



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

AGRI • NUMÉRO 045 • 1^{re} SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mercredi 6 juin 2012

—
Président

M. Larry Miller

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

Le mercredi 6 juin 2012

• (1530)

[Traduction]

Le président (M. Larry Miller (Bruce—Grey—Owen Sound, PCC)): La séance est ouverte. Quelques membres de plus se joindront à nous, mais nous avons le quorum.

Nous accueillons aujourd'hui des représentants de la Table ronde sur la chaîne de valeur du boeuf, de la Table ronde sur la chaîne de valeur du porc et de la Table ronde sur la chaîne de valeur de l'industrie ovine. Nous allons commencer par les représentants de la Table ronde sur la chaîne de valeur du boeuf, c'est-à-dire MM. Blair Coomber et Travis Toews.

Je crois comprendre, monsieur Coomber, que vous allez parler en premier. Vous disposez d'au plus 10 minutes.

M. Blair Coomber (co-président du gouvernement, Agriculture et agroalimentaire Canada, directeur général, direction des relations, des politiques et des consultations multilatérales, Table ronde sur la chaîne de valeur du boeuf): Merci, monsieur le président. Je vous remercie de nous avoir invités à comparaître.

Je vais formuler quelques brèves observations au nom des présidents fédéraux puis, je céderai la parole aux représentants de chacune des tables rondes.

Bonjour. Je vous remercie infiniment de l'occasion qui m'est donnée de parler au nom des tables rondes sur les chaînes de valeur. En mars, notre ancien collègue, Steve Tierney, vous a donné un aperçu du processus suivi par chacune des 11 tables rondes.

Le secteur agricole et agroalimentaire canadien est reconnu mondialement pour la qualité de ses produits, pour ses normes et ses règlements irréprochables ainsi que pour le caractère novateur de sa technologie et de sa recherche. Bien que notre secteur conserve un solide avantage sur sa concurrence mondiale, le secteur agricole et agroalimentaire peut être très diversifié. Parmi les facteurs qui contribuent à cette diversité, on retrouve l'économie, l'emplacement géographique, la réglementation provinciale et fédérale ainsi que les enjeux environnementaux et sociaux. Les tables rondes des chaînes de valeur favorisent la stabilité et la cohésion au sein des secteurs et fournissent d'excellents cadres pour réunir les principaux chefs de file des secteurs avec des représentants des gouvernements provinciaux et fédéral. Les TRCV sont dirigées par l'industrie en partenariat avec le gouvernement, et elles sont novatrices, efficaces et responsables.

[Français]

Aucun segment de la chaîne de valeur ne peut répondre à lui seul à toutes les demandes. Un effort de collaboration est nécessaire. Les producteurs collaborent avec les transformateurs et les autres parties intéressées, afin de déterminer une solution mutuellement choisie ou une voie à suivre pour aborder les questions importantes.

Les tables rondes offrent à tous les intervenants, de la ferme à l'assiette, une voie unique pour traiter des préoccupations ou des

priorités avec les gouvernements et les autres parties intéressées. De plus, l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement peut contribuer à la voie à suivre. Le secteur a ainsi accès aux représentants du gouvernement fédéral pour discuter des solutions et des préoccupations à mesure qu'il se développe.

[Traduction]

Les TRCV contribuent à la réussite des secteurs en distinguant les problèmes et en coordonnant des solutions axées sur les résultats qui améliorent le fonctionnement des chaînes d'approvisionnement et accélèrent la croissance des secteurs. Par conséquent, il est dans l'intérêt de l'industrie et des gouvernements de collaborer.

Les tables rondes réunissent également d'autres représentants officiels des ministères qui, le cas échéant, jouent un rôle essentiel dans l'avancement des enjeux prioritaires de chacune des tables rondes. Celles-ci collaborent également avec les autres organismes gouvernementaux suivants: l'Agence canadienne d'inspection des aliments, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, le ministère des Pêches et des Océans, Environnement Canada, Santé Canada, Transports Canada, l'Agence de la santé publique du Canada, Ressources humaines et Développement des compétences Canada et Citoyenneté et Immigration Canada.

L'industrie trouve ce forum extrêmement efficace, car il donne des résultats tangibles. Il est à noter qu'au cours des quatre dernières années, le nombre de TRCV est passé de 6 à 11, ce qui montre que les membres de l'industrie manifestent de l'intérêt à leur égard et qu'ils sont disposés à assumer les coûts requis pour participer à celles-ci.

Outre les tables rondes, le forum réunissant tous les présidents renforce l'engagement de l'AAC à l'égard du processus des tables rondes et permet aux co-présidents des tables rondes des chaînes de valeur, au sous-ministre de l'AAC et à ses collègues fédéraux de discuter entre eux annuellement. Cela donne également l'occasion d'élargir l'engagement interministériel à l'égard des problèmes de l'industrie et d'élaborer des mesures qui régleront les problèmes d'importance primordiale qui touchent toutes les tables rondes.

Parmi les autres forums qui ont été constitués pour résoudre des problèmes communs à tous les secteurs, on retrouve le Sous-comité sur la salubrité des aliments de l'agriculture et de l'agroalimentaire et le groupe de travail sur la main-d'oeuvre. Nous avons aujourd'hui une occasion en or de mettre en évidence deux tables rondes qui donnent d'excellents résultats et notre plus récente table ronde, c'est-à-dire la table ronde sur la chaîne de valeur de l'industrie ovine. Ces deux tables rondes sont de parfaits exemples de la façon dont on peut assurer le bon fonctionnement et la productivité d'un secteur en tirant parti des compétences et des connaissances qui existent dans le domaine des chaînes d'approvisionnement.

J'aimerais souligner que la Table ronde sur la chaîne de valeur du boeuf a été constituée juste avant la crise de l'ESB en 2003. Son rôle au cours de la crise démontre l'importance de ces forums et leur capacité de gérer les crises. Le forum a servi de premier mécanisme de consultation durant la crise et a contribué à rétablir la position concurrentielle de l'industrie du boeuf tant à l'échelle nationale qu'à l'échelle mondiale.

La Table ronde sur la chaîne de valeur du porc se soucie avant tout de régler les problèmes de concurrence et de faire progresser le secteur après la restructuration qu'il a subie il y a quelques années. La Table ronde sur la chaîne de valeur du porc a élaboré un plan stratégique qui repose sur les quatre piliers suivants: un environnement compétitif, la pénétration des marchés, l'intégration de la chaîne de valeur, et la recherche et l'innovation.

De plus, la Table ronde sur la chaîne de valeur du porc a fait fonction d'organisme de coordination des communications à l'intention des médias lorsqu'il a fallu que le gouvernement et l'industrie interviennent au cours de l'épidémie de grippe H1N1. La Table ronde sur la chaîne de valeur de l'industrie ovine qui a été constituée récemment présente un énorme potentiel; toutefois, le secteur est aux prises avec d'importants problèmes de concurrence qui doivent être résolus. Ce forum contribuera à réunir les membres d'une industrie fragmentée, afin qu'ils travaillent ensemble à atteindre un objectif commun, et à assurer la réussite du secteur.

Monsieur le président, chers membres du comité, j'aimerais vous présenter les co-présidents ou les représentants de l'industrie: Travis Toews, de la Table ronde sur la chaîne de valeur du boeuf, Florian Possberg, de la Table ronde sur la chaîne de valeur du porc, et Andrew Gordanier, de la Table ronde sur la chaîne de valeur de l'industrie ovine.

● (1535)

Maintenant, si cela vous convient, j'aimerais céder la parole à chacun d'eux afin qu'il puisse formuler quelques brèves observations.

Le président: Monsieur Possberg, voulez-vous passer ensuite?

M. Florian Possberg (membre, Conseil d'administration, Conseil canadien du porc, Table ronde sur la chaîne de valeur du porc): Certainement.

Merci, monsieur le président.

Je suis heureux de l'occasion qui m'est donnée de rencontrer le comité aujourd'hui.

La Table ronde sur la chaîne de valeur du porc s'occupe d'un certain nombre de choses. L'industrie canadienne du porc est reconnue mondialement pour ses normes de production et ses produits de qualité supérieure. En 2011, nos ventes s'élevaient à un peu plus de 3,2 milliards de dollars, et nous avons exporté nos produits dans plus de 100 pays.

Pour maintenir un avantage sur nos concurrents internationaux, il est essentiel que nous offrions des produits inégalés qui dépassent les attentes, qui se démarquent des autres produits offerts sur le marché et qui ajoutent de la valeur au produit final. À cet égard, nous avons réussi à acheminer sur les marchés mondiaux plus de porc frais qu'auparavant.

La Table ronde sur la chaîne de valeur du porc a été créée en 2003 afin de fournir un cadre pour discuter d'idées, de priorités et de solutions qui contribueront à assurer la réussite de l'industrie à long terme. Comme toutes les tables rondes, la Table ronde sur la chaîne de valeur du porc exige la participation de tous les intervenants de la chaîne d'approvisionnement. Les fournisseurs comprennent les

exportateurs, les détaillants et d'autres personnes qui prennent part à l'acheminement de notre porc sur le marché.

Notre table ronde se soucie avant tout de régler les problèmes de concurrence qui touchent notre secteur, et son plan d'action est axé sur un cadre stratégique reposant sur quatre piliers. Le premier consiste à créer un environnement compétitif; le deuxième, à continuer de pénétrer les marchés, le troisième, à assurer l'intégrité de la chaîne de valeur, et le quatrième, à innover dans notre industrie.

L'un des principaux défis des cinq dernières années a été la transition d'une période de survie à une période de réussite. En 2007, nous nous sommes heurtés à un dollar canadien qui fluctuait rapidement, à des aliments pour animaux dont les prix grimpaient et à une concurrence provenant de divers autres intervenants qui a créé des circonstances difficiles pour notre industrie. Nous avons vraiment été témoins d'un certain repositionnement de notre secteur.

La réussite de l'industrie canadienne du porc est largement tributaire de sa capacité de se démarquer par la qualité de ses produits et d'ajouter de la valeur à son produit final. Nous avons pris part à des activités comme des programmes canadiens d'assurance de la qualité qui garantissent à nos clients partout dans le monde que nos aliments sont salubres.

L'industrie canadienne du porc doit être en mesure de soutenir la concurrence des autres pays. Dans l'industrie du porc, les États-Unis sont le premier exportateur en importance à l'échelle mondiale, suivis de l'Union européenne et du Canada, qui occupe la troisième place. Ce sont les Américains qui servent de modèle.

Nous devons envisager, par exemple, d'améliorer le processus de transport pour faciliter les échanges, de trouver des façons de réduire les frais d'exploitation et d'améliorer le cadre réglementaire.

Il est intéressant d'observer à quel point la réglementation et la logistique peuvent avoir des répercussions sur le marché. J'ai été stupéfait d'apprendre qu'il en coûtait davantage pour transporter des produits de Red Deer à Vancouver que de Montréal à Vancouver. La différence réside dans le fait que, dans un cas, les produits sont transportés par voie ferrée et, dans l'autre, par des camions qui doivent franchir de grosses côtes. Ces problèmes peuvent être résolus si l'on se concentre sur eux et si les gens travaillent ensemble.

En collaboration avec le gouvernement, la table ronde est en train de déterminer la façon dont les coûts et les revenus canadiens se comparent à ceux des États-Unis et, en fait, à ceux de nos concurrents à l'échelle mondiale. Nous savons que la capacité du Canada de produire du porc de haute qualité le classe parmi les meilleurs producteurs — seuls le Brésil et deux ou trois autres États se classent au même niveau que le Canada et les États-Unis.

En ce qui concerne la pénétration des marchés, la réussite et la vigueur de l'industrie dépendent de l'accès aux marchés mondiaux. C'est l'un des atouts du Canada. Notre capacité d'exporter nos produits dans 100 différents pays est plutôt stupéfiante, et c'est une réalisation dont nous sommes fiers. Tout comme dans le cas du boeuf, l'accès aux marchés est essentiel pour la chaîne d'approvisionnement de l'industrie du porc.

• (1540)

En négociant l'accès en fonction des exigences de différents pays en matière d'importation, en respectant les exigences en matière de conformité des marchés internationaux, en concluant des accords de libre-échange et en adoptant des programmes de promotion efficaces permettant de mettre en vedette les produits canadiens sur les principaux marchés, nous pourrions faire en sorte que les producteurs de porc canadiens aient accès aux marchés mondiaux lucratifs. Il y a vraiment des différences entre les marchés. Certains d'entre eux recherchent des produits de haute qualité qu'ils vendent au prix fort, d'autres ne sont pas aussi difficiles à satisfaire.

La chaîne d'approvisionnement doit fournir les systèmes nécessaires pour assurer la salubrité des aliments, le bien-être des animaux, la traçabilité, ainsi que l'adoption de mesures rigoureuses en matière de biosécurité. Cet enjeu a trait à la santé des animaux élevés au Canada. Il est intéressant de constater que le Canada exporte des produits génétiques vers un plus grand nombre de pays que toute autre nation du monde entier. Cela s'explique en raison de l'excellent état de santé de nos animaux, ce qui représente un prérequis. C'est pour cette raison que bon nombre d'entreprises de premier plan spécialisées en génétique mènent leurs activités internationales à partir du Canada.

Notre secteur est en train de mettre au point un plan d'action faisant état des enjeux et des initiatives qui pourraient influencer sur différents segments de la chaîne d'approvisionnement. Nous considérons que l'innovation et la recherche sont essentielles pour aider notre industrie à maintenir sa compétitivité. Notre ministre a été très avisé lorsqu'il a décidé d'investir dans diverses initiatives liées à notre industrie, comme le Conseil canadien de la santé porcine, qui nous aide à conserver notre statut de fournisseurs de premier plan de porcs et de produits génétiques sains.

Les priorités des producteurs de porc en matière de recherche et de développement comprennent l'amélioration de la salubrité des aliments, l'amélioration du bien-être des animaux, la réduction des coûts de production et la mise au point de nouveaux extraits utilisés dans la fabrication d'aliments pour animaux. La Table ronde de la chaîne de valeur du porc essaie de faire en sorte que les membres de l'industrie tirent profit de la recherche réalisée dans l'ensemble du secteur.

Parmi nos prochaines étapes et nos priorités pour 2012, on retrouve l'avancement continu des piliers du cadre stratégique, le maintien du marché intérieur, la traçabilité à l'échelle nationale, le financement de la recherche et de l'innovation, la collaboration continue avec le gouvernement fédéral en vue d'accéder aux marchés et la préparation de l'industrie en vue des urgences.

Pour conclure, monsieur le président, l'industrie du porc a subi énormément de transformations au cours des dernières années mais, grâce à une collaboration à tous les niveaux, nous continuerons d'assurer la rentabilité, la viabilité et l'innovation du secteur. Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Gordanier, allez-y.

M. Andrew Gordanier (co-président de l'industrie, président, Fédération canadienne du mouton, Table ronde sur la chaîne de valeur de l'industrie ovine): Merci.

Je suis ici pour parler de la Table ronde sur la chaîne de valeur de l'industrie ovine. Je vais commencer par vous mettre un peu en contexte.

Le principal objectif du secteur consiste à assurer la rentabilité de tous les intervenants de la chaîne d'approvisionnement. À l'heure

actuelle, la chaîne d'approvisionnement est fragmentée et une canalisation s'impose pour assurer sa survie.

L'industrie ovine canadienne est composée des secteurs de la viande, des produits laitiers, de la laine et de la commercialisation du matériel génétique. Elle se concentre principalement sur la production de viande d'agneau de grande qualité, mais le développement des produits du lait de brebis, comme les yogourts et les fromages, est un nouveau secteur affichant un potentiel de croissance prometteur.

En 2010, les producteurs canadiens ont fourni 42 p. 100 de la viande d'agneau au Canada et les recettes monétaires agricoles de l'industrie ovine canadienne représentaient 142 millions de dollars. La croissance démographique et les demandes changeantes des consommateurs montrent que l'agneau et les produits du lait de brebis seront de plus en plus en demande. Il s'agit là d'une possibilité sur laquelle l'industrie doit capitaliser pour assurer sa viabilité et sa rentabilité à long terme.

L'industrie ovine canadienne a énormément de potentiel, au Canada et à l'étranger; pourtant, elle reconnaît qu'elle aura de nombreux obstacles à surmonter pour assurer sa croissance. La demande augmente constamment, mais il y a une pénurie de moutons à l'échelle mondiale.

Les importations canadiennes de moutons ont diminué de 3,3 p. 100 au cours de 12 derniers mois. Cette diminution n'est pas surprenante étant donné que le cheptel ovin diminue partout dans le monde. La réduction mondiale du cheptel est le résultat d'une augmentation des coûts de production, de conditions météorologiques comme les sécheresses et de l'intérêt que suscite une utilisation plus rentable des terres agricoles.

L'industrie ovine devrait donc profiter de la situation et non pas simplement répondre à la demande nationale, mais également se tourner vers l'exportation. C'est aussi une question de salubrité des aliments, et l'on se doit de veiller à ce que le Canada produise des aliments diversifiés pour nourrir une population qui ne cesse de croître.

L'industrie et l'État collaborent pour assurer l'adoption de mesures permettant d'améliorer la compétitivité de l'industrie et d'accroître la production canadienne. La collaboration à toutes les étapes de la chaîne d'approvisionnement et avec les différents ordres de gouvernement est essentielle pour assurer la réussite du secteur.

Pour assurer la compétitivité de l'industrie, il faut une vaste représentation de tous les niveaux de la chaîne de valeur. La Table ronde sur la chaîne de valeur de l'industrie ovine a été créée officiellement en 2011, en vue de faciliter une compréhension commune des principaux défis et débouchés et de rehausser la coopération et l'interaction entre tous les intervenants de la chaîne de valeur de l'industrie ovine.

Voici certains défis, enjeux et autres facteurs auxquels l'industrie ovine est confrontée. En améliorant la coordination de la connaissance de l'industrie, on contribuera à la transformer d'une façon bénéfique pour les régions rurales du Canada, les producteurs, les transformateurs et d'autres intervenants.

L'industrie fait également face à une réduction du nombre de transformateurs. On doit donc assurer la rentabilité de toute la chaîne de valeur. L'industrie ovine est structurée de façon à ce que la plupart des moutons soient abattus dans les abattoirs soumis aux inspections provinciales, ce qui fait que la viande ne peut pas quitter la province où elle est transformée. Or, pour accroître l'accès aux marchés, les abattoirs essaient d'obtenir une inspection fédérale et plusieurs ont fini par déclarer faillite. Cette situation n'aide pas l'industrie.

Le gouvernement et l'industrie ont effectué une analyse économique portant sur les retombées de l'augmentation de l'offre de moutons canadiens sur le prix au Canada. Cette analyse a été très bien accueillie par l'industrie et elle fournit des renseignements importants pour l'avenir.

L'une des préoccupations réside dans l'accès aux produits de santé animale, par exemple, les médicaments vétérinaires. Le secteur essaie, avec l'aide de l'État, d'améliorer le système pour l'industrie tout en protégeant la santé des animaux. La traçabilité des moutons permet à l'industrie ovine non seulement d'imposer sa capacité de gérer les maladies, mais également d'améliorer sa compétitivité. Ce système est en voie d'élaboration, de concert avec les gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux.

L'avenir de l'industrie ovine est tributaire du maintien des producteurs existants et de l'arrivée de nouveaux venus au sein de la chaîne d'approvisionnement. L'appui des exploitants existants et des nouveaux exploitants sera une priorité pour le secteur à l'avenir.

L'industrie a élaboré un plan d'action en collaboration avec l'État, et ce plan permettra d'accroître la taille et la productivité du cheptel canadien et d'améliorer la compétitivité globale de l'industrie.

• (1545)

Au cours des prochaines étapes, l'industrie continuera de collaborer avec les gouvernements pour élaborer des plans qui contribueront à la réussite de l'industrie ovine au Canada.

Pour terminer, les membres de l'industrie possèdent de vastes connaissances dont on pourrait tirer profit pour assurer la réussite de ce secteur.

Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Nous passerons maintenant à la période de questions.

Madame Raynault, vous avez cinq minutes.

• (1550)

[Français]

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

Ma question s'adresse à M. Toews.

L'industrie a connu une grave crise en...

[Traduction]

Le président: Désolé, je me suis peut-être un peu précipité.

Mme Francine Raynault: D'accord. Merci.

The Chair: Monsieur Toews, M. Coomber ne vous a jamais mentionné, et je croyais que nous avions terminé. Je suis désolé.

Madame Raynault, nous reviendrons à vous dans quelques minutes et vous aurez droit à tout votre temps de parole.

Monsieur Toews.

M. Travis Toews (président sortant, Canadian Cattlemen's Association, Table ronde sur la chaîne de valeur du boeuf): Merci, monsieur le président.

Pour ceux qui ne me connaissent pas, ma femme, ma famille et moi-même sommes propriétaires d'une exploitation d'élevage-naiissance et de veaux d'un an que nous gérons nous-mêmes à Grande Prairie, en Alberta. Je me réjouis de pouvoir m'adresser à vous au nom de la Table ronde sur la chaîne de valeur du boeuf.

L'industrie canadienne du boeuf est un chef de file mondial reconnu pour ses produits haut de gamme, ses activités génétiques de

renommée mondiale, son volet innovation et recherche, ainsi que ses investissements dans la salubrité et la qualité des aliments. Les plus grands importateurs de boeuf canadien sont les États-Unis, le Mexique et le Japon et, en 2009, les exportations totales de boeuf canadien représentaient plus de 1,2 milliard de dollars.

La Table ronde sur la chaîne de valeur de l'industrie du boeuf a été créée en 2003 afin de promouvoir la collaboration entre l'industrie et l'État, de façon à garantir un avantage concurrentiel durable au Canada sur les marchés mondiaux. En 2003 et par la suite, elle a servi de table ronde sur l'ESB et a permis la mise en place d'initiatives et de solutions issues de toute la chaîne d'approvisionnement pendant cette période.

La chaîne d'approvisionnement de l'industrie canadienne du boeuf est formée de nombreux éléments interreliés — matériel génétique, fabricants d'aliments pour animaux, documents d'information, exploitations de naissance, parc d'engraissement, équarisseurs, transformateurs, services alimentaires et détaillants. Ces éléments interagissent entre eux à certains endroits de la chaîne d'approvisionnement, et il y a des préoccupations/priorités communes à toutes les étapes de la chaîne d'approvisionnement. Cependant, il y a également des parties de la chaînes dont les préoccupations et priorités diffèrent et sont distinctes.

Par exemple, il est dans l'intérêt de tous les intervenants de la chaîne d'approvisionnement d'ouvrir de nouveaux marchés au boeuf canadien. Il est aussi dans l'intérêt de tous que chaque secteur fonctionne de la façon la plus concurrentielle possible. Le défi consiste à élargir le marché, de façon à ce que tous les intervenants de la chaîne d'approvisionnement puissent accroître leurs possibilités.

Les questions liées à la compétitivité sont importantes pour le secteur et les récentes préoccupations majeures comprennent les importations à des fins personnelles, la traçabilité, la certification électronique, les programmes de travailleurs étrangers temporaires, le fonds spécial pour le boeuf, ainsi que la coopération avec les États-Unis sur le plan de la réglementation. AAC et d'autres ministères collaborent étroitement avec le secteur pour donner suite à un certain nombre de ces priorités. Cependant, il y a des cas où l'industrie estime qu'une intervention plus rapide est nécessaire. L'amélioration du cadre réglementaire grâce à la modernisation de la réglementation s'agissant de la certification électronique, des processus d'approbation dans le cas des médicaments vétérinaires, des nouvelles variétés de plantes et des interventions en matière de salubrité des aliments reste une priorité pour le secteur.

Le secteur continue de se pencher sur la détermination et la mise à jour des priorités en matière d'accès aux marchés et collabore avec le Canadian Beef Breeds Council, la Canadian Livestock Genetics Association et Canada Beef Inc pour accroître les perspectives nationales et internationales de développement des marchés. L'innovation et la recherche permettent à l'industrie de garder son avantage concurrentiel sur la scène internationale, et la chaîne d'approvisionnement a contribué à la création de la grappe scientifique du boeuf.

Le secteur est en train d'élaborer une stratégie nationale en matière de recherche sur le boeuf qui permettra de formuler une stratégie quinquennale pour déterminer les résultats de recherche souhaités et améliorer la coordination des organismes de financement. AAC a pris part à la création de cette stratégie et continuera d'appuyer le secteur.

L'une des principales priorités du secteur réside dans la gestion des questions de transfert d'information en ce qui a trait au suivi et à la traçabilité. Le programme BIXS, élaboré par la Canadian Cattlemen's Association, est un programme reconnu dans le monde entier. Il s'agit là d'outils importants et efficaces qui facilitent la gestion des urgences en permettant le cheminement de l'information le long de la chaîne alimentaire, ce qui a pour effet de réduire les répercussions économiques des urgences.

La table ronde a récemment révisé ses objectifs en vue de la modification de son plan d'action. La version révisée de ce plan sera examiné de plus près au cours de prochaines réunions.

À l'avenir, la Table ronde sur la chaîne de valeur de l'industrie du boeuf continuera de se pencher sur les questions jugées importantes et sur les prochaines étapes pour les années 2012 et suivantes. Les principales priorités de la table ronde comprennent l'augmentation de la valeur du secteur, l'élaboration de la stratégie en matière de recherche sur le boeuf et le règlement des problèmes de compétitivité définis par l'industrie.

● (1555)

En conclusion, la vision de la Table ronde sur la chaîne de valeur de l'industrie du boeuf consiste à assurer un leadership mondial grâce à des solutions avantageuses et innovatrices pour l'industrie. Je dois dire que même si bon nombre de nos dossiers, en particulier celui des enjeux au plan de la réglementation, avancent plus lentement que nous aimerions, je ne connais pas de mécanisme qui ait été plus constructif à cet égard que celui de la Table ronde sur la chaîne de valeur de l'industrie du boeuf.

L'une des réalisations les plus importantes de la Table ronde a été celle de rehausser l'esprit de collaboration à toutes les étapes de la chaîne de valeur de l'industrie du boeuf.

La Table ronde a aussi joué un rôle déterminant pour assurer la présence de quatre vétérinaires de l'ACIA dans des marchés clés à l'étranger.

Une autre initiative de la Table ronde sur la chaîne de valeur de l'industrie du boeuf a été la création du Secrétariat de l'accès aux marchés. Bien que la chaîne de valeur de notre industrie n'ait pas lancé cette initiative, elle a certes grandement appuyé sa mise en place.

Encore une fois, comme il a été dit, la Table ronde sur la chaîne de valeur de l'industrie du boeuf a joué un rôle de premier plan dans la gestion et l'amélioration des communications pendant la crise de l'ESB. Elle a été essentielle pendant cette période, tout comme elle l'a été par sa collaboration avec le Bureau des médicaments vétérinaires afin d'améliorer ses ressources et d'éliminer l'arriéré s'agissant de l'approbation des nouveaux produits. Au bout du compte, elle a participé aux efforts pour faire en sorte que l'industrie des bovins de boucherie redevienne aussi concurrentielle qu'elle l'avait été sur la scène internationale.

Enfin, je m'en voudrais de ne pas remercier le ministre Ritz, le ministre Fast et le premier ministre Stephen Harper de nous avoir donné leur appui et leur aide, et d'avoir donné suite à bon nombre de priorités cernées dans le cadre de la Table ronde sur la chaîne de valeur de l'industrie du boeuf.

Le président: Merci beaucoup.

Madame Raynault, vous avez cinq minutes.

[Français]

Mme Francine Raynault: Merci.

Monsieur Toews, la maladie de la vache folle a déclenché une grave crise dans votre industrie en 2002, ce qui vous a empêché d'accéder à bien des marchés. Or je crois savoir que les choses se replacent.

Croyez-vous que les efforts visant à ouvrir des marchés vont vous remettre sur la bonne piste et vous permettre de revenir, 10 ans plus tard, aux taux d'exportation de 2002?

À combien évaluez-vous les pertes qu'a connues l'industrie depuis 2002? Les gens consomment de moins en moins de boeuf. Ils optent plutôt pour la volaille. Quel genre de publicité faites-vous pour leur faire savoir que la viande est bonne, maintenant, que la maladie de la vache folle, c'est du passé? Comment réagissez-vous à tout ça?

[Traduction]

M. Travis Toews: Merci d'avoir posé cette question. Je crois que c'est une question très à propos pour le secteur de l'élevage bovin à ce stade.

Comme vous l'avez fait remarquer, nous avons subi un recul important en 2003 quand nous avons perdu notre accès complet au marché à cause de la découverte de l'ESB. Je ne pense pas que les pertes essayées par l'industrie aient été entièrement quantifiées, mais elles se chiffraient clairement à des milliards de dollars. Ce fut un recul considérable pour l'industrie et la chaîne d'approvisionnement qui l'appuyait.

Grâce aux efforts marqués des membres du secteur, des principaux représentants du gouvernement et de la Table ronde sur la chaîne de valeur de l'industrie du boeuf, nous avons récupéré la plus grande partie de l'accès au marché que nous avions perdue. L'avenir est beaucoup plus prometteur qu'il ne l'était pour notre secteur. En fait, nous constatons que nous sommes très concurrentiels à l'échelle internationale malgré la force du dollar et le prix très élevé des aliments pour animaux.

Même si, avec la hausse des prix, la consommation de boeuf par habitant a baissé légèrement, la demande mesurée par la quantité multipliée par le prix est demeurée constante au Canada. Nous en sommes très satisfaits. Nous savons gré aux consommateurs canadiens d'appuyer l'industrie.

Vous soulevez un argument intéressant quant à l'avenir du développement du marché tant au Canada qu'à l'étranger. C'est une question que notre secteur a pris très au sérieux. En fait, c'est vraiment cette question qui nous a motivés à réorganiser nos organismes de développement du marché, à savoir la Canada Beef Export Federation chargée du développement de notre marché international et le Centre d'information sur le boeuf chargé du développement de notre marché nord-américain.

Afin d'utiliser le financement au meilleur escient possible et d'accroître notre efficacité, nous avons combiné ces deux organismes en un seul: Canada Beef Inc. Ce nouvel organisme est fonctionnel et compte un nouveau directeur exécutif. Ils ont commencé sur les chapeaux de roue. Ils ont à la fois un programme de développement du marché américain très exhaustif et un programme de développement du marché international très ciblé.

Nous croyons que le temps est venu de vraiment investir dans le développement du marché au nom de l'industrie.

•(1600)

[Français]

Mme Francine Raynault: On dit qu'il y a 12 000 exploitations de production ovine au Canada, situées principalement en Ontario, au Québec et en Alberta. Maintenant, il semble que la production diminue parce qu'il manque d'agneaux pour augmenter les cheptels qu'on nourrit et qu'on nous vend par la suite. Que pourrait-on faire pour éviter que les cheptels ne diminuent? Devrait-il y avoir une entreprise de naisseurs, c'est-à-dire une entreprise qui produit seulement des agneaux naissants, que d'autres engraisseront ensuite pour les mettre sur notre marché?

Si nous comptons sur le marché extérieur pour avoir des agneaux, nous nous ferons peut-être jouer un tour. Notre production diminuera et nous vendrons moins d'agneaux. Il n'y a pas beaucoup d'agneau du Canada sur le marché; il y a plutôt de l'agneau de la Nouvelle-Zélande. Les gens préféreraient certainement l'agneau du Canada. En effet, il y a une différence entre l'agneau de chez nous et celui de la Nouvelle-Zélande.

Que comptez-vous faire pour empêcher la diminution du cheptel?
[Traduction]

M. Andrew Gordanier: Merci d'avoir posé cette question.

Une initiative a été lancée en Saskatchewan par une coopérative qui veut regrouper les agneaux pour assurer une distribution centrale qui les ferait passer principalement par des abattoirs fédéraux; ils pourraient alors être distribués à plus grande échelle d'une province à l'autre, etc. Je crois qu'au sein de l'industrie, on est en train de consolider la production. Assurément, à l'heure actuelle dans l'Ouest canadien, le secteur de l'engraissement augmente le nombre de parcs ainsi que leur taille. Nous ne parlons pas de très grands nombres; c'est une petite industrie, bien entendu. Alors nous avons des producteurs primaires qui produisent des agneaux qui passent par le système d'engraissement, ce qui facilite la transition de ces animaux vers le reste de la chaîne d'approvisionnement.

Par le truchement de la Table ronde sur la chaîne de valeur de l'industrie ovine, nous avons cerné deux questions précises — premièrement l'expansion de l'industrie et, deuxièmement, l'accès aux médicaments.

S'agissant de l'expansion de l'industrie, ce groupe de travail compte des représentants de la majeure partie de la chaîne de valeur. Nous cherchons à recruter des transformateurs pour veiller à ce que tous les maillons de la chaîne soient en mesure de participer. Les membres viennent de commencer à cerner certains des défis associés à l'expansion. L'accès à du matériel génétique de qualité en est certainement un. Il existe du matériel de ce type, mais la quantité à laquelle les producteurs canadiens ont accès leur pose problème en ce moment si l'on tient compte de la demande que nous avons pour notre produit final.

Pour ce qui est de l'accès aux médicaments, nous sommes désavantagés par rapport à certains de nos concurrents à cause de l'accès à des médicaments ou à des vaccins qu'ils pourraient avoir dans d'autres pays. Alors le groupe de travail chargé de l'accès aux médicaments évalue l'efficacité de certains de ces produits étrangers et tente de déterminer dans quelle mesure ils seraient applicables au Canada. La plupart des produits qui viennent à l'esprit sont des vaccins, alors côté production, il est plutôt question de médecine préventive que réactive.

•(1605)

Le président: Merci.

Monsieur Zimmer, vous avez cinq minutes.

M. Bob Zimmer (Prince George—Peace River, PCC): Merci à tous d'être venus aujourd'hui.

J'ai une simple question à poser et j'aimerais que vous y répondiez tous les trois aussi rapidement que possible puisque notre temps est compté. Il semble que les tables rondes sur les chaînes de valeur aient été une réussite pour vous trois, alors ce que je veux vous demander, c'est s'il y a moyen de les améliorer. Y a-t-il des petites choses qui, selon vous, accroîtraient leur efficacité ou quelque chose du genre? Avez-vous de brefs commentaires à formuler?

J'ai d'autres questions, alors commençons avec M. Possberg et passons ensuite au suivant.

M. Florian Possberg: Nous avons profité d'un forum dans lequel les joueurs importants qui forment notre table ronde sur la chaîne de valeur ont vraiment pu être à un endroit à un moment précis, et c'est très important. À titre de producteurs, il nous arrive souvent de soupçonner que tous les membres de la chaîne de valeur récoltent des bénéfices sauf nous, mais en apprenant à mieux connaître nos partenaires de la chaîne et à comprendre leurs préoccupations, j'ai appris bien des choses qui me sont utiles dans mon secteur, à savoir celui de la production.

Je crois que la capacité de faire des réalisations importantes du point de vue d'un producteur prend du temps et, bien entendu, c'est souvent le cas des problèmes difficiles, par exemple faire en sorte que les conteneurs soient capables de transporter nos produits beaucoup plus efficacement par train que par camion. Nous croyons qu'il existe des solutions, mais pour les mettre en oeuvre, il faut modifier toute une infrastructure. Nous voyons certaines des préoccupations que nous avons soulevées au regard de la réglementation et de la certification des produits exportés à l'étranger, et je crois que M. Toews l'a mentionné tout à l'heure. Certains des changements apportés à l'ACIA sont très stimulants. Encore une fois, il faut du temps pour que ces choses se produisent, mais nous voyons une réponse, ce qui est très positif.

M. Bob Zimmer: Je vais donner aux autres témoins le temps de répondre.

Monsieur Toews.

M. Travis Toews: Je pense qu'en général, la Table ronde sur la chaîne de valeur du boeuf fonctionne bien et est très efficace. Selon moi, elle est surtout efficace pour les questions de réglementation ou les questions liées à l'ACIA, lorsque les intervenants compétents participent aux réunions. Bien sûr, nous faisons le plus de progrès quand les gens les plus expérimentés sont présents. Je pense que c'est toujours une priorité pour la présidence. Si les bonnes personnes ne siègent pas, nous n'allons sans doute pas accomplir les progrès que nous voulons. Je dirais que cette table ronde constitue la meilleure façon d'améliorer la réglementation et la concurrence.

M. Bob Zimmer: Merci.

Monsieur Gordanier.

M. Andrew Gordanier: C'est peut-être un peu prématuré de l'affirmer — parce que nous n'avons tenu qu'une réunion officielle, et l'an passé, notre seule réunion en était une d'organisation —, mais le fait de réunir tous les acteurs de la chaîne de valeur est une grande réussite, parce que le secteur de la production est très fragmenté. Nous faisons des suggestions et parlons des défis à relever. On a dit que ça mettait en perspective l'idée selon laquelle tout le monde dans la chaîne de valeur fait de l'argent, sauf soi-même. La Table ronde sur la chaîne de valeur de l'industrie ovine permet d'en faire autant.

M. Bob Zimmer: Je veux poser une question à M. Toews sur la garantie du troupeau ou des prix.

Nous en avons déjà parlé; l'Alberta offre un modèle. Je viens d'une province voisine, où certains éleveurs voudraient un programme. Que demandent vos membres? Veulent-ils une garantie en particulier? Vous en avez déjà commenté la question, mais pouvez en parler un peu?

• (1610)

M. Travis Toews: Bien sûr. La Canadian Cattlemen's Association aimerait beaucoup qu'il y ait un programme de garantie des prix pour les bovins partout au pays, afin que toutes les régions soient concurrentielles. Autrement dit, les producteurs doivent profiter des mêmes outils de gestion du risque que ceux des autres provinces. En Alberta, on s'intéresse beaucoup au programme de garantie des prix des bovins, surtout ce printemps. Ce programme présente de belles occasions de gérer le risque associé aux prix. Donc, c'est notre position; nous voulons qu'un tel programme soit appliqué partout au pays.

M. Bob Zimmer: D'accord.

Mon temps est-il écoulé?

Le président: Il vous reste un peu de temps.

M. Bob Zimmer: Monsieur Possberg, pouvez-vous répondre à cette question?

M. Florian Possberg: Concernant la gestion du risque?

M. Bob Zimmer: Concernant la garantie et ce genre de chose...

M. Florian Possberg: Nous avons fait des progrès dans notre façon de gérer le risque, grâce à certains outils commerciaux. Puisque c'est assez difficile d'obtenir des garanties sur les prix, surtout pour les petits producteurs, nous élaborons un programme... Le vrai problème relatif à la couverture pour les petits producteurs, c'est les appels de marge et ce qu'il convient de faire lorsque le marché est défavorable.

Un véritable programme de couverture ne présente aucun risque. C'est le marché des marchandises qui assume le risque. Mais nous travaillons à un programme dans lequel le fédéral aide à sécuriser la marge des producteurs pour qu'ils obtiennent les prix qu'ils ont fixés sans subir de pressions.

M. Bob Zimmer: D'accord. Donc, vous dites que vous voulez... Le secteur privé est-il favorable à vos demandes, ou espérez-vous une aide gouvernementale?

M. Florian Possberg: Le mécanisme du prix à terme dépend du secteur privé. La capacité des producteurs d'avoir plein accès à une couverture... Ils ont besoin d'aide. Surtout dans notre secteur en raison des années difficiles que nous avons connues, les banques sont réticentes à assurer les comptes sur marge pour des produits que ne sont pas encore vendus... C'est très difficile pour nous d'obtenir des garanties.

Le président: Merci.

Monsieur Easter, pour cinq minutes.

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

Excusez-moi, j'étais absent durant les exposés. On m'a demandé un peu tard de participer à la séance.

Merci de votre présence et de vos commentaires sur l'ensemble de la chaîne de valeur.

Ma question porte avant tout sur les tables rondes du porc et du boeuf. Quelles sont les conséquences pour le Canada de ne pas avoir

un accord de libre-échange avec la Corée du Sud? Comme vous le savez, les États-Unis ont signé un accord de libre-échange en mai, ou cet accord est entré en vigueur en mai. Il semble que, si nous n'avons pas conclu un tel accord d'ici deux ans, nous ne serons pas concurrentiels sur ce marché d'environ un milliard de dollars.

Quelles sont les conséquences? Pouvez-vous nous en parler un peu? Au fond, je dis que le gouvernement doit prendre des mesures.

M. Florian Possberg: Oui, la Corée du Sud est un marché de choix pour nous. Ce pays représentait le troisième ou le quatrième marché d'exportation l'an dernier, mais pour ce qui est du prix au kilogramme, c'est le deuxième marché derrière le Japon, qui a une bonne longueur d'avance... Nous sommes déçus que le Canada n'ait pas pu négocier un accord avantageux, comme les États-Unis.

Vous avez sans doute raison. Compte tenu de la réduction des tarifs aux États-Unis, nous allons probablement perdre ce marché sans accord de libre-échange. Nous encourageons donc le fédéral de prendre les mesures qui s'imposent. Cela dit, nous pensons qu'il y a des progrès. Nous pourrions bénéficier d'un traitement préférentiel pour notre premier marché, le Japon. Donc, nous travaillons avec le gouvernement, mais on exerce beaucoup de pression dans nombre de secteurs. Nous sommes déçus en ce qui a trait à la Corée du Sud.

• (1615)

L'hon. Wayne Easter: Je siège au Comité du commerce, Florian. C'est clair que l'industrie automobile exerce des pressions pour accéder au marché canadien, mais la Corée du Sud constitue un marché de choix.

Au fond, je pense que la question se pose également pour le boeuf, Travis. Le marché n'est peut-être pas aussi important, mais c'est quand même un marché de choix.

M. Travis Toews: Oui, la Corée du Sud est un marché très important pour le boeuf canadien. J'ai rencontré les responsables du commerce à Séoul, ce printemps. À l'heure actuelle, le produit canadien n'est pas très désavantagé sur le plan des tarifs. Mais il le sera de plus en plus lorsque l'accord de libre-échange avec États-Unis sera mis en oeuvre.

Présentement, nous sommes contents de voir que les importateurs et les détaillants coréens positionnent le boeuf canadien comme un produit de choix. Ces gens croient qu'ils peuvent obtenir un prix élevé pour une grande partie de nos produits en Corée du Sud. Donc, c'est positif, mais c'est clair que l'accord de libre-échange est une grande priorité pour nous.

L'hon. Wayne Easter: Honnêtement, je dirais qu'il va se passer deux ans avant que nous soyons désavantagés, d'après ce que j'entends.

J'ai deux questions, et la première porte sur le Programme des travailleurs étrangers temporaires dont vous avez parlé. L'industrie de la culture commerciale est extrêmement préoccupée. Les producteurs se demandent s'ils ont le temps de faire venir des travailleurs étrangers, parce que la période de demande commence en décembre. Les changements apportés à l'assurance-emploi pourraient avoir une influence. Je suis allé à l'usine de Maple Leaf de Brandon et à l'usine Cargill. Comment les changements au programme peuvent-ils nuire à la chaîne de valeur et au secteur de la transformation?

Mon autre question s'adresse aux représentants des chaînes de valeur de l'agneau, du boeuf et du porc. Examinez-vous les lacunes structurelles dans la production partout au pays? C'est ce qui se fait au Canada atlantique, surtout dans l'industrie bovine. Mais nous sommes très déçus que l'Île-du-Prince-Édouard ne prête pas de l'argent une année de plus, parce que nous avions un an de retard pour ce qui est des prix fixés. Pour tout dire, la Canadian Cattlemen's Association n'était pas d'accord. C'est pourquoi d'autres producteurs ont fait faillite.

Dans ma province, la production a baissé d'environ 40 p. 100 en cinq ans. La petite usine de transformation du boeuf, qui est inspectée par le fédéral et dont nous voulons maintenir les activités, connaît des problèmes d'approvisionnement. Si cette usine ferme ses portes, il faudra envoyer les produits en Ontario. Pour nous, l'élevage est la pierre angulaire des activités liées aux pommes de terre, aux cultures commerciales, à l'alternance des cultures, à l'utilisation des terres, etc. Cette industrie n'est pas seulement importante en elle-même, elle l'est pour tous les secteurs.

Le président: Monsieur Easter, posez votre question.

L'hon. Wayne Easter: Prenez-vous des mesures pour corriger les lacunes structurelles partout au pays?

Désolé, monsieur le président.

Le président: Je voulais simplement que vous posiez votre question.

M. Travis Toews: Nous pouvons bien sûr discuter des lacunes structurelles. C'est clair qu'une industrie qui traverse une période difficile doit restructurer ses activités. En général, c'est à ce moment-là qu'une restructuration s'opère. Je suis convaincu que l'industrie bovine canadienne est plus concurrentielle depuis qu'une certaine restructuration a eu lieu.

En effet, nous n'avons pas demandé au ministre fédéral de poursuivre le Programme de paiements anticipés en cas d'urgence. Nous croyons que le ministre a fourni des conditions très équitables. Les producteurs bovins veulent rembourser leurs prêts. Nous savions tous qu'il s'agissait d'avances de fonds. À notre avis, le programme a duré assez longtemps. Puisque les modalités de remboursement nous paraissent appropriées, nous n'avons pas demandé de prolongation.

L'hon. Wayne Easter: Le problème, Travis, c'est qu'il y a des différences partout au pays. Le Canada atlantique ne vendait pas ses produits aux mêmes prix que l'Ouest canadien.

Le président: Wayne, votre temps est écoulé. Je laissais simplement le témoin répondre.

D'autres commentaires, Travis?

• (1620)

M. Travis Toews: Non, je pense que j'ai tout dit.

Le président: D'accord.

Monsieur Storseth, pour cinq minutes.

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

Je tiens à remercier les témoins de leur présence. C'est toujours agréable de vous voir, certains plus que d'autres, mais c'est toujours important de parler de la chaîne de valeur de la viande rouge.

J'ai quelques questions. Nous pourrions souligner certains éléments de la discussion.

Vous avez parlé d'élaborer des mesures gouvernementales pour augmenter les exportations. Je pense que c'est tout à fait essentiel. Quelles sont les meilleures pratiques pour y arriver?

M. Florian Possberg: Nous pensons que l'investissement fédéral à Prince Rupert est très positif, mais il faut beaucoup de temps pour rendre le port utilisable. Les principales exportations de porc vont au Japon et en Corée du Sud. Nous en exportons aussi aux Philippines et dans d'autres pays. Le voyage de Prince Rupert à Tokyo dure deux jours de moins qu'à partir de Vancouver, dont le port est très congestionné. Pour faciliter le transport, il faut des points de livraison pour les wagons réfrigérants partout dans les Prairies et ailleurs au Canada que dans les grandes villes, comme Montréal ou Toronto.

Parfois, l'administration doit simplement s'assouplir. Dans les Prairies, nous pensons que l'administration des compagnies de voies ferrées est un peu plus lourde que celle du gouvernement fédéral. Nous espérons que l'administration s'améliore, mais ça prend un certain temps.

M. Brian Storseth: Merci beaucoup. Je vais vous poser une autre question dans une minute.

Monsieur Toews, vous avez parlé de certains succès que vous avez eus grâce à la Table ronde sur la chaîne de valeur du boeuf, de marchés clés et des vétérinaires affectés à l'étranger. Pouvez-vous nommer un certain nombre de pays qui accueillent des vétérinaires et nous dire quels sont les marchés clés?

M. Travis Toews: Bien sûr. Merci de la question.

C'est devenu important d'avoir une expertise technique à l'étranger en 2003, quand des efforts majeurs ont été déployés pour commencer à rouvrir les marchés. Le Mexique et le Japon sont des marchés clés où des vétérinaires ont été envoyés.

Au Japon, c'est essentiel de compter sur une expertise technique durant les travaux d'accès au marché. Nous sommes heureux de profiter d'une expertise sur place par les temps qui courent, surtout que le Japon pourrait rouvrir l'accès aux produits issus de bovins de moins de 30 mois.

M. Brian Storseth: Merci.

Il faudrait parler plus lentement. Le dispositif d'interprétation de M. Lobb ne fonctionnait pas durant les commentaires de M. Toews.

Je veux parler un peu de l'importance des trains pour tous les secteurs. Je vais commencer par M. Toews. Pouvez-vous parler un peu de l'importance des chemins de fer pour votre industrie. N'hésitez pas à faire allusion à l'étude actuelle sur les voies ferrées.

M. Travis Toews: Je vais parler de l'importance d'une infrastructure efficiente. L'industrie bovine n'utilise pas beaucoup les chemins de fer pour transporter ses produits. Mais les chemins de fer servent à transporter les fourrages partout au pays et parfois à partir des États-Unis. Étant donné que nous sommes un acteur mondial, nous devons bien sûr être concurrentiels sur tous les fronts. Il nous faut donc un système de transport très efficient. Les chemins de fer font partie de l'infrastructure nécessaire.

Je ne peux pas faire de commentaires sur l'étude des chemins de fer, mais notre industrie a besoin d'une infrastructure de transport très efficace.

M. Brian Storseth: D'autres commentaires sur l'importance du système ferroviaire?

M. Florian Possberg: Si vous permettez, il faut transporter la viande rapidement et la réfrigérer ou la congeler avant de la vendre, sinon elle est gaspillée. Ce n'est pas seulement une question de logistique pour transporter des conteneurs dans diverses régions. Les déplacements doivent être très ponctuels, et le produit doit être conservé dans certaines conditions.

Nos principaux marchés où les prix sont élevés en Asie du Sud-est exigent des produits réfrigérés. Les températures doivent être très contrôlées et demeurer entre deux et quatre degrés et entre deux et sept degrés Celsius. S'ils sont transportés de manière adéquate, les produits durent jusqu'à 70 jours, à partir de la transformation jusqu'aux épiceries dans les marchés éloignés. Mais si les conditions ne sont pas respectées, les produits se détériorent assez rapidement. C'est très important de s'assurer que tout se déroule sans anicroche pour nos produits.

• (1625)

M. Brian Storseth: Merci beaucoup.

J'aimerais terminer en remerciant l'industrie et vous tous. Monsieur Toews, j'ai collaboré avec vous sur certaines de ces questions. Le gouvernement peut ouvrir des portes et éliminer des obstacles, mais c'est vraiment l'industrie canadienne qui doit agir, créer les liens et faire le travail. Vous avez fait de l'excellent travail ces dernières années, et il est important que nous vous en remercions.

Le président: Merci.

Madame Brosseau, vous disposez de cinq minutes.

Mme Ruth Ellen Brosseau (Berthier—Maskinongé, NPD): Merci beaucoup.

Je ne fais partie du comité que depuis environ deux mois, et il y a tellement à apprendre. Récemment, nous avons visité Cargill à Guelph. Nous avons ensuite visité un parc d'engraissement et j'ai vraiment aimé voir les étapes du processus menant à la consommation de l'animal. Je me demande si vous pouvez nous parler un peu du secteur de la distribution, car je sais que le Canada compte peut-être trois ou quatre gros épiciers — Loblaws et Metro, par exemple —, et je me demande quelles sont les répercussions pour chacune de vos industries. Sont-elles positives ou négatives?

Qui veut commencer?

M. Travis Toews: Je vous remercie de la question. Bon nombre de producteurs de partout au pays la posent et elle est valable. À mon avis, il nous faut prendre en considération non seulement nos distributeurs au détail, mais probablement aussi notre industrie de transformation.

En tant que producteurs primaires, nous sommes tributaires d'un secteur de la transformation et de la distribution efficace. Nous en avons besoin pour soutenir la concurrence à l'échelle internationale.

Je crois que la meilleure façon de répondre à... Il n'y a pas longtemps, j'ai discuté avec un homologue en Australie, et sur le plan géographique, ce pays a très facilement accès à de nombreux marchés asiatiques de grande valeur. Les marchés là-bas n'ont pas été perturbés par l'apparition de l'ESB, mais le commerce de bovin gras y est invariablement moins important qu'au Canada et aux États-Unis. J'ai demandé à mon homologue, qui est un leader dans

l'industrie, pourquoi il en est ainsi, compte tenu de l'accès au marché qu'ils ont. Il m'a donné une réponse très brève: « c'est simplement parce qu'en Australie, nous n'avons pas de système de distribution et de transformation aussi efficace qu'en Amérique du Nord. »

En tant que producteurs, il arrive que nous ne croyions pas bénéficier de ce secteur de transformation et de distribution de classe mondiale, mais le fait est que c'est le cas. Le pouvoir sur le marché change de temps en temps, mais en général, notre secteur de distribution est très concurrentiel.

M. Florian Possberg: En fait, il y a un phénomène intéressant au Canada. Bien que nous soyons au troisième rang des pays exportateurs de porc, 30 p. 100 du porc consommé au Canada vient de l'étranger, surtout des États-Unis. C'est en partie parce que les grands magasins à succursales veulent faire affaire avec de gros centres de distribution. Lorsqu'ils font des spéciaux, ils veulent savoir qu'ils ont des quantités de produits.

Ce qu'on ne dit pas, c'est que nous n'indiquons pas sur nos produits qu'ils sont canadiens. C'est l'un des objectifs de l'industrie du porc. Nous semblons mieux commercialiser notre porc à Tokyo qu'à Toronto ou à Montréal...

Mme Ruth Ellen Brosseau: Nous avons besoin d'une stratégie d'image de marque pour le porc canadien.

M. Florian Possberg: Oui.

En fait, notre industrie évolue. À ce jour, c'est un volet que nous avons laissé aux transformateurs, mais en tant que producteurs, nous estimons vraiment que c'est notre produit, nous en sommes très fiers, et nous ne pouvons pas vous le vendre si vous ne savez même pas qu'il s'agit d'un produit canadien.

Nous consacrons beaucoup de temps aux programmes Assurance qualité canadienne dans l'industrie du porc. J'espère que vous aurez bientôt le choix d'acheter du porc certifié Assurance qualité canadienne.

• (1630)

Mme Ruth Ellen Brosseau: Dans la section des viandes d'une épicerie, il est inscrit « porc canadien » sur les emballages; est-ce ce à quoi vous faites référence? Parlez-vous plutôt de l'étiquetage ou d'une campagne publicitaire pancanadienne?

M. Florian Possberg: Environ 95 p. 100 du porc que nous produisons est soumis à un programme de sécurité alimentaire très rigoureux. Il s'agit d'Assurance qualité canadienne, et c'est géré par le Conseil canadien du porc.

D'autres vendeurs de produits de marque nous disent que nous avons une belle histoire à faire connaître, mais que nous ne le faisons pas. Il nous faut travailler comme une chaîne de valeur avec nos transformateurs et nos détaillants, et donner à nos consommateurs canadiens l'occasion de connaître et d'acheter le porc canadien.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Andrew, j'ai une brève question au sujet du mouton. Cela peut sembler stupide, mais abat-on des moutons dans un abattoir où l'on abatrait des vaches, ou existe-t-il un abattoir réglementé par la province pour les moutons? C'est que je sais qu'il faudrait changer les choses pour adapter la transformation.

M. Andrew Gordanier: En raison du trop faible nombre de moutons dans l'industrie ovine canadienne, nous n'avons pas d'usines qui servent uniquement à l'abattage de moutons. Il y a une usine dans l'Ouest canadien où l'on abat les agneaux, mais ils vont dans une partie centrale de l'abattoir après, là où les produits sont traités.

Ce sont donc des usines où l'on abat différentes espèces, où l'on abat à la fois de l'agneau et du veau; de l'agneau et du boeuf; de l'agneau, du boeuf et du bison; ou de l'agneau, du porc, du boeuf et du bison. Parce que la plupart des abattoirs sont des établissements provinciaux, on y abat différentes espèces.

Le président: Merci, madame Brosseau. Votre temps est écoulé.

Je cède la parole à M. Lobb, qui dispose de cinq minutes.

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

J'aimerais souhaiter la bienvenue à M. Easter. Je me réjouis toujours de son optimisme pour les questions d'agriculture chaque fois qu'il participe à une réunion du comité. Je veux seulement souligner que M. Eyking a la même attitude, et que les deux ont oublié les années 1993 à 2006 — enfin, peu importe.

Ma première question s'adresse à M. Possberg et concerne l'étiquetage. Les éleveurs de l'Ontario ont fait un excellent travail avec l'Ontario Corn-Fed Program, et ils peuvent vendre leurs produits à Loblaw's et les faire mettre sur les tablettes de ce magasin. Il en a fallu du temps, mais cela se fait maintenant.

Il y a quelques instants, vous avez parlé de l'étiquetage. Où en est-on et combien de temps envisage-t-on? Lorsqu'on achète des côtes levées chez Zehrs à Goderich, on ne sait vraiment pas d'où elles viennent. Où en êtes-vous et dans combien de temps cela sera-t-il mis en place?

M. Florian Possberg: Dans le cadre de nos discussions avec nos partenaires de la chaîne de valeur, nous en sommes venus à la conclusion que nous avons un problème: l'importation de porc américain est plus importante, et en fait, nos consommateurs mangent de moins en moins de porc au fil des ans. Nous faisons donc face à deux problèmes.

Au Conseil canadien du porc, nous nous sommes engagés à consacrer une partie de notre contribution à la commercialisation à l'échelle nationale. La bonne nouvelle, c'est que les autres acteurs de la chaîne de valeur, les transformateurs, par le Conseil canadien des viandes, se sont engagés à collaborer avec nous. Au bout du compte, si nous réussissons à concevoir l'étiquette qui emballera les détaillants, et nous croyons que c'est possible. Nous en avons probablement pour un an ou deux, mais c'est vraiment le bon moment pour nous d'agir. Je crois donc que vous verrez probablement nos premières étiquettes au cours des 12 prochains mois.

Nous avons déjà eu des programmes. Nous n'avons jamais été capables de les maintenir et, comme vous le savez, dans ce domaine, on ne peut agir sans conviction. Il faut être déterminé. J'espère que d'ici deux ou trois ans, une bonne partie du porc produit au Canada sera désignée comme produit canadien, et que nous aurons une étiquette qui l'indique clairement.

•(1635)

M. Ben Lobb: Je suis sûr que la situation changera lorsque les consommateurs verront cela dans les épiceries.

Je pose la même question à M. Gordanier. Lorsque je vais chez Zehrs, à Goderich, je vois beaucoup d'agneaux importés de la Nouvelle-Zélande, mais pas de produits canadiens. Quelle est la

stratégie sur l'agneau au Canada, en Ontario, peu importe? Quelle est la stratégie d'emballage et d'étiquetage pour indiquer qu'un produit est « Fait au Canada » ou « Fait dans la région X »?

M. Andrew Gordanier: Pour notre part, le problème ne se limite pas à l'étiquetage. C'est plutôt un problème d'approvisionnement insuffisant. Dans le secteur de l'agneau, nous avons très peu d'abattoirs fédéraux. Il n'y en a vraiment presque pas.

Pour vendre les produits dans les grandes chaînes alimentaires, il faut un abattoir fédéral pour leur entreposage. Vous ne trouverez probablement pas nos produits chez Loblaw's avant un certain temps tant que nous n'aurons pas réussi à stimuler notre industrie, à accroître notre production, car c'est vraiment la principale raison pour laquelle vous ne voyez pas nos produits dans les magasins à grande surface.

Par contre, nous réussissons très bien dans les boucheries du coin; nous pouvons avoir recours à un programme comme Homegrown Ontario, par exemple. Alberta Lamb a un programme similaire également, tout comme les petites épiceries indépendantes, qui constituent le meilleur endroit pour trouver un produit canadien.

M. Ben Lobb: D'accord; c'est bien.

J'ai une autre question pour M. Possberg. Nous en avons parlé un peu avec les détaillants de l'industrie de la restauration-minute, et certaines chaînes alimentaires prônent vraiment l'adoption d'un code de pratique pour les truies. Je me demande si vous ou vos collègues avez commencé des recherches à ce sujet. Il y a aujourd'hui un nombre limité de truies au Canada. Avec les changements apportés dans les cages de gestation, combien de truies supplémentaires devra-t-il y avoir dans l'industrie canadienne du porc pour maintenir le nombre actuel?

M. Florian Possberg: De nos jours, 1,3 million de truies produisent 27 millions de porcs par année. De ce nombre, probablement 1,1 million seraient hébergés pendant le cycle de production, la partie maternité, dans des stables de gestation. La question qui se pose aujourd'hui, c'est de savoir si nous pouvons continuer cette pratique.

Je préside le comité sur le code pour les porcs, qui examine la façon dont nous traitons la question du bien-être des animaux. C'est une question assez complexe, en fait. Il n'y a pas de solution facile, mais nous tentons d'établir un équilibre entre ce que la population veut, ce que les producteurs peuvent faire, et ce que nous pouvons faire tout en assurant la viabilité de nos producteurs et la poursuite de leurs activités.

Nous élaborons un code canadien. Il sera probablement fort différent des codes européens et américains. Au bout du compte, nous pensons que nous serons fiers du résultat. Le processus lié au code est en cours. Nous pensons que nous aurons terminé quelque chose d'ici le milieu de l'an prochain.

S'il finit par y avoir un grand changement pour nos reproducteurs et que nous devons passer d'un style d'hébergement à un autre, nos producteurs se demandent si le gouvernement fédéral ou d'autres ordres de gouvernement peuvent faire quelque chose pour soutenir la transformation.

M. Ben Lobb: J'ai une question brève, car je sais que mon temps d'intervention file. Quelle norme suivez-vous présentement concernant le nombre de porcelets par truie par année? Quel est le nombre aujourd'hui?

M. Florian Possberg: La moyenne canadienne est d'environ 22. Pour les meilleurs producteurs, ce serait plus de 30.

M. Ben Lobb: Avec les changements, il est évident que le taux de mortalité chez les porcelets augmentera. Avez-vous fait des prévisions concernant la diminution du nombre de porcelets par truie?

• (1640)

M. Florian Possberg: On croit à tort que nous ferons disparaître toutes les stalles. C'est faux. Durant la mise bas, il y a un très grand risque qu'une mère de très grosse taille se couche sur les porcelets. Aucune instance ne dit que cela constitue vraiment un danger parce que le fait qu'une mère se couche sur de très petits porcelets n'est pas très bon pour le bien-être des bébés.

Nous pensons que suffisamment d'éléments justifient le passage des stalles de gestation actuelles à l'élevage en groupe de façon partielle pour la gestation. Si nous faisons bien les choses, nous pouvons le faire en évitant le plus de pertes de productivité possible.

Le président: Merci beaucoup.

Nous passons à M. Atamanenko.

M. Alex Atamanenko (Colombie-Britannique-Southern Interior, NPD): Merci.

Avant que nous commencions, j'aimerais moi aussi souhaiter la bienvenue à Wayne. J'ai certainement accordé une grande valeur à ses connaissances au cours des six années que j'ai passées avec lui au comité. Il a probablement plus d'expérience que quiconque ici dans le domaine. C'est juste que je n'aime pas lorsqu'on fait des remarques sarcastiques et mesquines à l'endroit d'un collègue, Ben. Je ne pense pas que ce soit acceptable. Quoi qu'il en soit, je tenais à le dire.

Travis, c'est vraiment agréable de vous voir. Vous avez pris votre retraite en tant que président, mais vous participez toujours. Je vous remercie de continuer la bataille pour les éleveurs bovins.

Je suis toujours ravi de votre présence ici.

Parmi toutes les choses intéressantes que vous avez dites, vous avez mentionné que des vétérinaires sont en poste à l'étranger dans des marchés clés. Lorsque j'étais interprète, l'une de mes missions consistait à visiter tous les abattoirs au Canada où il y avait des vétérinaires russes. Ils étaient venus ici pour vérifier les chaînes de production afin de s'assurer qu'il était acceptable d'exporter notre viande en Russie. Je crois comprendre que nous faisons la même chose pour la viande qui vient de l'étranger.

Pourquoi envoyer nos vétérinaires à l'étranger pour renforcer notre capacité d'exportation?

M. Travis Toews: C'est une excellente question, monsieur Atamanenko.

L'expertise vétérinaire est utile dans les pays comme le Japon, le Mexique et d'autres, vu l'étendue des connaissances techniques nécessaires quand vient le temps de négocier l'accès aux marchés et qu'il est question de la science entourant l'ESB et les matières à risque spécifiques et leurs répercussions. C'est pour cette raison qu'il était très important d'avoir cette expertise dans les marchés étrangers.

M. Alex Atamanenko: Autrement dit, Travis, un de nos vétérinaires participe aux négociations pour expliquer ce qui se passe à l'autre autorité?

M. Travis Toews: C'est exact.

M. Alex Atamanenko: Merci. Je me demandais quelle était l'utilité.

Pour ce qui est du secteur du porc, monsieur Possberg, depuis que je siège au comité, j'ai entendu maintes et maintes fois des représentants de l'industrie porcine dire que les conditions n'étaient pas égales pour tout le monde et qu'il fallait équilibrer les choses pour pouvoir faire concurrence à l'étranger. Je me rappelle d'une fois en particulier. Cependant, ce n'est plus le discours qu'on entend. Dois-je en conclure que le secteur du porc connaît de meilleures années, que nous avons réussi à faire notre place et que nos éleveurs sont en meilleure posture qu'ils ne l'étaient il y a deux ou trois ans?

M. Florian Possberg: Nous avons traversé une période extrêmement difficile, de 2007 à 2010 environ. Cela ne veut pas dire que tout est rose depuis, mais j'ai toujours dit que les moments éprouvants formaient les meilleurs gestionnaires. Ceux qui ont survécu ont donc géré leurs affaires de main de maître et savent comment s'en sortir.

Nous avons encore du chemin à faire. Nous avons entre autres pu compter sur le programme Agri-stabilité pour nous aider pendant les moments difficiles. Nos producteurs avaient connu suffisamment d'années de misère et ils n'avaient plus de marge de manoeuvre financière. S'ils devaient se retrouver encore une fois dans une situation très précaire, Agri-stabilité ne leur sera pas d'un grand secours. Nous sommes très vulnérables, mais nous arrivons aujourd'hui à survivre. Je pense que nous avons réussi à structurer nos entreprises de manière à être plus concurrentiels, et c'est une bonne chose.

• (1645)

M. Alex Atamanenko: Merci.

Ma troisième question s'adresse à M. Gordanier. Au Canada, si j'ai bien compris, l'exportation de province à province est interdite si les bêtes sont abattues dans des établissements provinciaux. Je présume que la plupart des agneaux et des moutons sont abattus dans des établissements provinciaux. Est-ce que la fédération entend faire pression pour changer cela, afin qu'on puisse distribuer des produits de l'agneau à l'échelle du pays?

Y a-t-il un marché suffisamment important au pays pour l'agneau, sachant qu'on en importe de la Nouvelle-Zélande et d'ailleurs? Autrement dit, s'ils avaient accès au marché, est-ce que nos producteurs d'agneaux pourraient optimiser leur production et continuer à faire des profits?

M. Andrew Gordanier: Bien sûr. Merci de me poser la question.

La plupart des abattoirs sont situés en Ontario et au Québec, mais surtout en Ontario. C'est aussi en Ontario qu'on en consomme le plus.

Même si nous n'avons pas autant d'abattoirs fédéraux qu'on le voudrait et que c'est un peu problématique, ce n'est pas dramatique de ne pas pouvoir exporter d'une province à l'autre. Dans l'Ouest canadien, il y a un abattoir inspecté par le gouvernement fédéral, alors une partie de cette production arrive de l'Est. Les bêtes arrivant de l'Est qui sont abattues dans les établissements provinciaux se retrouvent dans les petites épicerie indépendantes et chez le boucher du coin.

Pour nous, ce n'est pas un grave problème, mais des projets pilotes interprovinciaux sont en cours — je ne devrais pas trop en parler — pour permettre la vente interprovinciale de viandes provenant d'abattoirs inspectés par les gouvernements provinciaux. Comme je l'indiquais tout à l'heure, il y a certainement un intérêt envers l'établissement d'un entrepôt central régional, par exemple pour l'Est de l'Ontario et le Québec.

Désolé, j'oublie quelle était votre deuxième question.

M. Alex Atamanenko: Permettez-moi de vous en poser une autre s'il me reste quelques minutes. Est-ce que les producteurs d'agneau de la Colombie-Britannique sont limités au marché de la Colombie-Britannique, ou y a-t-il un moyen pour eux de distribuer leurs produits à l'échelle du pays?

M. Andrew Gordanier: Dans le cas précis de la Colombie-Britannique, la production est loin de suffire compte tenu de la population de Victoria et de Vancouver. La demande est beaucoup plus grande que l'offre en ce moment.

M. Alex Atamanenko: Autrement dit, les choses vont bien?

M. Andrew Gordanier: À court terme, oui. Tout dépendra de la croissance que l'on connaîtra dans les prochaines années.

Le président: Votre temps est écoulé, Alex.

M. Alex Atamanenko: Merci.

Le président: Monsieur Lemieux, vous avez cinq minutes.

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

Merci aux témoins d'être ici aujourd'hui. Il est important que les tables rondes sur la chaîne de valeur contribuent à cette étude sur la chaîne d'approvisionnement, surtout qu'on met d'abord l'accent sur le secteur de la viande rouge.

Le gouvernement considère que les tables rondes sur la chaîne de valeur sont des partenaires importants de l'industrie, en plus de travailler efficacement avec les gouvernements. Vous jouez donc un rôle de premier plan.

Je suis heureux d'apprendre — je pense que c'est Travis qui en parlait — que les tables rondes enregistrent une croissance. C'est positif.

Quand nous avons entrepris cette étude, nous avons d'abord fait un survol de la situation, et nous nous concentrons maintenant sur le secteur de la viande rouge. La chaîne de valeur possède évidemment de nombreux maillons, et les ramifications sont multiples. Je crois que je vais d'abord m'adresser à la table ronde sur la chaîne de valeur du boeuf — nous avons visité un abattoir à Guelph, d'ailleurs. À quel niveau pensez-vous pouvoir intervenir dans la chaîne de valeur elle-même?

Tout commence à la ferme. Il y a ensuite les parcs d'engraissement, puis les abattoirs. Évidemment, on peut bifurquer à ce stade-ci et aller directement aux détaillants. Les produits peuvent se retrouver sur les tablettes du supermarché, dans le comptoir du boucher ou dans les restaurants. On peut aussi poursuivre la transformation du produit. Jusqu'où pouvez-vous intervenir dans la chaîne pour optimiser sa valeur?

Je vais demander aux représentants du secteur du boeuf de commencer, puis j'aimerais entendre les représentants des secteurs du porc et du mouton.

M. Travis Toews: C'est une excellente question. Je vais vous donner une réponse très brève, puis je tâcherai de m'expliquer un peu mieux.

Au bout du compte, la table ronde peut apporter beaucoup de valeur à n'importe lequel des maillons de la chaîne, qu'on parle de l'industrie de la génétique, de l'industrie du bétail ou de l'industrie des aliments au détail, là où les consommateurs achètent les produits, ou même au niveau des services alimentaires.

Un fait particulièrement important à retenir selon moi, c'est que pour que l'un ou l'autre des maillons de la chaîne de valeur puisse être concurrentiel, il faut que l'ensemble de l'industrie soit extrêmement concurrentielle elle-même. La table ronde sur la chaîne de valeur du boeuf permet donc d'examiner collectivement les défis auxquels les différents secteurs sont confrontés et de trouver des solutions ensemble, et non pas isolément des autres secteurs. Comme vous le savez, il arrive très souvent que les solutions mises en place par un secteur aient des répercussions inattendues sur un autre. C'est donc un très bon endroit pour examiner ces défis collectivement et élaborer un plan d'action.

• (1650)

M. Pierre Lemieux: Je vois. D'accord, merci.

Un représentant du secteur du porc veut répondre à la question?

M. Florian Possberg: Les producteurs n'ont pas souvent eu la chance de s'asseoir à la même table que les principales entreprises de transformation et les autres partenaires de la chaîne de valeur, ainsi que le gouvernement fédéral, bien honnêtement, et les représentants de l'ACIA. C'est donc une occasion en or pour nous. C'est l'endroit idéal pour échanger des idées.

M. Toews a visé en plein dans le mille tout à l'heure. Nous avons commencé à discuter d'un plan de préparation aux situations d'urgence. Si, par exemple, il devait y avoir une épidémie de fièvre aphteuse, ce serait franchement catastrophique. Les entreprises de conditionnement nous ont dit qu'elles devraient probablement mettre leurs employés à pied et rentrer à la maison, parce que ce serait difficile de vendre la viande. Pour les producteurs, ne pas avoir d'endroit pour abattre nos animaux dans le cas d'une telle tragédie serait loin d'être la solution. Ce fut donc très productif de pouvoir participer à un forum comme celui-là, qui nous a permis de comprendre la situation de nos partenaires de la chaîne de valeur et de savoir comment ils réagiraient dans telle ou telle situation. C'est possible de trouver des solutions quand on connaît la source des problèmes.

M. Pierre Lemieux: Très bien.

Et pour le secteur du mouton?

M. Andrew Gordanier: Je dirais qu'avoir tous les intervenants de la chaîne de valeur réunis à une même table est un avantage de taille pour l'industrie du mouton. C'est une première pour nous, ou si cela a été fait avant, ce n'était pas très réussi. Tous les intervenants de la chaîne de valeur participent à la table ronde.

Ce qui se passe en ce moment pour l'industrie du mouton, plus précisément pour la viande d'agneau, c'est que le producteur primaire obtient un prix très élevé pour le produit primaire, ce qui entraîne des marges négatives pour le reste de la chaîne de valeur. Nous pensons donc que l'accroissement de la production pourrait s'avérer très utile.

J'en ai déjà parlé, mais je pense qu'il vaut la peine de le répéter. Il est absolument nécessaire de former un groupe de travail sur l'accroissement de la production avec les membres de la table ronde sur la chaîne de valeur du mouton. Tout le monde en profitera si tous les intervenants de la chaîne de valeur prennent part à la discussion.

M. Pierre Lemieux: D'après les témoignages que nous avons entendus dans d'autres dossiers, et d'après ce que vous nous dites, je crois que tout le monde ici comprends que les différents intervenants de la chaîne de valeur veulent que tous les secteurs aient du succès, c'est une approche coopérative. C'est une chose que j'ai remarquée en ce qui concerne la sécurité alimentaire.

L'ACIA veut travailler avec vous, et non pas contre vous. Vous voulez travailler avec les transformateurs, et non pas contre eux. L'idée est de permettre à tous les intervenants d'en tirer profit le plus possible, tout en augmentant la valeur de ce qui est offert aux consommateurs. C'est ainsi que j'ai interprété votre réponse également, c'est-à-dire qu'il s'agit d'un mouvement de coopération. Quand les intervenants des différents niveaux de la chaîne de valeur travaillent ensemble à trouver des solutions, cela favorise l'esprit de collaboration.

Le président: Merci.

Je crois que c'était un commentaire et non pas une question.

M. Pierre Lemieux: En effet.

Le président: D'accord, merci.

Madame Raynault, on revient à vous pour cinq minutes.

[Français]

Mme Francine Raynault: Ma question s'adresse aux représentants de la Table ronde sur la chaîne de valeur de l'industrie ovine.

Sauf erreur, nous produisons environ 40 % de ce qui est consommé.

Quel genre de publicité faites-vous pour encourager les gens à se lancer dans cette production? Avez-vous besoin d'aide? Pourquoi cette production est-elle si rare et n'arrivons-nous pas à fournir 80 % des agneaux, par exemple? Que pourrait faire le gouvernement pour vous aider à augmenter le cheptel et, par le fait même, assurer notre sécurité alimentaire dans ce domaine?

• (1655)

[Traduction]

M. Andrew Gordanier: Bien sûr, merci.

Deux groupes de travail ont été créés dans la foulée de la table ronde de l'automne dernier sur la chaîne de valeur du mouton. Un de ces groupes a reçu le mandat d'étudier la question de l'accroissement de la production. Il vient d'entreprendre l'établissement d'une liste de mesures à prendre ou de facteurs limitatifs, l'un deux étant l'accès aux médicaments. Le Canada est aux prises avec des maladies limitant la production. Nous n'avons pas nécessairement accès aux vaccins pouvant être utilisés comme mesure préventive, de façon à ce que chaque naissance permette de mettre des produits sur la table des consommateurs.

Nous ne pouvons pas le faire en ce moment. Des maladies limitent encore notre production. Les prix sont aussi très élevés, ce qui rend la tâche difficile aux producteurs qui veulent agrandir leur cheptel. On ne peut pas garder des brebis de remplacement et les envoyer à l'abattoir en même temps.

Comment le gouvernement peut-il nous aider? Nous travaillons avec le gouvernement pour avoir accès à ces médicaments. Nous travaillons avec la Direction des médicaments vétérinaires, mais aussi avec l'Institut canadien de la santé animale, qui représente toutes les compagnies pharmaceutiques, si je ne m'abuse. Nous savons quels médicaments sont disponibles ailleurs dans le monde, et nous voulons y avoir accès et permettre leur distribution.

Pour revenir à la taille de notre industrie, ce n'est pas toujours très intéressant pour ces compagnies de mettre un produit en marché au Canada. C'est un obstacle que nous tentons de surmonter à l'heure actuelle, car des dispositions prévoient que nous pouvons utiliser les examens effectués à l'étranger. C'est énorme — utiliser les examens faits dans d'autres pays pour éviter aux compagnies pharmaceutiques de se soumettre à toutes les formalités pour faire approuver leur produit au Canada. Elles pourraient employer les examens effectués en Australie ou aux États-Unis pour mettre en marché leurs produits ici et les distribuer aux producteurs.

[Français]

Mme Francine Raynault: Merci.

[Traduction]

Le président: Madame Brosseau, allez-y.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Faut-il beaucoup de temps pour faire approuver un nouveau médicament au Canada?

Quand un médicament est utilisé dans un autre pays et que cela fonctionne bien là-bas, combien de temps faut-il attendre normalement pour qu'il soit approuvé au Canada?

M. Andrew Gordanier: Nous avons appris récemment, en travaillant avec l'Institut canadien de la santé animale et la Direction des médicaments vétérinaires, qu'on fait des recherches là-dessus. L'utilisation des examens étrangers dépend de ce qui a été approuvé dans le pays en question et de l'entente conclue avec lui. J'ai parlé de l'Australie parce que je sais que des ententes sont déjà en place pour utiliser les examens effectués là-bas. Nous voulons entre autres avoir accès à des vaccins. Nous voulons plus précisément avoir accès aux compagnies européennes disponibles. Nous n'avons pas franchi toutes les étapes encore, alors nous ne savons pas exactement combien de temps cela peut prendre. Je ne peux malheureusement pas vous donner une réponse très précise.

Le président: Merci.

Monsieur Hoback.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Merci, monsieur le président. Merci aux témoins d'être ici aujourd'hui. C'est un plaisir de revoir plusieurs d'entre vous.

Travis, nous étions tous les deux en Colombie il y a environ un an. J'ai été ravi de voir que vous travailliez à ouvrir de nouveaux marchés là-bas. Notre premier ministre et le ministre Fast y étaient, de même que le ministre Ritz, si je me souviens bien.

On constate que le ministre de l'Agriculture et le ministre du Commerce international ont déployé de nombreux efforts pour ouvrir de nouveaux marchés. Quelles seront les répercussions pour vous si on maintient ce seuil, surtout quand on pense aux marchés de l'Accord commercial Canada-UE et du partenariat transpacifique?

• (1700)

M. Travis Toews: Je vous remercie de cette excellente question.

Compte tenu des ressources limitées du gouvernement, la compétitivité de notre secteur dépend de notre accès à des marchés internationaux compétitifs. C'est désormais indispensable, même avec un petit troupeau de bovins. Il était tout à fait impératif que nous regagnions le terrain perdu au cours des dernières années, ce qui a été possible grâce aux efforts du ministre Ritz en particulier, mais aussi du ministre Fast et du premier ministre. Notre secteur a besoin que ce travail se poursuive.

Nous savons que les voyages coûtent cher. Pourtant, rien ne peut remplacer les déplacements du ministre Ritz, et il doit essentiellement continuer à visiter de nouveaux marchés potentiels et stratégiques pour le secteur canadien de l'élevage bovin de même que pour les autres secteurs agricoles, et ce, chaque fois qu'il en a l'occasion. Nous avons besoin de ce genre d'activités.

Afin de maximiser le rendement en viande marchande ou la valeur de chaque bouvillon engraisé ou de chaque génisse dans le secteur canadien de l'élevage bovin, il faut que toutes les parties de l'animal soient vendues sur le marché ayant la meilleure valeur au monde. Chaque animal est donc divisé entre 20 ou 25 marchés. C'est ainsi que nous arrivons à être concurrentiels.

M. Randy Hoback: Pouvez-vous nous donner un aperçu de l'incidence sur le prix? On pourrait examiner différents domaines de l'élevage bovin. Afin d'avoir une idée des répercussions de l'ouverture des marchés sur ce secteur, j'aimerais savoir combien un éleveur-naisseur pouvait obtenir il y a deux ans en échange d'un veau, comparativement à aujourd'hui.

M. Travis Toews: Quelques éléments entrent en ligne de compte, mais l'accès accru aux marchés a manifestement joué un rôle majeur dans l'augmentation du prix, en plus de l'offre très limitée à l'échelle mondiale et en Amérique du Nord. Chez l'éleveur moyen, les prix ont pratiquement doublé. Ils ont grimpé d'au moins 60 p. 100, une proportion pouvant atteindre jusqu'à 90 ou même 100 p. 100.

M. Randy Hoback: Monsieur Possberg, votre secteur a connu une période difficile. Vous avez raison de dire que les plus robustes ont survécu; cela ne fait aucun doute. Je vous félicite tous, car vous n'avez pas eu la tâche facile.

Si j'ai bien compris, vous voyez la lumière au bout du tunnel, et votre situation commence à s'améliorer. D'après vous, quels sont les enjeux déterminants auxquels nous devrions nous attaquer pour vous sortir de l'impasse et pour que le secteur redevienne florissant?

M. Florian Possberg: Il va sans dire que les efforts déployés pour maintenir l'ouverture des marchés étrangers sont tout à fait essentiels à notre secteur. Plus de 60 p. 100 du porc canadien est exporté. Plus particulièrement, certains de nos principaux marchés, comme la Russie, la Chine, et même le Japon, ont plutôt bien répondu aux initiatives du gouvernement fédéral à l'étranger. Lorsque le premier ministre, le ministre Ritz et le ministre Fast visitent de tels pays en compagnie de représentants de notre secteur afin de discuter, nous constatons une augmentation de nos ventes sur ces marchés. Ces visites consolident les relations et sont très positives.

Les négociations en vue d'un accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne pourraient nous être très bénéfiques si elles aboutissent au résultat souhaitable. Nous ignorons toujours si ce sera le cas, mais bien franchement, nous ne le saurons jamais sans effort. Si le Canada parvient bel et bien à conclure une entente, nous bénéficierons d'un avantage considérable sur le marché européen comparativement à nos principaux concurrents — les États-Unis et le Brésil. À long terme, ce pourrait être très avantageux pour nous.

M. Randy Hoback: Vous avez parlé de « résultat souhaitable », ce qui me fait penser à la table ronde, qui a visiblement permis à votre secteur de s'exprimer et de préciser ses besoins dans le cadre d'un tel accord. C'est ainsi que l'information sera communiquée au ministère, n'est-ce pas?

M. Florian Possberg: C'est exact.

Le Conseil canadien du porc participe aux discussions. Nous comprenons également les obstacles que doivent surmonter les

transformateurs et les négociants. Il peut arriver qu'un marché soit ouvert en théorie, mais pas en pratique. Il est donc essentiel de comprendre tous les éléments afin de veiller au bon fonctionnement du processus. À cet égard, la chaîne de valeur a été utile.

• (1705)

M. Randy Hoback: Mon temps est-il écoulé?

Le président: Pratiquement, oui.

M. Randy Hoback: Merci, monsieur le président. Je remercie les témoins.

Le président: Monsieur Lemieux, vous avez cinq minutes.

M. Pierre Lemieux: Merci, mais je vais laisser Bob commencer.

Le président: Monsieur Zimmer.

M. Bob Zimmer: Merci, Pierre.

J'ai une dernière question pour M. Toews.

Le bon rendement est au cœur des préoccupations de notre gouvernement, et il se traduit souvent par un effet positif sur la quantité et la qualité. J'aimerais que vous nous parliez des enjeux bureaucratiques entourant l'Agence canadienne d'inspection des aliments, ou ACIA, et les marchés d'encans. Que pouvons-nous faire pour changer la donne? Quelles mesures particulières pourrions-nous prendre à cet égard?

M. Travis Toews: C'est une question pertinente.

Nous profitons en grande partie d'un processus de mise en marché concurrentiel au Canada, ce dont nous avons désespérément besoin; il ne s'agit pas uniquement de marchés d'encans, même si un nombre assez important d'éleveurs continuent d'y vendre leur bétail. Nous reconnaissons tous l'importance capitale du système d'identification obligatoire, mais ce qui compte, c'est de faire preuve d'une tolérance raisonnable dans son application au sein des marchés aux enchères.

Il faut veiller au discernement de ceux qui appliquent la réglementation sur le terrain. Même si l'on s'efforce sincèrement d'améliorer la qualité de l'étiquetage, il arrive encore que des boucles tombent. Une tolérance raisonnable s'impose donc, à moins que les agents de l'ACIA soient prêts à passer le fond de la bétailière au peigne fin pour retrouver ces étiquettes perdues.

M. Bob Zimmer: Merci.

M. Pierre Lemieux: C'est justement lié à une question que je voulais poser, monsieur le président. J'aimerais donc utiliser le temps qu'il me reste pour redemander aux représentants des trois secteurs ce que la traçabilité ajoute à la chaîne de valeur, selon eux. Je sais que des initiatives portent sur ce sujet d'actualité, surtout au sein des marchés d'encans. Les répercussions de la question se font sentir jusqu'à la ferme.

Je vais commencer par l'industrie bovine, j'écouterai ensuite l'industrie porcine, puis je finirai par l'industrie ovine. Pourriez-vous résumer les répercussions de la traçabilité dans vos secteurs respectifs?

M. Travis Toews: Pour commencer, la Table ronde sur la chaîne de valeur du boeuf est le lieu idéal pour discuter de traçabilité, car elle regroupe des représentants de tous les secteurs.

Il y a 10 ou 12 ans environ, le secteur canadien de l'élevage bovin a fait un pas de géant en adoptant l'identification obligatoire de chaque animal. Depuis, nous pouvons retracer le troupeau de provenance de chaque bête. C'est ce qui a incité l'Organisation mondiale de la santé animale à confirmer que le risque d'encéphalopathie spongiforme bovine était maîtrisé au Canada. Cette confirmation nous a naturellement aidés à regagner l'accès des marchés. Par conséquent, l'industrie bovine dispose déjà d'un système de traçabilité à une extrémité de la chaîne de valeur qui permet de retracer le troupeau d'origine d'un animal; les étiquettes sont enlevées au moment de la transformation ou de l'exportation.

Nous aimerions un jour pouvoir retracer l'ensemble des déplacements de la viande d'un animal, mais nous devons demeurer prudents. Il ne faudrait surtout pas agir avec précipitation et ajouter un fardeau réglementaire à une industrie en concurrence à l'échelle mondiale. Parallèlement, la technologie continue de s'améliorer au fil des mois. Comme le démontrent les essais sur la traçabilité des étiquettes, je crois que la technologie essaie encore de combler son retard par rapport à nos demandes.

Nous sommes prêts à attendre que l'identification chez l'éleveur soit possible d'un bout à l'autre du Canada avant d'introduire graduellement la traçabilité de l'ensemble des déplacements de la viande. En même temps, nous espérons que la technologie nous permettra d'adopter progressivement la traçabilité complète.

M. Florian Possberg: Depuis quelques années déjà, nous déployons des efforts considérables en matière de traçabilité. Aujourd'hui, la plupart des éleveurs canadiens peuvent identifier les animaux, que nos systèmes informatiques peuvent retracer. Nous devons encore régler certains problèmes de confidentialité ou d'autres enjeux qui manquent de logique aux yeux des éleveurs. Puisque la viande sera identifiée, les éleveurs devraient pouvoir tirer profit de cet outil. Il reste donc quelques questions à régler.

Contrairement aux industries bovine et ovine, nous n'identifions pas chaque animal, mais plutôt l'enclos ou le chargement de porcs. L'avantage de notre secteur, c'est que les bêtes ne sortent pas brouter et ne se déplacent pas d'un endroit à l'autre au cours de leur vie. Ils demeurent habituellement confinés à leur lieu de naissance.

Des progrès sont réalisés, mais il reste des défis à relever. Nous croyons que la traçabilité peut être avantageuse, mais tout comme M. Toews, nous pensons que ce doit être réaliste et économique, car les éleveurs ne veulent pas d'une réglementation inutile. Ils doivent en tirer un avantage.

• (1710)

Le président: Merci beaucoup.

Y a-t-il...

M. Pierre Lemieux: Les représentants de l'industrie ovine aimeraient peut-être intervenir aussi.

Le président: Bien. Allez-y, monsieur Gordanier.

M. Andrew Gordanier: Je vais simplement parler de l'identification des carcasses par radiofréquence. Cette pratique est très limitée, mais les éleveurs dont l'entreprise de conditionnement offre ce service... Très peu d'agneaux sont identifiés, mais lorsqu'ils le sont, le fait de pouvoir obtenir de l'information sur chaque animal... Je sais que cette pratique peut sembler fondamentale pour les industries bovine et porcine, mais c'est tout à fait nouveau au sein de l'industrie du mouton. L'information qui nous revient est très utile pour prendre des décisions sur le plan génétique et sur le plan de l'alimentation des animaux.

M. Pierre Lemieux: Voulez-vous dire que l'information revient à l'éleveur?

M. Andrew Gordanier: Exactement; elle revient directement au premier éleveur. Dans le cas d'un parc d'engraissement, nous sommes naturellement nous aussi confrontés à certains problèmes de confidentialité et de partage d'information. Toutefois, j'imagine que nous réglons la question à l'aide de différentes ententes.

En ce qui concerne la prévention des épidémies, nous constatons partout dans le monde qu'une telle situation peut ravager une industrie. Nous espérons donc que le système de traçabilité nous permettrait de contrôler une épidémie, le cas échéant.

Le président: Merci beaucoup.

Les trois tables rondes aimeraient-elles ajouter quoi que ce soit n'ayant pas fait l'objet de questions?

Monsieur Possberg.

M. Florian Possberg: J'aimerais parler du cadre Cultivons l'avenir 2 avec lequel notre industrie essaie de composer. Le 31 mars 2013 est une date importante dans bon nombre de nos projets de financement importants, que ce soit en matière d'exportation, de santé ou de traçabilité, car cette date marque la fin du premier volet de Cultivons l'avenir.

L'incertitude entourant la façon dont Cultivons l'avenir 2 se traduira dans les faits nous cause un certain stress. Nous savons qu'il s'agira d'un processus, mais nous aimerions en savoir un peu plus sur la transition d'un programme à l'autre.

Le président: Je sais que le ministre Ritz en discute actuellement avec les provinces et les territoires. C'est à peu près tout ce que je peux vous dire.

Monsieur Lemieux, avez-vous quelque chose à ajouter en réponse à M. Possberg?

M. Pierre Lemieux: Non.

Le président: Voilà où en est le dossier. Je vous comprends, et je vois que le plus tôt sera le mieux... La remarque est juste.

Travis.

M. Travis Toews: Merci, monsieur le président.

J'aimerais ajouter une chose. J'ai entendu des remarques intéressantes à propos de l'étiquetage des produits d'ici.

Je pense que la plupart d'entre vous savent que l'étiquetage obligatoire du pays d'origine aux États-Unis nous pose problème. Nous croyons que la solution que le secteur canadien de l'élevage bovin propose là-bas pourrait finalement orienter la réglementation canadienne des produits.

Nous sommes conscients de faire partie d'une industrie nord-américaine intégrée. Nous croyons au bout du compte que le pays d'origine d'un produit devrait être celui où il a subi une transformation considérable, le cas échéant. C'est ce que nous recommandons au Canada, comme nous l'avons fait aux États-Unis.

Le président: Merci, Travis.

Andrew, avez-vous une dernière remarque à ajouter?

M. Andrew Gordanier: Non, je crois avoir fait le tour du sujet. vous inviter il y a quelque temps, mais il arrive parfois que des folies nous tombent dessus. Quoi qu'il en soit, je vous remercie encore.
Merci de m'avoir donné l'occasion de répondre à vos questions.

Merci.

Le président: Je remercie tous les témoins. Je pense que la séance a été particulièrement fructueuse. Je sais que nous avons tenté de La séance est levée.

POSTE  MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

Poste-lettre

Lettermail

**1782711
Ottawa**

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

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

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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

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