose. Je ne sais pas trop quoi.

J'ai trouvé vos deux exposés sur le commerce très intéressants, surtout en ce qui concerne l'Union européenne.

Kathleen, vous dites qu'il est très important d'obtenir un accord. Je pense certainement pour ma part que c'est ce que nous devons faire pour le secteur agricole en particulier. Vous avez également dit qu'il s'agit d'un accord commercial de la prochaine génération.

Pensez-vous que la prochaine génération des accords commerciaux sera semblable pour le Partenariat transpacifique?

Mme Kathleen Sullivan: Si nous en croyons les membres du PTP et ce qu'ils disent, alors oui, absolument. Ils envisagent un accord très complet qui s'appliquerait à toutes les catégories que l'on retrouve dans l'AECG. Ils veulent réduire de beaucoup les tarifs. Ils veulent s'attaquer aux obstacles non tarifaires. Alors, oui, je pense qu'un grand nombre de pays reconnaissent qu'ils ne peuvent pas obtenir ce qu'ils souhaitent à l'heure actuelle dans le cadre de l'OMC, car c'est bloqué, et que le seul moyen de régler certaines de ces questions, c'est dans le cadre d'accords bilatéraux, mais uniquement adacieux.

Ce qu'il y a d'intéressant avec le PTP, puisqu'il est régional, c'est que certains des membres fondateurs espèrent qu'il sera la genèse de quelque chose de beaucoup plus vaste. C'est pourquoi le Canada doit en être. Je peux vous dire que si vous incluez le Japon et le Mexique, 65 p. 100 de nos exportations agricoles vont déjà aux pays du PTP. Si nous n'adhérons pas à cet accord, leur petit groupe va commencer à occuper l'espace que nous occupons à l'heure actuelle avec nos exportations. Nous aurons un gros problème si nous sommes exclus d'un accord commercial qui touche 65 p. 100 de nos exportations.

Alors oui, ce sera un accord du XXI^e siècle. Il sera complexe à négocier et nous devons en faire partie.

M. LaVar Payne: Richard, avez-vous quelque chose à ajouter à cela?

M. Richard Wansbutter: Non, sauf pour dire que je suis d'accord avec Kathleen pour ce qui est de l'importance de participer à ces négociations. Je ne vois pas comment nous pourrions ne pas y être, alors que 65 p. 100 de nos exportations vont vers ces pays. C'est essentiel.

M. LaVar Payne: Très bien. Je crois que notre premier ministre a dit qu'il voulait y être. Bien sûr, nous savons que notre ministre de l'Agriculture parcourt le monde pour essayer de nous ouvrir des portes.

Vous avez également parlé des accords bilatéraux et des obstacles tarifaires et non tarifaires, ainsi que du commerce fondé sur des données scientifiques. Pouvez-vous nous dire quel organisme devrait s'occuper de cela? Nous savons que l'OMC est un peu dans une impasse. Quel autre organisme pourrait faire valoir les données scientifiques? Deuxièmement, est-ce que nous ne devrions pas invoquer les données scientifiques dans ces accords régionaux ou bilatéraux?

• (1715)

Mme Kathleen Sullivan: Dans la mesure où c'est possible, oui, il le faudrait. Pour ce qui est de la santé animale, c'est l'OIE. Il y a également le Codex. Il y a bien sûr un certain nombre d'organismes qui peuvent s'occuper de ces questions.

Je pense que certaines questions sont orphelines à l'heure actuelle, comme les faibles teneurs. Le ministre Ritz a certainement joué un rôle de premier plan en amenant les autres pays à en discuter et à chercher un organisme qui s'occuperait de cette question.

Nous ne sommes pas toujours obligés de passer par l'OMC. Ce que l'OMC fournit ou pourrait fournir au niveau multilatéral, c'est un solide mécanisme d'exécution. Sur le plan bilatéral, il faut prévoir des mécanismes de conformité et d'exécution dans chaque ALE. Lorsque ces choses sont réglées au niveau multilatéral, tout le monde se conforme aux mêmes normes; le niveau de conformité est le même et les droits d'exécution finissent par être les mêmes.

Comme le PTP est un accord régional dans la mesure où certaines obligations vont au-delà de certains engagements internationaux, nous pouvons commencer à imiter l'OMC sur une petite échelle. Cela devient alors un instrument intéressant.

Mais, à la base, il faut un organisme international quelconque pour établir la norme.

M. LaVar Payne: Richard, avez-vous quelque chose à ajouter?

D'après vous, quels sont les autres accords bilatéraux auxquels il serait important que le Canada adhère? Quels seront vos trois premiers choix?

Mme Kathleen Sullivan: Eh bien, l'accord Canada-UE doit être conclu le plus rapidement possible. L'accord avec la Corée est tout aussi important. Je pense que plusieurs d'entre vous avez rencontré des membres de l'équipe de l'ACCAA au cours des dernières semaines et des derniers mois.

La Corée représente pour nous un marché de 1 milliard de dollars et nous avons cessé de négocier en 2008. Depuis ce moment, les États-Unis et l'Union européenne ont signé des accords de libre-échange avec la Corée. L'accord États-Unis-Corée entrera proba-

blement en vigueur dans le courant de l'année. Nous risquons de perdre ce marché de 1 milliard de dollars et nous ne pouvons pas nous le permettre. Alors que nous essayons d'ouvrir d'autres marchés dans l'Asie-Pacifique, il serait cruellement ironique de perdre un marché de 1 milliard de dollars en Corée du Sud. En fait, si nous signons un ALE avec la Corée du Sud, nos exportations pourraient probablement passer de 1 milliard de dollars à beaucoup plus que 1,5 milliard de dollars.

La Corée pourrait être un immense succès pour nous. Elle importe 70 p. 100 de ses aliments. Nous sommes l'un de ses principaux fournisseurs de tous les principaux produits qu'exporte le Canada — porc, blé, canola et boeuf. Nous avons passé tout ce temps à essayer d'obtenir l'accès au marché coréen pour notre boeuf et, comme Steve le disait, cela pourrait valoir 30 millions de dollars pour nous d'ici 2015. Nous allons perdre ce marché si nous ne faisons pas de progrès avec la Corée. Donc ce marché est également important.

Ensuite, je dirais que c'est le Partenariat transpacifique et le Japon, car si nous n'avons pas d'accord avec eux, nous risquons d'être exclus de ce marché. Vous voyez qu'il y a un thème qui ressort. Nous avons du rattrapage à faire en ce qui concerne ces accords de libre-échange. Avec l'Europe, nous sommes bien avancés, mais avec la Corée et certains pays du Partenariat transpacifique, nous nous sommes laissés dépasser par nos compétiteurs et nous devons les rattraper.

M. Richard Wansbutter: J'aimerais ajouter quelque chose. Je suis certainement d'accord avec Kathleen pour dire qu'il faut conclure les accords que nous sommes en train de négocier. Nous avons déjà parlé d'un accord éventuel avec l'Inde. C'est absolument critique. Il s'agit du deuxième pays le plus peuplé de la planète où la demande pour nos légumineuses, nos cultures spéciales, est immense. C'est le deuxième consommateur d'oléagineux et nous devons avoir accès à son marché.

Bien sûr, nous parlons des pays asiatiques. La Chine est, bien sûr, l'un de nos principaux partenaires commerciaux. Mais pour l'avenir, vous avez déjà mentionné le Japon. Pour nos oléagineux, et certainement pour notre blé et notre blé dur de grande qualité, c'est un marché très important.

Le président: Très bien, merci.

À ce sujet, il y a une délégation qui partira pour l'Inde vendredi et dont je me trouve à faire partie et c'est une priorité pour les discussions que nous aurons là-bas.

Une voix: En classe économie?

Des voix: Oh, oh!

Le président: Bien sûr.

Quoi qu'il en soit, notre temps est écoulé.

J'aimerais remercier Kathleen et Richard pour être venus aujourd'hui.

Je serais prêt à recevoir une motion pour que nous poursuivions à huis clos pour discuter des travaux du comité.

Encore une fois, merci.

M. Richard Wansbutter: Monsieur Miller, je connais des gens, sur place, à New Delhi, qui pourraient vous aider. Si vous cherchez des contacts de l'industrie, je serais toujours heureux de vous aider.

Le président: Très bien. Merci.

[La séance se poursuit à huis clos.]

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>