



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 034 • 1^{re} SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 3 mai 2012

Président

L'honorable Rob Merrifield

Comité permanent du commerce international

Le jeudi 3 mai 2012

• (1135)

[Traduction]

Le président (L'hon. Rob Merrifield (Yellowhead, PCC)): La séance est ouverte.

Notre réunion sera en quelque sorte écourtée, mais, heureusement, certains de nos invités sont arrivés un peu à l'avance. Jacques Pomerleau et M. Vincent sont ici pour représenter Canada Porc international et le Conseil canadien du porc.

Merci d'être ici et d'être arrivés un peu à l'avance.

John Masswohl est sur le point d'arriver. Nous l'avons convoqué pour midi. Nous allons probablement commencer par les déclarations, puis nous poursuivrons.

Avant de commencer, puisque nous avons un peu de temps, nous aimerions clarifier le titre de notre étude. Il devrait se lire comme suit: « Un accord de partenariat économique global de haut niveau avec le Japon ». Nous aimerions avoir un consentement unanime pour changer le titre afin qu'il n'y ait pas de problèmes. C'est une question délicate pour certains, et nous voulons simplement nous assurer de bien choisir les mots.

L'hon. Wayne Easter (Malpeque, Lib.): Pouvez-vous nous dire quelle était la question? Quel est le titre?

Le président: Nous voulons remplacer le titre « Accord commercial bilatéral Canada-Japon » par « Un accord de partenariat économique global de haut niveau avec le Japon ».

M. Gerald Keddy (South Shore—St. Margaret's, PCC): J'ai un commentaire très bref à ce sujet. Je crois que les Japonais préfèrent ce libellé.

Le président: Oui.

M. Gerald Keddy: Ça nous est plutôt égal.

Le président: Ça ne change pas grand-chose pour nous.

Avons-nous un consentement unanime pour ce changement?

Des voix: D'accord.

Le président: Très bien. C'est adopté.

Nous allons maintenant passer aux témoignages. Nous aimerions commencer par le Conseil canadien du porc. Monsieur Vincent, vous avez la parole.

Un instant s'il vous plaît.

Monsieur Easter.

L'hon. Wayne Easter: Monsieur le président, en ce qui a trait au temps alloué aux témoins, savez-vous jusqu'à quand nous allons nous réunir? Nous cherchons à savoir si nous pouvons proposer des témoins.

Le président: J'ai posé la question... Vous étiez peut-être sorti de la salle lorsque nous en avons parlé à la dernière réunion. Nous voulions... Proposez vos témoins. Nous n'allons pas empêcher des

témoins de comparaître. Si vous voulez entendre des témoins sur la question, proposez-les: l'étude est assez globale.

L'hon. Wayne Easter: Vous n'allez pas empêcher quiconque de comparaître? C'est tout un changement.

Le président: Non, en fait... C'est très important que nous entendions autant de... et que nous ayons une perspective globale sur cet accord et sur notre étude. Ainsi, proposez vos témoins. Nous n'avons pas l'intention de bloquer quiconque. Nous ajouterons le nombre de séances nécessaires afin d'entendre les témoins.

Monsieur, vous avez la parole.

• (1140)

[Français]

M. Jean-Guy Vincent (président du conseil d'administration, Conseil canadien du porc): Merci, monsieur le président.

Bonjour à tous. Je suis producteur de porc depuis 40 ans à Sainte-Séraphine, dans le comté de Richmond—Arthabaska, et je suis président du Conseil canadien du porc. Je connais donc bien la production porcine.

Je tiens d'abord à remercier les membres du Comité permanent du commerce international de l'invitation à comparaître devant eux aujourd'hui pour discuter de l'accord bilatéral entre le Canada et le Japon.

Le Conseil canadien du porc est le porte-parole national des producteurs de porc du Canada. Notre fédération regroupe neuf associations provinciales du secteur porcin dont les activités visent à jouer un rôle de premier plan pour s'assurer du dynamisme et de la prospérité de l'industrie porcine canadienne.

Les producteurs canadiens reconnaissent l'importance des échanges commerciaux et accueillent favorablement les efforts du gouvernement canadien pour élargir les liens économiques avec le Japon grâce à un accord de partenariat économique global.

Les exportations de porc du Canada vers le Japon constituent un exemple à suivre et elles ont mené à un solide lien commercial qui a avantagé les deux pays. Le secteur du porc canadien compte une longue histoire d'échanges commerciaux avec le Japon, qui remonte à plus de 40 ans, depuis la première livraison de porc canadien à destination des clients japonais.

Le Canada arrive actuellement au deuxième rang en tant que fournisseur de porc national du Japon, derrière les États-Unis, et nous croyons qu'il y a toujours de la place pour une augmentation de nos ventes. Un accord de libéralisation du commerce entre nos deux pays stimulera grandement notre industrie.

Nos principaux concurrents envisagent cet accord d'un oeil envieux et chercheront à conclure leurs propres ententes pour accéder à ce marché. Contrairement à l'accord de libre-échange avec la Corée, nous devons redoubler d'ardeur. Toute hésitation ou tout retard permettrait aux autres pays d'amorcer leurs propres accords commerciaux avec le Japon et de devancer le Canada dans la conclusion d'une entente.

Le marché japonais est très rigoureux en matière de sécurité des produits et il exige un niveau élevé de salubrité des aliments de la part des importateurs.

Ces exigences ont permis à nos producteurs et à l'industrie porcine canadienne d'élaborer des programmes de salubrité des aliments de qualité supérieure, notamment le Programme d'assurance de la qualité canadienne. Ces programmes ont aidé l'industrie à avoir accès au Japon et à d'autres marchés du porc internationaux. L'influence nipponne sur l'industrie canadienne nous a motivés à devenir de meilleurs producteurs et de meilleurs exportateurs.

Je voudrais prendre le temps de souligner que le marché japonais, avec ou sans un accord de libre-échange, ne pourra se substituer à la perte du marché coréen ou à la perte d'autres gains découlant de l'accès du Canada au Partenariat transpacifique, par exemple, ou aux négociations avec l'Union européenne. Chaque marché vers lequel nous expédions actuellement des produits a une préférence différente relativement au porc.

J'aimerais m'exprimer clairement. Nous appuyons pleinement le programme commercial du gouvernement et nous reconnaissons le travail que le ministre Ritz, le ministre Fast et ses prédécesseurs ont accompli en vue d'améliorer l'accès au marché du porc et des autres produits agricoles. Cependant, nous devons finaliser l'accord de libre-échange avec la Corée du Sud avant de perdre entièrement notre part du marché en Corée, tout en envisageant un accord de libre-échange avec le Japon. La finalisation de ces deux accords de libre-échange aura une incidence immédiate et importante sur le secteur du porc canadien.

• (1145)

Un accès accru au marché permet à notre industrie de commercialiser différentes pièces de l'animal au meilleur prix possible. C'est ce qui fait que nous pouvons être plus compétitifs. Cela mène à une industrie plus solide et plus flexible, où tous les intervenants de la chaîne de valeur peuvent obtenir un rendement sur le capital investi.

Vous êtes fort probablement au courant que le secteur porcin au Canada a vécu une période financière difficile au cours des dernières années, d'où l'importance dans un premier temps, je dois le répéter, de conserver nos parts de marché dans les différents pays du monde et, dans un deuxième temps, de créer de nouveaux marchés pour garder notre industrie dynamique et pour la prospérité de l'agriculture canadienne.

Merci.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup de votre exposé.

J'ai oublié de dire au comité ce qu'il adviendra de nos deux premiers témoins. Nos deux premiers témoins, l'Association des produits forestiers du Canada et l'Alliance canadienne du commerce

agroalimentaire, viendront plutôt jeudi prochain. Les votes les ont empêchés de comparaître. C'est malheureux, mais comme ils viennent d'Ottawa, ce ne sera pas trop dérangeant.

Monsieur Pomerleau, vous avez la parole.

M. Jacques Pomerleau (président, Canada Porc International): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je m'appelle Jacques Pomerleau. Je suis le président de Canada Porc International. Pour ceux qui ne le savent pas, CPI, tel que nous sommes aussi connus, est l'agence de développement des marchés extérieurs de l'industrie porcine canadienne. Créée en 1991, c'est une initiative conjointe du Conseil canadien du porc et du Conseil des viandes du Canada.

Notre organisme représente vraiment l'industrie en matière de développement des marchés extérieurs. Nous nous occupons surtout de problèmes d'accès au marché, de la promotion du porc canadien à l'étranger et de fournir de l'information sur les marchés, mais nous nous occupons aussi d'autres enjeux importants liés à l'exportation.

Pour ce qui est des exportations canadiennes de porc vers le Japon, en 2001, le Canada est demeuré le 3^e exportateur mondial de porc, derrière les États-Unis et l'Union européenne. Mais notre industrie a quand même établi un nouveau record avec des exportations totales qui se sont chiffrées à 1,15 million de tonnes, d'une valeur de 3,2 milliards de dollars. Au cours des quatre dernières années, du porc canadien a été vendu à plus de 140 pays à l'échelle mondiale. Nous sommes donc un intervenant clé pour ce qui est du commerce mondial du porc. Nous détenons près de 20 p. 100 du commerce mondial du porc. Nous sommes un intervenant considérable.

Plus de 50 p. 100 de la production canadienne de porc est exportée, et si on ajoute les animaux vivants exportés aux États-Unis, plus de 65 p. 100 de la production canadienne de porc est exportée. Il convient de souligner que les exportations canadiennes de porc à destination des États-Unis ne représentent actuellement que moins de 30 p. 100 de nos exportations totales, alors qu'elles représentaient plus de 75 p. 100 des exportations il y a 20 ans.

Le marché japonais est très important pour l'ensemble des intervenants de l'industrie porcine canadienne avec, en 2011, des ventes de 220 000 tonnes, pour une valeur de près de 900 millions de dollars. Cela représente environ 20 p. 100 des exportations totales canadiennes en volume, mais presque 28 p. 100 en valeur.

Le Japon est présentement notre deuxième marché extérieur, pas très loin derrière les États-Unis. En 2008 et en 2009, le Japon était même notre premier marché extérieur en termes de valeur, devant les États-Unis. Ce n'est pas que les ventes au Japon ont diminué, c'est que nos ventes aux États-Unis ont augmenté. Voilà ce qui explique pourquoi le Japon est maintenant au second rang. Pour plusieurs provinces, à savoir l'Alberta, la Colombie-Britannique et le Manitoba, le Japon est le principal marché d'exportation pour le porc et ses produits. Le Québec et la Saskatchewan arrivent au deuxième rang par une très petite marge. Alors, il s'agit d'un marché clé.

Le Japon est notre marché le plus lucratif. Le porc réfrigéré canadien, emballé sous vide et avec une longue durée de vie, représente maintenant 25 p. 100 de nos ventes totales de porc au Japon. Il s'agit d'un produit à valeur ajoutée.

Au cours des trois premiers mois de cette année, les données d'importations japonaises indiquent que nos exportations totales vers ce pays ont augmenté de 2 p. 100 par rapport à l'an dernier, et ce, malgré une légère décroissance des ventes de porc congelé. Nos exportations de porc réfrigéré vers le Japon ont crû de plus de 12 p. 100 durant cette période, ce qui explique la hausse au total. C'est une augmentation plus importante que celle que les Américains ont connue au cours de la même période.

Il faut souligner que le porc réfrigéré canadien est maintenant en vente dans plus de 25 p. 100 des magasins japonais qui offrent du porc, une réalisation dont nous sommes très fiers. Ce résultat montre clairement que notre stratégie à long terme qui veut que l'on se concentre sur le porc réfrigéré obtient un certain succès.

Il a été déterminé que ce produit avait le meilleur potentiel de croissance au Japon, et ce, pour plusieurs raisons. D'abord, la population est vieillissante. L'âge moyen des producteurs de porc au Japon se situe plus près de 70 ans que de 65 ans. De très petites fermes et les conséquences du tsunami expliquent aussi ce phénomène.

Il semble que la consommation soit encore une fois en hausse, ce qui est surprenant pour nous, puisque nous nous attendions à une consommation stable.

Le soutien financier de quatre ans que nous a accordé le gouvernement fédéral par l'entremise du Fonds de commercialisation internationale du porc a joué un rôle clé, car cela nous a permis d'ouvrir et de trouver du personnel pour un bureau de promotion au Japon. Il a aussi servi à élaborer du bon matériel promotionnel — on ne peut pas utiliser le même matériel qu'au Canada ou en Chine — et d'étendre nos activités de promotion à l'extérieur de Tokyo. Selon nous, c'est de là que proviendra la croissance à l'avenir, soit de régions à l'extérieur de Tokyo.

Nous aimerions profiter de la tribune qui nous est offerte aujourd'hui pour demander au gouvernement de renouveler pour cinq ans ce fonds qui sera épuisé au 31 mars 2013.

• (1150)

Une évaluation par un tiers de la performance du fonds a démontré que l'on pouvait attribuer directement plus de 10 p. 100 des exportations totales canadiennes de porc aux activités financées par le fonds. Donc, si je fais un rapide calcul, 10 p. 100 de 3,2 milliards, cela fait 300 millions de dollars. Soit dit en passant, ce fonds est de 17 millions de dollars au total pour quatre ans.

À la lumière de ce que j'ai dit précédemment, vous êtes en mesure de comprendre pourquoi Canada Porc International et ses membres se réjouissent du fait que le Canada et le Japon se sont entendus pour négocier en vue de conclure un APE. Même si le porc canadien jouit déjà d'une excellente réputation au Japon, nous voyons cette initiative comme une occasion unique d'obtenir un avantage concurrentiel additionnel sur nos principaux concurrents, plus particulièrement les Américains, sur le marché le plus recherché dans le monde.

Ces négociations seront très différentes de tout ce que nous avons connu ailleurs à ce jour en raison du caractère unique du régime d'importation japonais qui s'applique au porc. C'est un système de différenciation tarifaire qui s'articule autour d'un prix plancher à l'importation. Il est encourageant de constater que l'équipe de négociateurs canadiens a beaucoup d'expérience et comprend très bien tout ce que les négociations impliquent.

Nous avons déjà eu des discussions préliminaires à ce sujet. Mais il n'en demeure pas moins que CPI devra mener des consultations

intensives autant au Canada qu'au Japon pour cerner toutes les options possibles et élaborer avec nos négociateurs une position réaliste de négociation, d'ici la fin de l'été, espérons-le. Ce ne sera pas une surprise si le porc est l'un des derniers points négociés. En fait, on nous a prévenus qu'il est très probable que ce soit le dernier.

En ce qui a trait au Partenariat transpacifique, parce que cela fait partie des discussions, je veux ajouter que Canada Porc International endosse complètement la position présentée — je m'attendais à ce que l'ACCAA compare plus tôt — par l'ACCAA, dont CPI est membre, mais je peux vous en dire plus à ce sujet au besoin.

Merci beaucoup.

Le président: Très bien, merci beaucoup de votre exposé.

Nous accueillons maintenant M. John Masswohl qui est directeur des relations gouvernementales et internationales de la Canadian Cattlemen's Association. Je vous remercie d'être avec nous. Vous avez la parole.

M. John Masswohl (directeur, Relations gouvernementales et internationales, Canadian Cattlemen's Association): Merci beaucoup. Je suis toujours ravi de venir vous rendre visite concernant des questions de commerce, et il y a de nombreuses questions de commerce qui sont très importantes.

Comme vous le savez, et comme nous l'avons dit par le passé, plus de la moitié de la production de boeuf et de bétail canadienne est exportée. Près de 80 p. 100 de nos exportations vont aux États-Unis, mais on peut faire mieux dans d'autres marchés, et nous devons faire face à de nombreux obstacles dans d'autres marchés.

Le Japon et l'un des marchés qui sont très importants pour nous. Il s'agit d'un marché à haut revenu. C'est le genre de marché fait pour le boeuf que nous produisons, qui est nourri au grain et de haute qualité. Nous avons tendance à vouloir servir des marchés haut de gamme, et le Japon est un marché qui nous convient. Mais il y a de nombreux obstacles.

Nous avons exprimé notre soutien par rapport à des mesures pour aller de l'avant au Japon, en réponse à l'avis dans la *Gazette du Canada* en mars 2011. J'ai remis un exemplaire au greffier pour que le comité l'ajoute au dossier. Je vais simplement vous parler des faits saillants.

• (1155)

Le président: Je précise aux membres du comité que nous allons faire faire la traduction avant d'en faire la distribution.

M. John Masswohl: Super.

Vous savez, on examine le Japon et le potentiel qu'il représente, et nous savons que le Japon importe plus de la moitié du boeuf qu'on y consomme. Pour vous donner le contexte concurrentiel, sachez que l'Australie et la Nouvelle-Zélande fournissent environ de 90 à 95 p. 100 de tout le boeuf importé par le Japon. Les importations de boeuf au Japon ont augmenté de façon considérable durant les années 1990, après l'élimination des limites de quantité. Il faut se souvenir aussi que dans les années 1990, le Japon était dans une situation économique très positive, avec une devise très forte, ce qui a réellement mené à l'acquisition d'un goût pour le boeuf de l'Ouest. Les Japonais se sont beaucoup éloignés du poisson — je suis désolé, monsieur Keddy — et ils ont commencé à importer davantage de boeuf. Ils ne se sont peut-être pas nécessairement éloignés beaucoup du poisson, mais ils ont certainement ajouté davantage de boeuf à leur alimentation et étaient à la recherche de coupes de l'Ouest plus qu'auparavant. Ce phénomène a atteint son sommet autour de l'année 2000.

En 2000, le Japon a importé approximativement 700 000 tonnes de boeuf. Les importations du Canada cette année-là se situaient autour de 28 000 tonnes, alors nous avons fourni environ 4 p. 100 des importations. Nous estimons qu'il s'agit vraiment d'une occasion. Si nous obtenons une entente préférentielle avec le Japon, nous pourrions accroître quelque peu notre part de marché.

J'ai examiné certains des obstacles auxquels nous devons faire face. La principale est toujours... Eh bien, en 2003, nous avons découvert un cas de vache folle au Canada, le Japon a fermé son marché, et puis plus tard, cette année-là, il l'a fermé aux États-Unis également. Le marché a entièrement fermé et il l'est demeuré jusqu'en décembre 2005, lorsqu'il a rouvert, mais seulement pour la viande de bovin de moins de 21 mois. Voilà la situation dans laquelle on se retrouve toujours. Nous aimerions que le Japon mette entièrement en oeuvre les normes de l'OIE pour tout le boeuf, peu importe l'âge, mais nous accueillerions certainement bien qu'entre-temps, l'âge passe de 21 à 30 mois.

De plus, la norme de l'OIE pour ce que nous appelons les MRS, soit les matières à risque spécifiées, exige que la plupart de ces matières soient retirées pour les bovins de plus de 30 mois. Il y a quelques MRS pour les bovins de tout âge, mais le Japon exige leur retrait peu importe l'âge de l'animal. Ainsi, même dans le cas d'un jeune veau, on demande à ce que le cerveau et la colonne vertébrale soient retirés en entier, ce qui n'est pas conforme au code international. Nous aimerions donc certains progrès relativement à ces questions techniques.

Le tarif est considérable. Nous devons faire face à un tarif de 38,5 p. 100. En plus, les 38,5 p. 100 constituent ce qu'on appelle le tarif appliqué, mais ils ont aussi une consolidation de l'OMC de 50 p. 100, ce qui signifie qu'ils peuvent décider d'augmenter le tarif de 38,5 p. 100 jusqu'à concurrence de 50 p. 100. Ils ont établi un point de déclenchement. Peut-être que Jacques en a parlé, parce que je crois que ça s'applique au porc également. Essentiellement, si les importations de boeuf dépassent un certain point critique, ce qui pour le boeuf constitue une augmentation de 17 p. 100 pendant une période semblable à l'année dernière, le tarif peut augmenter de 38,5 p. 100 à un taux pouvant aller à 50 p. 100. Il s'agissait certainement d'une préoccupation en 2004-2005, lorsque, comme vous pouvez l'imaginer, nos exportations ont chuté du sommet atteint au début des années 2000 à rien. Quand elles ont commencé à augmenter, nous étions très inquiets de ce point de déclenchement. Nous avons conclu une entente temporaire faisant en sorte que le point de déclenchement soit fondé sur une période historique, mais ce n'est qu'une politique temporaire qu'il faut renouveler chaque année. Si on pouvait régler la question du tarif dans un accord de libre-échange, on aurait au moins la certitude de connaître le taux de droits applicable.

● (1200)

Je mentionnerais un dernier point technique — et j'en ai entendu parler relativement à d'autres produits de base agricoles également, mais certainement dans le cas du boeuf — les Japonais ont tendance à obtenir des politiques qui découragent l'importation d'autres produits à valeur ajoutée, soit les produits les plus transformés. Ils y arrivent avec le boeuf — c'était déjà certainement un enjeu, et c'est peut-être encore le cas, je n'ai pas vérifié depuis quelques années — en approuvant seulement les principales installations d'abattage pour les exportations vers le marché japonais, et non pas les entreprises qui transforment les produits de boeuf en produits à valeur ajoutée supérieure.

Je vais terminer ma déclaration en disant que nous appuyons cet accord et sommes favorables à son adoption rapide afin que des occasions puissent être créées.

Je vous remercie.

Le président: Merci beaucoup.

Je ne peux pas blâmer le Japon d'avoir développé un goût pour le boeuf de l'Alberta. Il n'y a rien de louche là-dedans.

Monsieur Davies, vous avez la parole.

M. Don Davies (Vancouver Kingsway, NPD): Merci, monsieur le président.

D'abord, au nom de l'opposition officielle néodémocrate, je veux vous souhaiter la bienvenue au comité et je vous remercie du bon travail que vous et vos membres faites. Je crois que tous les Canadiens ont raison d'être fiers de vos deux industries. Nous voulons travailler pour encourager autant que possible la prospérité de vos membres.

J'ai quelques questions pour vous deux.

Monsieur Masswohl, vous avez dit que 50 p. 100 de nos produits sont exportés et que 80 p. 100 se dirigeaient vers les États-Unis. Selon mes calculs, 10 p. 100 de notre production totale est exportée vers d'autres pays que les États-Unis. Quel pourcentage est actuellement acheminé au Japon? Avez-vous une idée?

M. John Masswohl: Je ne suis pas certain en pourcentage, mais en 2011, nous avons expédié 12 287 tonnes valant 66 millions de dollars au Japon. Alors, si je fais les calculs, il s'agit de moins de 5 p. 100.

Une voix: C'est 4 p. 100.

M. Don Davies: C'est environ 4 p. 100. D'accord.

Deuxièmement, je déteste m'en prendre à mon collègue du Parti libéral. Je vois qu'il n'est pas ici, alors c'est un bon moment pour le faire. Lorsque je vous ai rencontré l'autre jour, vous avez signalé qu'un gouvernement libéral précédent dans les années 1990 avait réduit le financement consacré à la recherche, et vous estimiez que cette recherche était très utile pour vos membres. Je crois que dans l'un de vos mémoires que vous m'avez adressés, vous avez indiqué que vous aimeriez qu'il y ait du financement fédéral accru pour la recherche sur le boeuf. L'industrie elle-même a augmenté le financement, alors pour augmenter notre capacité à vendre le boeuf de vos producteurs, devrait-on augmenter le soutien à la recherche également?

M. John Masswohl: Nous travaillons à de nombreux projets de recherche dans de nombreux domaines. Certains sont des projets de recherche liés à la production, à l'alimentation des bovins et à un meilleur fourrage. On n'examine pas seulement la culture de meilleurs fourrages et l'obtention d'une meilleure production des céréales fourragères, parce que le coût est tellement élevé, mais aussi la gestion du fourrage. Il y a des facteurs liés à l'environnement, à la réduction des gaz à effet de serre, et à la production durable. Ces enjeux préoccupent les consommateurs, plus dans certains pays que d'autres.

Si la recherche peut démontrer pourquoi il vaut la peine d'élever des bovins au Canada dans des pâturages et des prairies naturelles, tout en gardant les pâturages productifs et en appuyant les espèces à risque et les oiseaux migrateurs, et toutes ces choses... Ce peut être un atout dans de nombreux marchés. Je crois que le marché japonais a l'image d'un Canada avec de grands espaces, des montagnes, l'air frais — il s'agit d'images très positives. Si on avait la recherche et la capacité nécessaires pour faire valoir ces atouts, ce serait certainement utile pour la commercialisation de nos produits.

M. Don Davies: Merci.

Je m'adresse maintenant au représentant de l'industrie du porc. Je me demandais si vous pouviez fournir des explications au sujet de la déclaration que vous avez faite selon laquelle l'industrie du porc serait, selon vous, l'un des tout derniers points à discuter dans les négociations, voire le tout dernier. Manifestement, cela signifie qu'il y a des points sensibles et des difficultés qui s'y rattachent. Pouvez-vous nous dire quelles seront ces difficultés?

• (1205)

M. Jacques Pomerleau: C'est simplement dû à la complexité du régime d'importation japonais du porc. Il faudra du temps pour essayer de comprendre les diverses options de négociation. Cela n'a rien de nouveau, parce que nous savons que nous serons le dernier point de la ronde de négociation avec l'Union européenne. Nous sommes parmi les derniers avec la Corée également. C'est toujours le cas, en fait, car il s'agit d'un point sensible.

Voilà l'explication. Or, nous ne nous en plaignons pas, car je préfère passer en dernier, de sorte que les négociateurs ont l'occasion de nous donner une place et d'obtenir une entente. En outre, cela nous donne beaucoup de temps pour élaborer notre position. En ce moment, compte tenu du régime unique d'importation du porc, nous devons définir nos demandes.

M. Don Davies: Eh bien, je proposerais de leur envoyer du bacon pour les mettre dans de bonnes dispositions.

Des voix: Oh, oh!

M. Don Davies: J'allais justement vous poser une question à ce sujet. Vous avez parlé du fait que le Japon a un système « de différenciation tarifaire qui s'articule autour d'un prix plancher à l'importation ».

M. Jacques Pomerleau: Oui.

M. Don Davies: Pouvez-vous, s'il vous plaît, nous expliquer en quoi consiste la structure des droits tarifaires actuels au Japon.

M. Jacques Pomerleau: Oh là là... même mes propres responsables ne comprennent pas toujours toute cette structure. Je vais essayer de l'expliquer du mieux que je le peux.

Pour entrer sur le marché japonais, chaque cargaison doit correspondre au prix minimum, prix établi dans le cadre du cycle d'Uruguay de l'OMC. Avant l'entente de l'OMC, le prix fluctuait de façon quotidienne en fonction des prix réels sur le marché porcin japonais. On avait donc affaire à un système de stabilisation du prix du porc dont le Japon prenait la moyenne.

Or, maintenant, on emploie un prix minimum effectif, par conséquent, si vous voulez vendre vos longes ou filets au Japon, vous devez respecter ce prix minimum. Nous en sommes désavantagés, car dans cette structure, nous payons un droit de 4,3 p. 100. Si le prix de votre porc est inférieur au prix minimum, vous devez payer la différence entre le prix réel de vente et le prix d'écluse, plus 4,3 p. 100. Les Japonais savent se montrer très

ingénieux. Personne ne paie la différence, bien sûr, et cela pose problème au Japon actuellement.

M. Don Davies: C'est effectivement une question complexe.

M. Jacques Pomerleau: C'est une question très complexe. De plus, nous sommes soumis à la même sauvegarde que l'industrie bovine. Dans notre cas, cette sauvegarde correspond à 19 p. 100. Le prix minimum est donc haussé de 24 p. 100, ce qui fait en sorte qu'il est encore plus difficile de vendre des découpes de viande à bas prix.

À cela s'ajoute la fluctuation du yen... Dans tout autre pays, si la devise est dévaluée, l'industrie est avantagée, mais pas au Japon. Compte tenu d'un prix d'importation plancher calculé en yen, si le dollar est à la baisse, il sera plus difficile de vendre les produits à valeur supérieure. C'est très épineux.

M. Don Davies: En effet.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Keddy, vous avez la parole.

M. Gerald Keddy: Merci, monsieur le président.

Je souhaite la bienvenue à nos témoins. C'est un plaisir de vous revoir et de jouir de votre soutien pour cet accord.

De plus, je vous remercie de cette explication. Je n'ai pas tout pris en note, et je ne crois pas que je serais capable de tout réexpliquer de mémoire.

M. Jacques Pomerleau: Je peux vous transmettre une explication de 20 pages si vous en avez besoin.

M. Gerald Keddy: C'est assez compliqué, cela ne fait aucun doute.

Un certain nombre de points ont attiré mon attention pendant votre témoignage. Premièrement, j'aimerais aborder la question du Fonds de commercialisation internationale du porc. Vous en avez parlé dans une certaine mesure et avez mentionné que vous désiriez qu'il soit renouvelé pendant une autre période de cinq ans.

Ne croyez-vous pas qu'il serait bon de présumer toutefois qu'à la fin de cette deuxième période de cinq ans, vous devriez être en mesure de vous débrouiller de façon indépendante après avoir reçu de l'aide pour prendre d'assaut non seulement le marché japonais, mais aussi celui de l'Asie du Sud-Est, de la Chine ainsi que d'autres pays?

• (1210)

M. Jacques Pomerleau: Tout d'abord, je souligne que le Fonds de commercialisation internationale du porc est similaire au fonds spécial pour l'industrie du boeuf. Ces deux mécanismes étaient semblables.

Je répondrais par la négative à votre question...

M. Gerald Keddy: C'est de bonne guerre.

M. Jacques Pomerleau: ... parce que vous devez tenir compte de ce que nos concurrents font. Les Américains, tout particulièrement, ont les poches bien pleines. Le budget américain alloue près de 25 à 30 millions de dollars. Bien sûr, ces sommes sont destinées tant à l'industrie porcine que bovine, mais si l'on combine ces deux industries au Canada, nos subventions n'atteignent pas les sommes américaines.

Nous ne représentons pas 10 p. 100 de leurs exportations, vous comprenez? C'est l'un des éléments que nous devons comprendre. Nous sommes un acteur important sur cet échiquier. Notre présence n'est pas aussi grande que celle des Américains, mais nous ne sommes pas loin derrière. Dans l'industrie porcine, nous représentons plus de la moitié des exportations américaines. Il y a trois ans, les Américains étaient derrière nous. Ils ont utilisé des sommes considérables...

Je dois souligner cependant que nous avons de la chance, car nous n'avons eu aucun incident de type ESB. Sinon, on nous aurait refusé l'accès à divers marchés.

Les États-Unis représentent maintenant moins de 30 p. 100 de nos exportations. Nous avons recensé d'autres nouveaux marchés vers lesquels nous pourrions nous tourner si nous pouvions conclure des ententes. L'Argentine représente un potentiel énorme et l'Australie serait un grand marché pour nous. Les gens ne comprennent pas cette réalité. Si nous étions en mesure d'éradiquer, ou du moins changer, la perception des conditions sanitaires pour le Canada, je crois que nous pourrions faire de grandes percées dans ce type de marchés.

Vous devriez voir où nous en sommes avec la Russie: ce pays accueille 15 p. 100 de nos exportations. Maintenant, nous en sommes à une position où les très grands restaurants de Moscou vendent nos produits. Je dois vous dire que c'est maintenant en Russie qu'on trouve les meilleurs restaurants au monde.

Voilà le type de réalisations qui pourraient être faites avec ce fonds. Le marché évolue constamment, voilà pourquoi je ne peux affirmer que nous serons en mesure de nous débrouiller seuls après cinq ans.

M. Gerald Keddy: Non, très bien, je vous remercie. Autrement dit, ce qui compte c'est de comprendre que si nos concurrents offrent des programmes qui empiètent sur notre capacité d'exportation, nous devons absolument trouver une façon d'aider nos exportateurs.

Je posais simplement la question, je n'essayais pas de vous nuire.

Nous constatons que cet accord présente du potentiel et des occasions en or pour l'industrie porcine et bovine canadienne ainsi que pour tout un ensemble de produits d'exportation, non pas seulement dans le domaine de l'agriculture, mais également pour les produits manufacturés. Pour la première fois depuis longtemps, les Japonais sont venus s'asseoir sérieusement à la table de négociations, et je crois que personne ici ne voudrait que cette occasion en or nous échappe. Nous comprenons que l'industrie du porc présente des défis spéciaux, mais l'industrie bovine également.

Monsieur Masswohl, il serait réalisable de passer de 21 à 31 mois. Je m'attendrais à ce qu'il soit beaucoup plus difficile, toutefois, d'éliminer les matières à risque spécifiées sur le marché japonais, où l'on se soucie beaucoup des questions de santé et sécurité, surtout en matière alimentaire.

Croyez-vous qu'il soit possible de passer de 21 mois à 31 mois?

M. John Masswohl: Oui, je suis très optimiste. Les Japonais disposent d'un organisme indépendant appelé la Commission sur la salubrité alimentaire, indépendante du gouvernement. Cette commission est composée de scientifiques. Mais avant que le gouvernement renvoie un dossier à la Commission sur la salubrité alimentaire, il consulte la population pour connaître sa réaction au sujet que la commission serait chargée d'évaluer. Le gouvernement a tenu une telle consultation l'automne dernier sur le fait de porter l'âge de 21 mois à 30 mois. La population n'a pas réagi de façon négative

et le dossier a donc été renvoyé. La commission a commencé son travail. Elle a déjà tenu quelques réunions.

Je suppose que la prochaine étape consistera, pour la commission, à tenir ses propres consultations publiques et, probablement, à présenter un rapport au gouvernement. Une fois que le gouvernement aura obtenu sa recommandation — on ne peut pas préjuger de ce que sera cette recommandation, mais espérons qu'elle soit positive et que la commission recommande de porter l'âge à 30 mois — il y aura alors des consultations publiques officielles.

Si tout fonctionne bien, le gouvernement acceptera la recommandation.

• (1215)

M. Gerald Keddy: Me reste-t-il du temps pour une petite question?

Le président: Vous avez 20 secondes.

M. Gerald Keddy: Je me demande si l'un de nos témoins pourrait nous dire ce qu'il pense de l'annonce de l'ACCAA sur l'accord de libre-échange.

M. John Masswohl: Qu'a annoncé l'ACCAA?

Une voix: Qu'elle appuyait l'accord.

M. John Masswohl: Elle appuie le libre-échange, absolument. Nous sommes membre de l'ACCAA. En fait, nous en sommes un des membres fondateurs. Nous l'appuyons fermement et je sais que les producteurs de porc en sont membres aussi, tout comme d'autres secteurs.

Le président: Avant de donner la parole au prochain député, pourriez-vous ajouter une précision à votre témoignage? Savez-vous quel est le tarif applicable à l'Australie pour le boeuf qu'elle exporte au Japon?

M. John Masswohl: Je n'ai pas le chiffre à l'esprit, mais il devrait être à peu près le même.

Le président: Très bien.

Monsieur Easter.

L'hon. Wayne Easter: Merci, monsieur le président. Je ne savais pas que ce serait mon tour. Je suis désolé d'avoir dû m'absenter. J'ai dû faire quelques observations au sujet du gouvernement dans le cadre d'une entrevue.

Le président: J'espère que vos commentaires étaient aimables.

L'hon. Wayne Easter: En fait, ils l'étaient trop.

Ma question s'adresse aux représentants de Canada Porc International et du Conseil canadien du porc.

Dans votre exposé, vous avez beaucoup parlé de l'accord de libre-échange avec la Corée. Si quelqu'un a déjà posé la question pendant mon absence, je m'en remettrai au compte rendu. Où en sommes-nous présentement relativement à cet accord avec la Corée? À mon avis, le fait que les Américains aient déjà signé avec ce pays un accord de libre-échange fait que chaque jour ou chaque mois, nous perdons du terrain sur le marché en Corée. Que représente ce marché pour nous? Où en sont les négociations? Savez-vous pourquoi le gouvernement n'accorde pas suffisamment d'importance à cet accord avec la Corée, du moins à mon avis? Le ministre se rend partout dans le monde, mais cet accord-là est essentiel. Nous ne pouvons pas nous permettre de perdre les marchés dans lesquels nous nous trouvons déjà.

M. Jacques Pomerleau: La valeur de ce marché est de 300 millions de dollars. Mais depuis que les Américains ont mis en oeuvre leur propre accord de libre-échange, de même que l'Union européenne, nos ventes ont vraiment chuté au cours des deux derniers mois. Et il faut ajouter à cela que nous perdons le segment à valeur ajoutée de ce marché. Nous nous trouvons limités aux produits très peu coûteux et à très faible valeur. Voilà où nous en sommes pour l'instant relativement à ces transactions commerciales.

Nous avons rencontré les négociateurs canadiens. Nous croyons savoir que le négociateur en chef pour le Canada sera probablement... Est-il en Corée maintenant ou y serait-il la semaine prochaine?

M. John Masswohl: Je crois qu'il est en route maintenant.

M. Jacques Pomerleau: Il est en route maintenant.

Nous comprenons la situation. Nous sommes heureux de voir que le gouvernement canadien essaie de réengager le gouvernement coréen dans les négociations. Mais le problème, c'était aussi la situation politique en Corée. À la surprise de tous, le gouvernement coréen a été élu majoritaire. Autrement, si l'opposition avait pris le pouvoir, nous ne saurions pas à quoi nous en tenir, puisque l'opposition avait menacé d'abolir le commerce avec les États-Unis, ce qui aurait été une bonne chose pour nous, mais ce n'est pas le cas.

Nous savons que le négociateur canadien essaie de réengager son homologue dans les discussions. La Corée a nommé un négociateur, et on nous a dit qu'on mettrait tout en oeuvre pour obtenir le même accord que les Américains pour ce qui est de l'échéancier, surtout pour garantir que nous n'accuserons pas un retard d'un an, car autrement, nous serons hors de ce marché pendant 15 ans.

L'hon. Wayne Easter: Je veux m'assurer que tout le monde comprend bien. Nous avons le même problème dans notre petite usine de transformation du boeuf à l'Île-du-Prince-Édouard. Si on veut faire des profits dans cette industrie, du moins dans le secteur de la transformation, il faut pouvoir vendre l'animal tout entier. Quand vous parlez de valeur ajoutée, vous parlez, je suppose, dans le contexte du marché asiatique et du marché de la Corée, de certaines parties des animaux que les Canadiens ne mangent pas normalement.

Je suis allé à l'abattoir de porc de Brandon, où on abat environ 9 600 porcs par quart de huit heures. Il y avait dans la salle les parties qui sont exportées sur le marché asiatique. Comme l'a déclaré McCain, c'est là qu'on peut faire un profit, parce qu'on peut utiliser tout l'animal. Est-ce bien ce que vous dites tous les deux? Quand vous parlez de valeur ajoutée, nous pensons tous aux pièces de choix, au bifteck d'ailoyau, aux côtelettes de porc...

M. Jacques Pomerleau: Non, pas toujours.

L'hon. Wayne Easter: ... mais ce que j'entends par marché à valeur ajoutée, c'est l'utilisation totale de l'animal, de toutes ses parties, non hachées.

● (1220)

M. John Masswohl: Le Japon est un marché important pour cette raison. La demande en abats y est élevée: tous les organes sont importants, la langue, l'intestin, le foie et les tripes.

L'hon. Wayne Easter: C'est le cas du boeuf également?

M. John Masswohl: Cela n'exclut pas non plus les morceaux de choix. Le marché japonais compte différents segments. Il y a là-bas des restaurants où l'on sert ce qu'on appelle le « bol de boeuf », c'est-à-dire un bol contenant du boeuf et du riz cuisinés avec d'autres choses. Pour cela, les Japonais utilisent le boeuf maigre de l'épaule, de la hanche et de la poitrine. Il y a aussi un marché important pour

les coupes du centre, dont les pièces sont tranchées très minces. Il y a des restaurants dans lesquels vous prenez ces tranches minces et vous les cuisez vous-même sur le barbecue. Ce sont des utilisations très importantes. Il y a donc de bons débouchés pour toutes les pièces au Japon.

Mais même pour les biftecks haut de gamme, comme le faux-filet, l'essentiel est de savoir à qui l'on veut vendre, si les Canadiens sont prêts à payer 7 \$ la livre et que les consommateurs japonais, eux, sont prêts à payer 12 \$ la livre? Le producteur veut obtenir plus d'argent. Et cela encouragera peut-être les Canadiens à payer un peu plus eux aussi sur notre marché national.

L'hon. Wayne Easter: Merci.

J'ai une autre question à l'intention des trois témoins.

Vous avez parlé, John, d'un point de déclenchement — et je n'étais pas au courant de cela. Si j'ai bien compris, une fois que vous arrivez à un certain contingent, à un certain niveau, le gouvernement peut augmenter le niveau tarifaire. En va-t-il de même pour le porc?

Quels sont les éléments essentiels dans les négociations d'un accord de libre-échange? Vous avez usé d'un terme différent, plutôt que de parler d'un accord de libre-échange? Quels sont les principaux éléments que vos industries doivent retirer de cette négociation?

M. Jacques Pomerleau: Nous voulons être exemptés de la disposition de sauvegarde. Dans leurs accords de libre-échange avec le Japon, les Mexicains et les Chiliens en ont été exemptés.

Nous avons vécu quelques épisodes de déclenchement de cette disposition, si bien que nous savons de quoi parle l'industrie du boeuf. C'est le point que nous voulons faire valoir dans les négociations: nous voulons être exemptés de cette disposition.

Le président: Très bien.

Monsieur Shipley.

M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC): Merci beaucoup.

Je remercie nos témoins d'être des nôtres.

Monsieur Vincent, vous avez dit dans votre déclaration que notre commerce avec le Japon remonte à une quarantaine d'années. Je crois que vous travaillez dans ce dossier depuis 40 ans. Vous en avez peut-être été un des instigateurs. Si c'est le cas, je vous en félicite. C'est une belle réussite. Nous essayons de tabler sur de telles réussites que nous avons connues avec un de nos plus importants secteurs.

Vous avez mentionné un programme canadien d'assurance qualité. Cela nous permettrait d'avoir une plus grande part, mais il faudra accroître les exigences en matière de salubrité alimentaire pour le porc. Si nous signons cette entente, les Japonais vont-ils relever leurs exigences qui s'appliquent au boeuf ou au porc?

[Français]

M. Jean-Guy Vincent: Je vous remercie de votre question, à laquelle je vais répondre en français.

Le Japon est un marché pour les producteurs de porc canadien depuis longtemps, c'est-à-dire depuis plus de 40 ans. Il est donc important. En fait, les Japonais paient davantage, c'est pourquoi c'est un marché important pour les producteurs canadiens. Toutefois, les Japonais sont disposés à payer plus cher uniquement pour des produits de qualité. Lorsqu'ils ont visité chacune des provinces du Canada, ils ont fait part de leurs besoins aux producteurs canadiens et ces derniers ont répondu à leurs demandes et ont utilisé les outils nécessaires pour se conformer aux plus hautes normes de salubrité et de qualité. C'est là que prend toute l'importance du marché japonais.

C'est pourquoi il est d'autant plus important que le Canada négocie un traité de libre-échange avant que les États-Unis ne le fassent. La politique américaine relative aux exportations et au développement d'un marché de libre-échange est très énergique. C'est pourquoi le premier ministre a annoncé — et j'étais présent —, lors de sa visite au Japon il y a quelques semaines, que des négociations allaient être entreprises afin de garder et de développer un nouveau partenariat avec le Japon et d'autres pays, dont la Corée. En effet, cette dernière constitue également un marché important pour les producteurs canadiens.

Il faut aussi comprendre que les dernières années ont été difficiles pour les producteurs, en raison des fluctuations du dollar américain qui ont fait en sorte que le dollar canadien soit à parité avec le dollar américain. C'est aussi à cause de certaines politiques énergétiques qui ont fait augmenter le prix des grains. Bref, au cours des quatre dernières années, les producteurs canadiens se sont endettés pour maintenir ces marchés. Cela illustre l'importance de pouvoir conserver ces marchés et d'avoir des accords de libre-échange, entre autres, avec le Japon, qui est un marché lucratif et exigeant. Néanmoins, les producteurs canadiens ont démontré qu'ils étaient capables de répondre aux exigences de ce marché.

• (1225)

[Traduction]

M. Jacques Pomerleau: Nous ne nous attendons pas à un resserrement des normes, qui sont déjà très rigoureuses. En fait, ce sont les plus rigoureuses du monde, alors nous ne nous attendons pas à des changements.

M. Bev Shipley: Monsieur Masswohl, vous avez dit que le Japon décourage les activités de valeur ajoutée. Ils approuvent l'abattage primaire, mais ils sont plus réticents dans le cas d'autres installations de transformation.

La situation est-elle la même dans le cas du porc?

M. Jacques Pomerleau: Oui.

M. Bev Shipley: Vous avez parlé des discussions. S'agit-il là d'un des obstacles non commerciaux?

M. John Masswohl: Cela s'applique probablement davantage au porc.

M. Jacques Pomerleau: Il faut être très prudent parce que les fabricants de saucisse et de jambon japonais sont les principaux acheteurs de porc canadien congelé. Il faut trouver le juste équilibre, car si ces fabricants de jambon et de porc ne peuvent obtenir un approvisionnement suffisant à un prix convenable, ils déménageront leurs installations en Chine et nous perdrons gros. Nous devons donc entretenir un secteur de transformation prospère au Japon. C'est un équilibre fort délicat.

M. Bev Shipley: Vous avez eu des pourparlers. Naturellement, vous ne pouvez pas en divulguer la teneur, mais aviez-vous l'impression qu'ils savaient que cet obstacle était surmontable?

M. Jacques Pomerleau: Quel obstacle?

M. Bev Shipley: Je parlais d'un accès à des activités à valeur ajoutée.

M. Jacques Pomerleau: C'est justement pour cela que j'ai dit que la question était très délicate... Nous n'en sommes pas encore là dans nos consultations.

M. Bev Shipley: Vous dites que cette limite a un effet défavorable pour vos deux secteurs. Quel serait le résultat si vous aviez accès à des activités de valeur ajoutée? Cela n'enlève rien à ce que vous avez dit au sujet de leurs exigences ou besoins relativement à des produits à forte valeur ajoutée.

Monsieur Masswohl et monsieur Pomerleau.

M. John Masswohl: Je ne sais pas ce que représente chaque obstacle, mais si on éliminait tous les obstacles et les tarifs... L'année dernière, nous avons eu un chiffre d'affaires de 66 millions de dollars, soit un peu moins des 86 millions que nous avons connus en 2010. Pour le boeuf, le chiffre d'affaires pourrait atteindre les 250 millions ou même 275 millions de dollars. Voilà le chiffre d'affaires que nous pourrions avoir. Ce serait quatre fois plus qu'à l'heure actuelle.

• (1230)

M. Bev Shipley: C'est donc majeur.

M. Jacques Pomerleau: Même une légère modification des droits de douane actuels pourrait entraîner une augmentation supplémentaire de 100 millions de dollars en peu de temps, mais notre objectif est beaucoup plus ambitieux que cela. Nous pourrions doubler la valeur de nos exportations au Japon en signant une entente très complète.

M. Bev Shipley: Merci beaucoup.

Le président: Merci.

Monsieur Davies, vous avez cinq minutes.

M. Don Davies: Merci, monsieur le président.

J'aimerais explorer la question des barrières non tarifaires, parce que je crois comprendre qu'elles posent un problème au moins aussi important que les droits de douane. Je demanderais à chacun de vous de décrire les principales barrières non tarifaires. Ensuite, je poserai une question sur la salubrité alimentaire.

Quelles sont les barrières non tarifaires dans les échanges commerciaux avec le Japon?

M. John Masswohl: J'inclurais dans cette catégorie les restrictions touchant l'âge des bêtes et les MRS, essentiellement parce qu'elles ne respectent pas intégralement la norme internationale qui contrôle le risque ESB. Voilà le premier obstacle. L'autre, toucherait à l'approbation d'autres installations de transformation. Et bien sûr, il y a la question de la disposition de sauvegarde, qui est un genre de droits de douane, mais qui agit plutôt comme une barrière non tarifaire. Le problème, c'est son caractère imprévisible; on ne sait pas quels droits de douane s'appliqueront si un certain niveau est atteint.

M. Don Davies: Je vois.

M. Jacques Pomerleau: Quant à nous, nous avons déjà d'excellents échanges avec le Japon. Il n'y a pas vraiment d'obstacles techniques dans notre cas, sauf en ce qui concerne la transformation, mais même dans ce cas il faut viser un juste équilibre. Mais en gros, il n'y a pas de barrières; c'est vraiment le prix d'écluse et la structure du régime d'importation de porc.

M. Don Davies: On ne cesse de nous répéter que le Japon a des normes de salubrité très rigoureuses, particulièrement en ce qui concerne les aliments.

Lors de notre entretien il y a quelques jours, John, vous m'avez expliqué que s'ils trouvent le moindre fragment d'os dans une boîte de boeuf désossé, ils peuvent le refuser et qu'ils le font. C'est un problème pour nos producteurs, parce que d'après ce qu'on me dit, il y a quelques fragments d'os dans presque toutes les boîtes que nous leur expédions. Je suppose que c'est à cause de l'ESB et de leurs normes de salubrité.

Pourriez-vous décrire les normes japonaises en matière de santé et de salubrité? Sont-elles plus rigoureuses que celles du Canada? Que devriez-vous faire dans ce domaine si nous signons un accord qui permettra à nos producteurs de vendre davantage de leurs produits au Japon?

M. John Masswohl: La règle des 21 mois en est un exemple parfait. Le Japon est le seul pays à avoir établi la limite d'âge de 21 mois. Ils l'ont fait parce qu'ils croyaient avoir eu deux cas d'ESB chez des bêtes âgées de 21 mois. La question était d'autant plus difficile que ces cas n'avaient pas été confirmés par le Laboratoire mondial de référence pour la fièvre aphteuse. Il serait tout à fait inusité qu'un animal aussi jeune présente un cas confirmé d'ESB, mais il était matériellement impossible de le confirmer.

Je pense qu'ils prennent des précautions exagérées. Le font-ils par excès de prudence ou par protectionnisme? Libre à chacun d'en juger. Mais cela prend du temps. Nous espérons pouvoir surmonter cet obstacle précis avec le temps.

M. Don Davies: John, avant que Jacques réponde, y avait-il des restrictions quant à l'âge du bétail avant la crise de la maladie de la vache folle?

M. John Masswohl: Non.

M. Don Davies: Merci.

À vous, monsieur Pomerleau.

M. Jacques Pomerleau: Leurs normes ne sont pas très différentes des nôtres. En fait, elles sont très semblables, mais les attentes des consommateurs japonais sont beaucoup plus élevées, parce qu'il y a eu des incidents liés à la salubrité alimentaire dans le passé. Le public japonais est beaucoup plus préoccupé par la salubrité alimentaire que la population de n'importe quel autre pays. Voilà pourquoi nos importateurs réclament toujours des mesures supplémentaires. C'est pour rassurer leurs acheteurs et leurs distributeurs.

N'oubliez pas qu'il y a quelque 1 200 chaînes de supermarché au Japon. Au Canada, nous en avons 5 ou 6, pas 1 200. Il y a aussi cinq niveaux de distribution. Or, il faut rassurer tout le monde à chaque niveau. Voilà pourquoi on prend des mesures supplémentaires et que c'est plus exigeant. Je vous dirais cependant qu'on apprend beaucoup. C'est un excellent milieu de formation.

M. Don Davies: J'ai le temps pour une dernière question rapide?

Le président: Oui, mais rapidement.

M. Don Davies: Merci, monsieur le président.

Je me demande si l'inverse est vrai. Évidemment, nous voulons tous que nos producteurs exportent davantage au Japon. Si c'est le cas, y aura-t-il une concurrence plus vive avec les entreprises canadiennes? Y a-t-il des producteurs japonais qui vont nous livrer concurrence d'une façon ou d'une autre, dans votre secteur ou ailleurs?

•(1235)

M. John Masswohl: Ce n'est pas quelque chose qui nous préoccupe.

Le Japon a une race de boeuf particulière appelée wagyu. Vous connaissez peut-être le boeuf de Kobe. C'est une race dont la viande est très persillée. La viande est presque blanche et c'est comme manger du beurre. C'est une viande délicieuse, mais elle coûte extrêmement cher. On pourrait s'attendre à ce que les producteurs japonais exportent davantage de boeuf wagyu au Canada, mais il n'y aurait pas de concurrence quant au prix. Voilà pourquoi cela ne nous inquiète pas beaucoup.

Le président: Merci beaucoup.

À vous, monsieur Holder.

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

Je remercie nos témoins d'être des nôtres aujourd'hui. Nous avons un horaire un peu bizarre.

Nos témoins ainsi que des députés d'en face ont parlé de la Corée du Sud. J'aimerais rappeler à tout le monde que nous parlons du Japon. Bien entendu, nous savons que la Corée est importante, mais nous ne voulons pas perdre de vue l'objet de notre réunion. Je vous signale respectueusement que je comprends vos propos et qu'il va de soi que nous prenions cette question très au sérieux.

J'aurais quelques questions, d'abord sur la question du commerce. Nous en sommes au début des pourparlers commerciaux. Voilà quelques jours, on nous a présenté de l'information générale sur nos échanges commerciaux avec le Japon. Nous avons une occasion en or et c'est aujourd'hui qu'il faut agir si on veut donner des consignes à nos négociateurs commerciaux.

Monsieur Masswohl, vous avez dit que vous souhaitez que la limite d'âge soit relevée pour passer de 21 à 30 mois. Pourriez-vous nous dire brièvement ce que vous demanderiez, très précisément? Je vais poser la question aux témoins des deux secteurs, le boeuf et le porc. Si vous aviez une baguette magique, quelles seraient les deux ou les trois choses que vous souhaiteriez absolument avoir pour accroître vos exportations au Japon? Vous en avez déjà mentionné une.

M. John Masswohl: En effet.

Pour relever la limite d'âge, on n'aurait même pas besoin d'attendre la signature d'un accord. Je crois qu'il y a un bon processus en place et que cela pourrait se faire avant même la conclusion de l'accord.

M. Ed Holder: Très bien.

M. John Masswohl: J'éliminerais d'un coup de baguette magique les droits de douane.

M. Ed Holder: Les droits de 38 p. 100?

M. John Masswohl: Les droits de 38,5 p. 100 et le risque de voir ces droits passer à 50 p. 100 de temps à autre si les exportations vont bien.

M. Ed Holder: Je comprends.

Et qu'en est-il pour le secteur du porc?

M. Jacques Pomerleau: Comme la nature de notre secteur est très différente, je souhaiterais qu'on puisse modifier le système du prix d'écluse pour avantager le Canada aux dépens de nos concurrents. Je voudrais également être exempté de la disposition de sauvegarde.

M. Ed Holder: Vous voulez aussi nous faire part de vos idées à ce sujet, monsieur Vincent?

M. Jean-Guy Vincent: Oui.

[Français]

Premièrement, il faut s'entendre pour travailler sur les mêmes bases et ajouter ensuite ce que Jacques vient de dire.

Il est de la première importance que le Canada soit le premier à avoir un traité de libre-échange avec le Japon. C'est la base. Des efforts sont faits de ce côté et pour les autres marchés aussi. On dit que le Japon a des exigences, mais il paie plus. Pour nous, les producteurs, si le marché japonais a une exigence, mais qu'il paie, nous sommes prêts à y répondre. C'est pour ça que le Japon est important. C'est le marché le plus rentable et le plus exigeant. Je veux qu'on fasse la différence.

On peut bien avoir un marché pour un produit, mais s'il ne paie pas, on ne peut pas le fournir. C'est ce qui distingue le marché japonais. Dans l'autre partie du marché asiatique, ce sont des parties différentes du porc qui sont vendues sur d'autres marchés, en Corée ou en Chine, par exemple. On n'a pas parlé de la Chine, mais je mentionne cet exemple seulement pour qu'on comprenne. Il y a différentes parties du porc qui sont toutes de qualité, on en obtient un meilleur prix et, donc, un meilleur revenu. À la fin, on n'a pas besoin de l'aide du gouvernement. Est-ce que vous comprenez?

Les producteurs ne veulent pas l'aide du gouvernement ni de subventions. Ils veulent un marché qui paie. En attendant qu'il paie, c'est sûr qu'on a besoin d'aide, au même titre que d'autres pays aident leurs agriculteurs.

• (1240)

[Traduction]

M. Ed Holder: Vous avez facilement trouvé le moyen de ramener sur le tapis la Corée du Sud, entre autres. Je vous poserais donc la question suivante. Comme vous le savez, nous envisageons le Partenariat transpacifique, mais nous pensons également à ce qui se fera après. À votre avis, si le Japon est lié par les dispositions d'un accord de libre-échange, est-ce que cela nous aidera à appuyer votre secteur dans le cadre du PTP?

M. John Masswohl: Tout d'abord, nous ne faisons pas partie du PTP, ce qui est un problème.

M. Ed Holder: D'accord.

M. John Masswohl: Si nous pouvions adhérer au PTP d'un coup de baguette magique, cela serait très profitable pour nous et nous pourrions envisager la question sous cet angle.

Par ailleurs, que le Canada adhère ou non au PTP, rien n'est garanti encore qu'il y aura un accord sur le PTP. C'est possible, mais pas assuré.

La conclusion d'un accord bilatéral de commerce Canada-Japon serait, à mon avis, une police d'assurance. S'il n'y a pas de PTP, allons au moins de l'avant avec un accord canado-japonais. Et si le PTP se matérialise, mais que le Canada n'en fait pas partie, ce sera également une police d'assurance qui nous empêchera de perdre du terrain. Nous pouvons signer notre propre accord de libre-échange avec le Japon, ce qui nous évitera d'être soumis à des droits de douane de 38,5 p. 100 alors que les Américains et les Australiens n'ont pas un sou de douane à payer.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Sandhu.

M. Jasbir Sandhu (Surrey-Nord, NPD): Merci.

J'aimerais revenir sur la question de la salubrité alimentaire. Vous avez dit que les consommateurs japonais sont extrêmement exigeants sur ce plan pour les aliments qu'ils importent et que cela a un effet sur la façon dont nous fabriquons ou transformons nos produits.

Il a été question tout à l'heure de programmes canadiens d'assurance qualité. Quels programmes ont été conçus et quelles mesures ont été prises pour répondre aux exigences du marché japonais?

M. Jacques Pomerleau: On a mis au point le programme d'assurance qualité il y a une dizaine d'années, essentiellement pour répondre aux exigences japonaises. Cela a soulevé beaucoup de difficultés. Les producteurs du Conseil canadien du porc ont pris connaissance des exigences et jugé qu'il fallait mettre en place un programme d'assurance qualité pour rassurer leurs clients japonais. Vous devriez voir la foule d'exigences auxquelles les producteurs doivent se plier aujourd'hui.

Presque tous les producteurs sont désormais membres du système canadien d'assurance qualité. Cela a donc eu une influence majeure.

M. Jasbir Sandhu: L'industrie a adhéré à ce programme afin de produire des aliments de qualité partout au Canada.

M. Jacques Pomerleau: En effet.

M. Jasbir Sandhu: Il s'agit des produits que nous exportons. Qu'en est-il des produits consommés au Canada, de consommation locale? Sont-ils assujettis au même régime d'assurance qualité?

M. Jacques Pomerleau: Oui. Il n'y a pas de différence. Ce ne sont que les normes commerciales qui diffèrent. L'acheteur japonais peut demander des coupes différentes pour la longe ou le filet. Ils peuvent également demander une race particulière.

Il n'y a cependant aucune différence sur le plan de la qualité ou de la salubrité alimentaire entre les aliments que nous exportons vers le Japon et ceux qu'on mange ici au Canada.

M. Jasbir Sandhu: Je suis heureux de l'entendre.

Qui sont les principaux concurrents de nos exportateurs de porc et de boeuf?

M. John Masswohl: Pour nos exportations de boeuf au Japon, ce sont l'Australie et les États-Unis. Ils détiennent quelque 90 à 95 p. 100 du marché d'importation. Si on ajoute le Canada et la Nouvelle-Zélande, ça fait 99 p. 100. L'Australie et les États-Unis sont nos principaux concurrents.

M. Jacques Pomerleau: Dans notre cas, ce sont les États-Unis et l'Union européenne, surtout le Danemark.

M. Jasbir Sandhu: Nos industries sont-elles relativement compétitives?

• (1245)

M. John Masswohl: En fait, les États-Unis sont à la fois nos concurrents et nos partenaires. Une bonne part des exportations de viande de boeuf des États-Unis vers le Japon proviennent de bétail canadien qui a été exporté sur pied aux États-Unis.

Si nous sommes les premiers à signer un accord de libre-échange avec le Japon, cela donnera à nos transformateurs un avantage concurrentiel par rapport à ceux des États-Unis. Nous pourrions ainsi garder au Canada une partie de ces bêtes, en transformer davantage ici et créer plus d'emplois au Canada dans le secteur de la transformation pour ensuite vendre le boeuf au Japon et sur d'autres marchés.

M. Jacques Pomerleau: C'est la même chose pour nous.

Le président: Très bien, merci.

Monsieur Shory.

M. Devinder Shory (Calgary-Nord-Est, PCC): Merci, monsieur le président.

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

Je suis ravi de vous entendre dire que notre industrie canadienne a pu respecter les exigences et répondre à la demande élevée du Japon en matière de porc et de boeuf. Le Japon est sans aucun doute une économie du G8 très puissante qui, comme vous l'avez indiqué, ne fait aucun compromis en matière de qualité. Évidemment, l'accord de libre-échange avec le Japon injectera, si je ne m'abuse, des milliards de dollars dans les deux économies lorsqu'il sera finalisé et mis en oeuvre.

Monsieur Pomerleau, dans votre exposé, vous avez indiqué avoir participé à des discussions préliminaires à cet égard, donc, si je comprends bien, comme pour l'APEG, l'industrie et les intervenants participent activement aux négociations et font le suivi quotidien.

Tout d'abord, je tiens à signaler que je partagerai mon temps de parole avec M. Shipley, et je vous poserai toutes mes questions afin que vous puissiez nous faire part de vos observations, autrement le président m'interrompra.

Monsieur Vincent, vous avez parlé des répercussions importantes et immédiates de cet accord sur le secteur porcin dès sa signature. Alors, vos industries pensent-elles que la signature d'un accord de libre-échange avec le Japon ouvrira la voie au marché asiatique? En outre, croyez-vous que pour répondre à la demande, vous devrez accroître la taille de vos troupeaux? Chez nous, quelle sera l'incidence sur nos familles et nos emplois? L'industrie pourrait-elle engranger des profits plus élevés?

[Français]

M. Jean-Guy Vincent: Tout d'abord, cela a un effet sur les emplois et sur l'industrie canadienne, bien sûr. On fait de la production porcine dans neuf provinces. Il y a deux transformateurs majeurs, c'est-à-dire Maple Leaf et Olymel, et ils sont implantés dans différentes provinces. Sur le plan économique, le secteur porcin a une grande importance dans toutes les provinces canadiennes.

Au cours des dernières années, on a vu une diminution de 20 p. 100 de la production. Cette diminution a été plus marquée dans certaines provinces que dans d'autres. Il est donc très important de conserver nos marchés. Le marché japonais est très lucratif et exigeant, et, en outre, le pourcentage de production vendue au Japon est de...

M. Jacques Pomerleau: Il est de 28 p. 100.

M. Jean-Guy Vincent: Le reste est vendu à des prix plus bas. Même si nos produits sont de qualité supérieure, il n'y a que 28 p. 100 de notre production, soit celle qui est vendue sur le marché japonais, qui est payée à sa valeur réelle. Le reste est payé en deçà de la valeur réelle.

Il faut comprendre une chose. On parle de l'importance de la qualité. Tout ce qu'on produit au Canada est de la même qualité. Les produits exportés au Japon sont de même qualité que les produits vendus ici ou dans d'autres marchés. Toutefois, le prix payé n'est pas le même.

En ce qui a trait aux emplois, la production porcine est très importante pour le Canada, d'où l'importance de garder ce marché. Le Japon est un modèle. Si on le perdait, ce serait mortel. C'est

vraiment la première base. Ne pas avoir une entente avec le Japon aurait des répercussions considérables sur l'industrie.

• (1250)

[Traduction]

M. Jacques Pomerleau: Je n'ai rien à ajouter à ce qu'a dit Jean-Guy, mais vous nous demandiez si cela nous donnerait accès à d'autres marchés asiatiques: pas vraiment, puisque, en ce qui nous concerne, tous les marchés sont différents.

Dans le cas du Japon, il n'est pas question des tarifs, mais plutôt du système, qui est très différent. Cependant, notre présence au Japon est la clé de la pénétration d'autres marchés, parce que ce que d'autres pays nous disent, c'est que si nous réussissons bien au Japon, c'est que nous devons être très bons. Cela consolide donc notre réputation mondiale.

Le président: Monsieur Shipley, vous pouvez poser une brève question.

M. Bev Shipley: Je pense que c'est John qui a dit que pour l'industrie porcine, des 50 p. 100 que nous exportons, 80 p. 100 le sont aux États-Unis. Vous avez dit que c'était interrelié. Je comprends l'importance de l'entente avec le Japon, mais je pense que le plus important, c'est de signer des accords commerciaux avec des pays qui nous permettent de diversifier nos industries. N'est-il pas juste de dire qu'il est important de signer des accords de libre-échange qui nous permettent de diversifier nos débouchés?

M. Jacques Pomerleau: Je peux vous en donner un exemple. Avant le cycle d'Uruguay à l'OMC, avant 1994, nous n'avions aucune présence dans 12 de nos 15 principaux marchés actuels. Nous n'avions pas accès à la Corée, à la Chine, au Mexique, et bien d'autres. La liste était longue. Ces accords multilatéraux ou bilatéraux sont donc importants pour obtenir l'accès à ces marchés.

M. Bev Shipley: John, vous avez été touché par l'ESB, et vous avez dit que la barre des 21 mois allait probablement être rehaussée à 30 mois. C'est important, à mon avis. Je me demande l'importance que cela revêt, étant donné qu'on met l'accent sur la viande de grande qualité, quoique nous ayons également parlé des abats et de tout le reste.

N'oublions pas les matières à risque spécifiées, les MRS. J'ai cru comprendre que les normes du Japon étaient plus élevées que les normes internationales. Selon vous, est-ce que la situation doit être corrigée, ou peut-on y arriver dans le cadre des négociations?

M. John Masswohl: C'est beaucoup de questions.

À savoir si les normes de sécurité sont plus élevées, ce n'est pas que les produits sont plus sûrs, mais que la perception est supérieure. Tous les clients veulent un traitement spécial pour montrer qu'ils sont différents.

En fait, tous les produits sont sûrs, mais pour certains clients, on fait les choses un peu différemment. Je tiens à rassurer tous les autres clients: tous les produits sont sûrs, et les leurs ne le sont pas moins.

J'essaie de me souvenir du début de votre question.

M. Bev Shipley: Je parlais du pourcentage de plus de 30...

M. John Masswohl: C'était sur l'incidence de la hausse de l'âge.

Le président: Je vous demanderais de répondre brièvement, pour que nous puissions passer au suivant.

M. John Masswohl: Pour l'instant, nous ne pouvons exporter à l'année. De janvier à mai, nous avons beaucoup de difficulté à trouver suffisamment de bovins de moins de 21 mois, ce qui nuit à notre capacité d'approvisionner nos clients à l'année.

Le président: Monsieur Morin.

[Français]

M. Marc-André Morin (Laurentides—Labelle, NPD): Ma question s'adresse surtout à M. Vincent.

Quand on parle de barrières non tarifaires, je pense à toutes les précautions que les Japonais prennent pour assurer la sécurité de leurs citoyens. Je voudrais que vous commentiez un peu mon idée.

Je suis allé au Japon à plusieurs reprises. Je connais la mentalité des Japonais. Dans le monde occidental, en général, on parle surtout de gestion du risque, quand il y a des questions de sécurité. Les Japonais, eux, sont plus motivés par la notion de précaution. La sécurité alimentaire est complètement séparée du politique, pour éviter des interventions qui pourraient faire courir des risques aux citoyens.

En ai-je une bonne perception?

• (1255)

M. Jacques Pomerleau: Oui, mais ça ne cause pas de problème. C'est justement pour les rassurer que nous avons établi un programme d'assurance de la qualité. Je n'ai pas dit que notre produit n'était pas sécuritaire auparavant, mais maintenant nous sommes en mesure de le prouver. Nous sommes en mesure de démontrer cela aux Japonais parce que nous avons des audits et des vérifications. Des gens s'occupent des livres, alors nous sommes en mesure de le leur prouver. C'est la différence entre les Japonais et les autres: ils ne tiennent rien pour acquis, vous devez leur prouver que vous faites vraiment ce que vous leur dites.

M. Marc-André Morin: Dans un autre ordre d'idée, c'est peut-être juste une impression, mais je crois avoir vu que la qualité de la production du porc au Québec s'était beaucoup améliorée. J'ai l'impression, dans une grande mesure, que les progrès que vous avez faits sur le plan du commerce avec le Japon proviennent beaucoup du fait que les producteurs se sont imposé des normes élevées. Je ne veux pas être méchant envers mes amis de l'autre côté, mais par les temps qui courent, au Canada, on voit une tendance à vouloir économiser en réduisant les dépenses liées aux services qui assurent la qualité de nos normes sur le plan de la production agricole et des aliments. Je me demande à quel point les producteurs perçoivent ça comme une menace, relativement aux négociations.

[Traduction]

Le président: Je vous demanderais de bien vouloir répondre brièvement. Allez-y.

[Français]

M. Jean-Guy Vincent: Je pense que les normes élevées de qualité sont assurées par l'assurance de la qualité. C'est implanté, on a des cahiers des charges à la ferme. On comprend bien que dans une période où les gouvernements font des déficits, ils vont réduire les dépenses.

J'aimerais revenir sur ce que je disais un peu plus tôt. Les producteurs ne veulent pas être subventionnés, mais ils veulent bien que le gouvernement investisse dans la production agricole, dans l'agriculture, à l'échelle de la ferme et des producteurs. Le gouvernement soutenait les programmes d'assurance de la qualité. Le gouvernement a des programmes de soutien au développement, comme Canada Porc International, qu'il est très important de maintenir. Il y a aussi des programmes de santé animale qui sont importants. Ce ne sont pas des sommes d'argent ou des subventions, c'est de l'investissement du gouvernement dans l'agriculture. Nous espérons que le gouvernement maintiendra ces investissements.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup.

Je remercie les témoins d'être venus et de nous avoir fait part de ces renseignements dans le cadre de cette étude extrêmement importante.

Maintenant, je tiens à rappeler aux membres du comité que le greffier a envoyé des formulaires à vos bureaux. Veuillez les lui remettre le plus tôt possible.

• (1300)

M. Ed Holder: Monsieur le président, j'invoque le Règlement. Nous avons entendu un certain nombre d'exposés ces dernières semaines. J'ai bien aimé le document écrit que nous a remis M. Vincent. Par l'entremise du greffier, pourrait-on demander à ce que les témoins fournissent à l'avance ces documents, puisqu'ils nous donnent beaucoup de statistiques, et honnêtement, je ne peux pas prendre des notes aussi vite, ce n'est même pas...

Le président: Oui. Or, la majorité d'entre eux n'étaient pas dans les deux langues officielles, alors voilà le problème.

M. Ed Holder: Peut-être peut-on leur rappeler de le faire un peu plus tôt.

Le président: Nous ferons de notre mieux.

Merci.

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>