



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

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

---

AGRI • NUMÉRO 005 • 2<sup>e</sup> SESSION • 41<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le mardi 19 novembre 2013**

—  
**Président**

**M. Bev Shipley**



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

Le mardi 19 novembre 2013

•(1535)

[Traduction]

**Le président (M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC)):** Je déclare ouverte la cinquième séance du Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, nous menons une étude sur l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne et ses effets sur le secteur agricole canadien.

Aujourd'hui, nous allons entendre des témoins, que nous avons divisés en deux groupes. Le premier groupe comparaitra de 15 h 30 à 16 h 30. Il s'agit des représentants de l'Association nationale des engraisseurs de bovins, M. Bryan Walton, directeur général, et M. André Roy, membre et directeur administratif.

[Français]

de la Fédération des producteurs de bovins du Québec.

[Traduction]

Nous entendrons ensuite M. Darcy Fitzgerald, directeur administratif de l'Alberta Pork Producers Development Corporation, qui témoignera par vidéoconférence, depuis Saskatoon, en Saskatchewan.

Bienvenue à nos témoins. Vous disposez de 10 minutes pour faire votre déclaration. Je vais maintenant céder la parole aux représentants de l'Association nationale des engraisseurs de bovins.

**M. Bryan Walton (directeur général, Association nationale des engraisseurs de bovins):** Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du comité, je suis très heureux d'être ici aujourd'hui. Vous avez tous entre les mains notre exposé, que nous vous avons remis plus tôt, et quelques documents d'information.

Pour commencer, sachez que l'Association nationale des engraisseurs de bovins a été créée en 2007 pour représenter les engraisseurs de bovins canadiens en traitant de questions d'intérêt national et en collaborant avec les autres organismes de tout le pays qui s'occupent de bétail. Parmi nos principaux enjeux, mentionnons l'amélioration de la compétitivité de l'industrie, l'accroissement de la production nationale à valeur ajoutée, l'expansion des marchés pour le boeuf canadien, et la simplification de la réglementation. Les membres de l'Association nationale des engraisseurs de bovins sont la BC Association of Cattle Feeders, l'Alberta Cattle Feeders' Association, la Saskatchewan Cattle Feeders' Association, la Manitoba Beef Producers Association, l'Ontario Cattle Feeders' Association et la Fédération des producteurs de bovins du Québec.

Nous soutenons l'AECG et l'avons exprimé directement et par l'intermédiaire de notre adhésion à l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire, ou l'ACCAA.

L'ACCAA est une coalition de groupes de producteurs et d'associations industriels nationaux et régionaux qui appuient un

contexte commercial international à la fois ouvert et transparent pour nos secteurs agroalimentaires. Ensemble, les membres de l'ACCAA représentent environ 80 % des 42 milliards de dollars d'exportations agroalimentaires annuelles du Canada. Selon les autres membres de l'ACCAA et nous, cet accord est très prometteur pour le secteur agroalimentaire, car il pourrait entraîner une augmentation des nouvelles exportations agroalimentaires estimée à 1,5 milliard de dollars par année.

La politique commerciale du gouvernement est conforme à nos priorités d'expansion des marchés pour le boeuf canadien. L'AECG fera augmenter la valeur du secteur bovin de plus de 600 millions de dollars, ce qui se traduirait par 500 000 têtes par an.

L'AECG présente d'autres avantages, que vous exposera mon collègue.

[Français]

**M. André Roy (directeur administratif de la Fédération des producteurs de bovins du Québec et membre, Association nationale des engraisseurs de bovins):** Je vais poursuivre en français.

Bonjour, tout le monde.

L'accord avec l'Union européenne pourrait permettre d'investir davantage dans l'abattage de plus d'animaux au Canada, puisque nous aurons accès au marché de l'Union européenne, contrairement à d'autres pays. En clair, il faut comprendre que l'inverse est aussi vrai: sans accord, ce sont les autres pays qui pourraient bénéficier des investissements. C'est pour ça que c'est un élément important pour nous.

Le Canada aura des contingents d'importation en franchise de douane pour son boeuf. Rappelons que l'un des quotas actuels, qui est de 11 500 tonnes métriques, devait subir un tarif douanier de 20 %, mais ce n'est plus le cas. Ce sont là des avantages qui découlent de l'accord. Si l'on s'entend avec l'Europe sur l'accord économique, il sera possible de mettre en place un marché stable et commercialement viable à long terme. Pour qu'il y ait des investissements dans un secteur afin qu'il puisse se développer, on a besoin d'un environnement économique qui permette aux investisseurs de projeter leurs bénéfices à long terme.

L'accord précède les négociations que les États-Unis viennent d'entreprendre avec l'Union européenne. Le Canada s'est bien positionné. À en juger par les autres accords à venir, c'est prometteur. Je répète que si un investisseur, par exemple un abattoir, désire investir au Canada, il doit avoir accès à d'autres marchés. Si les États-Unis, par exemple, ont accès à 20 pays, mais que le Canada a accès à 40 pays, l'investisseur choisira le Canada. L'inverse est aussi vrai, ce qui serait alors un désavantage.

Bryan, je vous cède la parole.

[Traduction]

**M. Bryan Walton:** Ensuite, l'AECG nous permettrait de réduire notre dépendance à l'égard des États-Unis, qui constituaient un bon marché, maintenant menacé en raison de l'étiquetage obligatoire du pays d'origine. Cet accord avec l'Europe pourrait représenter environ 30 % de la valeur traditionnelle du marché américain pour les bovins sur pied et transformés. Il s'agit également d'une tribune où régler les questions non tarifaires. C'est un aspect de l'accord à ne pas négliger.

Permettez-moi de vous parler des répercussions de l'étiquetage obligatoire du pays d'origine en vous donnant l'exemple de Tyson Foods, qui a toujours été considérée comme un important acheteur de bovins canadiens. En octobre dernier, cette entreprise a expliqué à ses fournisseurs, c'est-à-dire les engraisseurs de bovins canadiens, qu'elle n'achèterait plus de bovins gras canadiens dans ses usines situées à Joslin, dans l'Illinois, à Lexington, au Nebraska, et à Pasco, dans l'État de Washington. Cela représente près de 180 000 têtes de bétail par année qui ne seront plus acheminées vers les États-Unis.

Pendant qu'elle essaie de trouver les moyens de reprendre les exportations de bovins canadiens, la raison pour laquelle ces 180 000 têtes sont importantes, c'est qu'il y a des usines au Canada, de nouvelles usines... Il y en a une en particulier, qui se trouve à Balzac, en Alberta, et c'est l'usine d'Harmony Beef, qui a fermé ses portes en 2007. Elle va réouvrir. Elle a la capacité de prendre tout le bétail qui était expédié à Pasco, dans l'État de Washington. De plus, d'après ce que nous avons compris, une autre usine devrait rouvrir ses portes, à Qu'Appelle, en Saskatchewan. Ces usines, particulièrement celle d'Harmony Beef, à Balzac, ont exprimé leur désir de cibler le marché européen.

Qu'est-ce que l'AECG représente pour notre secteur et nos usines de transformation? Des investissements, des emplois et des échanges commerciaux accrus.

Merci, monsieur le président.

• (1540)

**Le président:** Merci beaucoup.

Je vais maintenant céder la parole à M. Fitzgerald, le directeur administratif de l'Alberta Pork Producer Development Corporation.

Vous avez 10 minutes, monsieur.

**M. Darcy Fitzgerald (directeur administratif, Alberta Pork):** Merci beaucoup de me donner cette occasion de m'exprimer dans ce dossier. Je vous suis très reconnaissant.

Comme vous l'avez dit plus tôt, je représente l'Alberta Pork Producers Development Corporation, qui regroupe 350 producteurs albertains, également membres du Conseil canadien du porc et de Canada Porc International. Si je ne me trompe pas, les représentants de la première organisation comparaitront plus tard cet après-midi.

Pendant de nombreuses années — surtout ces cinq à sept dernières années —, nous avons été confrontés à l'instabilité des prix, au prix élevé des aliments pour animaux et aux pratiques commerciales douteuses d'autres pays qui ont eu des effets très néfastes sur notre

industrie, et quiconque s'intéresse le moindrement à l'industrie porcine l'a constaté. Ces années de vaches maigres ont été très difficiles pour l'industrie. À notre avis, si on veut régler une partie des problèmes, il faut cibler l'expansion des marchés pour notre produit. Nous vendons nos produits dans près de 100 différents pays, et chaque fois que nous trouvons un nouveau débouché, c'est très bénéfique pour nous. Ce qui nous a surtout ébranlés, ce sont la dépréciation rapide du dollar canadien, le H1N1, qui a été associé à tort à l'industrie du porc, la sécheresse aux États-Unis, les questions commerciales liées à l'étiquetage obligatoire du pays d'origine, les accords de libre-échange avec la Corée du Sud qui ne se sont pas concrétisés, et tout récemment, les différends commerciaux avec les Russes. N'empêche qu'on revient toujours à l'importance d'un accès élargi aux marchés d'exportation.

Au cours de la dernière décennie, nous avons été témoins du déclin de notre industrie. Près de 70 % de nos producteurs ont quitté l'industrie. Nous avons observé une réduction de 25 % de notre production. Mais, cela dit, et malgré toute cette instabilité, il n'en demeure pas moins que des possibilités extraordinaires s'offrent à nous, et nous l'avons constaté, dans le cadre des négociations de l'AECG. Lorsqu'on peut accroître les débouchés pour l'industrie porcine et, dans ce cas-ci, avoir accès à un marché lucratif de 28 pays, c'est un progrès important. Nous sommes très fiers de notre produit, et je pense que d'autres ailleurs dans le monde le seraient également. Chose certaine, si nous pouvions stabiliser les prix, cela nous serait très profitable.

Pour vous donner une petite idée de la taille de notre marché, jusqu'à maintenant cette année, nous avons expédié, dans une centaine de pays, près de 1,2 million de tonnes de viande fraîche, surgelée et transformée, dont la valeur s'élève à environ 3,2 milliards de dollars. À l'heure actuelle, 64 % de notre production quitte le pays pour être vendue sur des marchés d'exportation. L'Alberta, à elle seule, expédie près de la moitié de la production du pays, et il y a une proportion importante de nos produits qui est acheminée aux provinces voisines afin d'être transformée avant d'être expédiée dans d'autres pays. Puisque l'Alberta rapporte 10 % des recettes agricoles du pays, évaluées à 4 milliards de dollars, nous considérons que d'importants débouchés s'offrent à nous ainsi qu'un fort potentiel de croissance.

En ce moment, nous assistons à des changements au sein de l'industrie de la transformation à l'échelle nationale. Nous aimerions accéder davantage aux marchés de l'Asie, étant donné que d'autres, peut-être dans l'Est du Canada, peuvent combler la différence pour ce qui est des exportations en Europe, ce qui est également très intéressant.

Nous avons bon espoir que cet accord commercial nous permettra d'exporter en Union européenne quelque 80 000 tonnes de viande exemptées de droits de douane, ce qui représente environ 400 millions de dollars en ventes annuelles, si tout fonctionne comme prévu. Si nous sommes aussi enthousiastes, c'est parce que nous aurons accès à un marché de 500 millions de personnes, qui consomment près de 20 millions de tonnes de porc chaque année. C'est presque 30 fois la consommation du Canada. Malgré tout, nous constatons que seulement 0,2 % de sa consommation nationale provient des importations. Grâce à cet accord commercial, nous serons certainement en mesure de changer cette proportion et d'y expédier davantage de produits canadiens, dans l'intérêt non seulement des producteurs et des transformateurs canadiens, mais aussi des consommateurs européens. Nous considérons qu'il s'agit là d'une occasion en or. Grâce à cet accord commercial, nous avons la possibilité d'accroître la demande de nos produits.

● (1545)

Nous sommes dans un marché, surtout dans l'Ouest canadien, dans lequel il y a peu de concurrence, et c'est ce genre de choses qui influence les prix. Nous espérons qu'avec le temps, ces mesures seront très bénéfiques pour nos producteurs et pour l'industrie.

Cela dit, je tiens à remercier le gouvernement canadien. Notre industrie est particulièrement reconnaissante pour tout le travail qui a été accompli jusqu'à maintenant relativement à cet accord de libre-échange. Bien entendu, nous sommes très impatients de voir tous les bienfaits qui en découleront.

Merci, encore une fois, de m'avoir donné cette occasion de témoigner aujourd'hui.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Fitzgerald.

Nous allons maintenant passer aux séries de questions.

Je vais tout d'abord céder la parole à Mme Brosseau.

[Français]

**Mme Ruth Ellen Brosseau (Berthier—Maskinongé, NPD):** Merci, monsieur le président.

J'aimerais remercier tous les témoins. Je reconnais l'importance d'entendre leurs témoignages et de faire une analyse approfondie de l'AECG. Je vais poser trois questions aux représentants de l'Association nationale des engraisseurs de bovins.

Tout d'abord, j'aimerais en savoir plus sur la stratégie que vous comptez adopter pour bénéficier davantage de l'AECG.

Ensuite, pouvez-vous nous parler des obstacles non tarifaires auxquels vous risquez de faire face dans votre secteur?

Enfin, pouvez-vous nous dire comment vous allez vous adapter, étant donné que l'Union européenne interdit l'utilisation des hormones? Pouvez-vous nous parler des coûts associés à cela?

**M. André Roy:** Voulez-vous que nous répondions immédiatement?

**Mme Ruth Ellen Brosseau:** Oui. Merci beaucoup.

**M. André Roy:** Excusez-moi. Je ne suis pas habitué à cela.

Pour ce qui est de votre première question, qui concerne la stratégie que nous entendons suivre pour profiter de l'entente, je dirais que chaque province peut avoir une approche différente, selon l'accessibilité des abattoirs. Par contre, en vue de pouvoir profiter de l'entente, les gens vont certainement vouloir voir les abattoirs pour déterminer lesquels sont conformes. Pour que les produits puissent être vendus à l'Union européenne, il faut que les producteurs soient accrédités, mais il faut aussi que les abattoirs le soient. Le processus

d'accréditation des abattoirs est donc l'une des étapes. Comme M. Walton nous l'a mentionné, il y a déjà un abattoir accrédité dans l'Ouest canadien. Dans l'Est, il y en a un ou deux qui sont probablement sur le point de l'être.

En ce qui a trait aux obstacles non tarifaires relatifs à l'entente, un des éléments peu connus est le fait que produire selon la certification américaine exige une inspection approuvée. Ce sera confié à des vétérinaires. Évidemment, les coûts associés aux services des vétérinaires doivent être assumés entièrement par les producteurs. Ces coûts peuvent certainement être une charge assez limitative. Je les classe parmi les obstacles non tarifaires parce qu'au fond, ces coûts sont dus à la certification. Lorsque nous produisons pour le Canada, nous n'avons pas à payer de frais de certification ou de frais d'inspection à l'Agence canadienne d'inspection des aliments.

Il y a aussi des questions d'ordre technique, qui concernent davantage les abattoirs. Je ne voudrais pas entrer dans les détails pour chacune de ces questions. Certaines, qui concernent le lavage des carcasses et l'emballage, ont été réglées.

Quant à la production sans hormones, ce n'est pas un problème en soi pour les producteurs. Il s'agit tout simplement de trouver un abattoir qui est intéressé et de mettre ensuite la machine en route en vue de produire. Par contre, comme cette exigence s'applique à partir de la naissance de l'animal, en vertu de l'entente avec l'Union européenne, et qu'il s'écoule 20 mois avant que l'animal soit prêt pour la consommation, si on peut dire, il faut au moins travailler pendant cette période. C'est pourquoi les producteurs ont besoin d'un environnement stable. Si on décide aujourd'hui de produire selon des normes précises, il faut être certain que celui qui a dit vouloir acheter le produit va toujours vouloir l'acheter dans 20 mois. C'est problématique, mais c'est loin d'être insurmontable.

Est-ce que ça répond à vos questions?

● (1550)

**Mme Ruth Ellen Brosseau:** Oui. Merci.

[Traduction]

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

Je vais maintenant céder la parole à M. Hoback.

Avant d'aller plus loin, sachez que Guy Caron agit à titre de remplaçant aujourd'hui. Soyez le bienvenu.

Monsieur Hoback.

**M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC):** Quel bon président.

Messieurs, c'est un plaisir de vous avoir avec nous aujourd'hui, particulièrement mon collègue de Saskatoon.

Je remarque que vous ne portez pas votre chandail des Roughrider; j'imagine que vous attendez au week-end?

Monsieur Walton, vous avez parlé de l'Association nationale des engraisseurs de bovins, du potentiel de croissance et de l'incidence des exportations en Europe. Avez-vous considéré les répercussions sur le secteur du conditionnement dans l'Ouest canadien, compte tenu du volume de boeuf emballé qui sera acheminé vers l'Europe?

**M. Bryan Walton:** Cela revient un peu à la question précédente au sujet de la viabilité du marché. Nous savons qu'il est viable. Nous avons une petite usine de transformation, inspectée par le gouvernement fédéral et approuvée par l'Union européenne, à Lacombe, en Alberta, qui exporte en Europe. Trois conteneurs ont d'ailleurs été expédiés le mois dernier. Il s'agit d'une petite organisation, mais la demande du marché n'est pas la question. Il s'agit plutôt de vouloir aligner la production sur les exigences européennes. C'est ce qu'on fait en ce moment. La viabilité du marché est là, de par sa taille uniquement.

Comme je l'ai dit plus tôt, la plus importante usine au Canada, approuvée par l'Union européenne, se trouve à Balzac, au nord de Calgary. Cette usine peut abattre entre 700 et 800 bovins par jour pendant un seul quart de travail. On y compte 275 employés. L'acheteur de cette usine a travaillé pour de grandes entreprises par le passé. Il voit toutes les possibilités qu'offre cette usine dans ce créneau de la transformation, mais l'Europe n'est pas le seul marché qui a des exigences en ce qui concerne la technologie de production. Il y a aussi la Russie, la Chine et Taïwan. De ce point de vue, cette usine est en bonne position. Le propriétaire a travaillé pour d'importantes entreprises et connaît très bien le secteur des produits de base dans lequel les deux grandes usines doivent livrer concurrence.

• (1555)

**M. Randy Hoback:** Si on remonte jusqu'au début de la chaîne d'approvisionnement, avez-vous songé à ce que vous pouvez faire pour sensibiliser les producteurs agricoles aux changements dans les styles de production et en ce qui a trait à l'utilisation des hormones, par exemple?

Avez-vous pensé à un angle d'attaque?

**M. Bryan Walton:** Cela revient à ce que M. Roy a dit plus tôt.

Maintenant que nous avons un accord commercial, qui se révèle très solide, nous pouvons prendre des décisions en matière d'investissement. C'est d'ailleurs un facteur dont a tenu compte Rich Vesta lorsqu'il a décidé d'acheter l'usine d'Harmony Beef. Il y a un important parc d'engraissement dans le nord de l'Alberta où sont engraisés un nombre important de bovins en ce moment, d'une manière qu'on peut qualifier de naturelle et de non conventionnelle.

**M. Randy Hoback:** Devrait-on consacrer plus de recherches à ce secteur de production?

**M. Bryan Walton:** L'innovation est certes importante. C'est pourquoi nous devons avoir une technologie moderne en matière de production. C'est une autre option. Je pense que nous devons laisser le choix aux producteurs, que ce soit pour commercialiser le produit ou ce qu'ils utilisent pour produire des produits, qui est sécuritaire et éprouvé et qui, dans bien des cas, est utilisé depuis des décennies et n'a aucun effet néfaste. Toutefois, au bout du compte, la décision revient au consommateur, mais le producteur doit décider s'il veut aller de l'avant, si les conditions économiques le permettent.

**M. Randy Hoback:** Monsieur Fitzgerald, vous avez parlé de 400 millions de dollars en ventes annuelles dans le secteur porcin.

Pourriez-vous nous en dire davantage à ce sujet? D'où tirez-vous ces chiffres et cela vous permettra-t-il de compenser les pertes que vous avez subies aux États-Unis? J'ai une meilleure question encore: si nous avions eu accès à ce marché il y a quatre ou cinq ans, et que nous avions réalisé ces ventes, à quoi ressemblerait aujourd'hui le secteur porcin?

**M. Darcy Fitzgerald:** Je suis désolé, monsieur le président, mais j'ai de la difficulté à comprendre la question.

**M. Randy Hoback:** Je ne fais que des suppositions. Si nous avions eu accès au marché européen il y a quatre ou cinq ans, à quoi ressemblerait l'industrie du porc aujourd'hui par rapport à ce qu'elle était l'année dernière ou l'année d'avant?

**M. Darcy Fitzgerald:** Si nous avions eu accès à ces marchés alors que nous avions quelque 30 000 tonnes à notre disposition — nous n'en avons expédiés que 415 tonnes en 2011 — notre situation se serait grandement améliorée. Le problème de l'étiquetage indiquant le pays d'origine avec lequel nous devons composer touche également les porcs vivants dont le transfert n'aurait sans doute pas été problématique. Une transformation plus poussée nous aurait toutefois permis d'écouler nos produits de viande sur le marché européen, ce qui aurait pu compenser les pertes qui atteignent quelque 2 milliards de dollars actuellement.

**M. Randy Hoback:** L'accès à ces marchés vous aurait assurément aidé à surmonter les difficultés des dernières années.

**M. Darcy Fitzgerald:** Tout à fait. Je crois effectivement que cela nous aurait été fort utile. Lorsque vous perdez un débouché en raison de la transformation d'un marché, il est toujours bon de pouvoir se tourner vers de nouvelles avenues...comme les 28 pays de l'Union européenne. C'est avec beaucoup d'optimisme que nous envisageons la commercialisation à grande échelle de nos jambons sur le marché européen. De la même manière, si nous prévoyons des possibilités de l'ordre de 400 millions de dollars grâce à l'accès à ce marché, c'est comme si nous radiions les pertes que nous incurrons actuellement en Corée du Sud, un pays avec lequel nous n'avons pas d'accord de libre-échange. Il deviendra plutôt facile de déterminer les activités auxquelles il vaut mieux consacrer davantage d'énergie pour mousser la vente de nos produits sur le marché de l'Europe.

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous passons à M. Eyking qui dispose de cinq minutes.

**L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.):** Merci, monsieur le président, et merci à nos invités d'aujourd'hui.

Il a notamment été question de l'accroissement de notre capacité de transformation, tant dans le contexte des débouchés qui s'ouvrent sur le marché européen que pour nos éleveurs d'une manière générale. Si nous pouvons expédier notre boeuf transformé aux États-Unis en y apposant une étiquette canadienne, peut-être pourrions-nous le vendre directement aux Costco et Walmart de ce monde. Cela étant dit, que devraient faire les gouvernements pour contribuer à favoriser ou accroître cette capacité de transformation, tant pour le porc que pour le boeuf?

**M. Bryan Walton:** Je crois qu'il faut d'abord chercher à savoir ce que veut le consommateur et quels sont les moyens à mettre en oeuvre pour avoir accès à ces marchés et y prendre de l'expansion. C'est le but visé par le programme commercial du gouvernement.

Pour ce qui est des usines, j'estime que certains fonds spéciaux en provenance des différents ordres de gouvernement les ont grandement aidés à se doter de nouvelles technologies. Nous pouvons maintenant traiter les matières à risque spécifiées. L'usine Cargill de High River dispose d'une nouvelle technologie lui permettant de produire de l'énergie à partir de la vapeur récupérée. Ces transformations sont devenues nécessaires dans la foulée de la crise de l'EBS, mais j'estime également que l'innovation, laquelle est en partie d'origine canadienne, est essentielle pour maintenir la capacité concurrentielle de nos usines.

Quant aux barrières non tarifaires concernant le nettoyage des carcasses, que ce soit avec l'acide lactique ou par pasteurisation à la vapeur, ce qui a été problématique par le passé en Europe, d'autres technologies comme l'ozonisation peuvent être mises en place. Il y a également des possibilités qui s'offrent de ce côté.

Je ne veux pas parler au nom des transformateurs. Nous sommes ici pour représenter les engraisseurs, mais je sais que le Conseil des viandes du Canada est intervenu également à ce sujet.

• (1600)

**L'hon. Mark Eyking:** Seriez-vous en faveur du maintien des fonds spéciaux pour accroître cette efficacité ou consolider les pratiques exemplaires?

**M. Bryan Walton:** Je pense qu'il faut faire le nécessaire pour que nos usines soient à la fine pointe et puissent soutenir la concurrence à l'échelle planétaire. Encore là, il serait préférable que les représentants des usines de transformation vous répondent à ce sujet.

**L'hon. Mark Eyking:** Qu'en est-il de l'industrie du porc?

**M. Darcy Fitzgerald:** Grâce au financement que nous avons reçu par le passé dans le cadre de l'initiative Canada Porc International, et que nous espérons encore obtenir du gouvernement fédéral, nous avons obtenu beaucoup de succès sur la plupart des marchés que nous avons sondés. Nous avons aussi pu établir une très bonne relation de collaboration avec le gouvernement fédéral au fil de nos efforts conjoints pour ouvrir l'accès à ces marchés et traiter avec nos acheteurs et nos consommateurs là-bas. En outre, le travail effectué par notre gouvernement auprès des dirigeants de ces pays a été très profitable pour nous.

Nos négociants, nos transformateurs et nos courtiers en ont vraiment bénéficié. Je crois que Canada Porc International nous a permis de trouver ces nouveaux débouchés qui sont plus avantageux pour notre industrie. Mais l'un des problèmes auxquels on se heurte toujours... Chaque gouvernement national peut faire à sa guise et un obstacle comme celui de l'étiquetage indiquant le pays d'origine n'est attribuable ni à l'industrie, ni au consommateur, ni à l'acheteur aux États-Unis, mais plutôt aux politiques du gouvernement américain.

On pourrait faire la même constatation dans le cas de la Russie ou de l'absence d'un accord commercial avec la Corée du Sud. Reste que le financement fourni par le gouvernement fédéral dans le cadre de l'initiative Canada Porc International a été extrêmement bénéfique. Je pense que nous l'avons d'ailleurs très bien indiqué dans notre rapport à Agriculture Canada.

**L'hon. Mark Eyking:** Pas plus tard que la semaine dernière, je discutais avec des producteurs de porc de la Saskatchewan qui me parlaient de quelques-unes des possibilités qui s'ouvrent à eux. C'est particulièrement le cas pour le jambon dont ils tirent un prix plutôt faible en Amérique du Nord alors que certains pays du Sud de l'Europe comme l'Italie ou l'Espagne sont prêts à payer le gros prix pour le jambon salé à sec. On pourrait donc récupérer certaines sommes de ce côté-là en tirant davantage partie de l'ensemble de la carcasse.

Pour revenir à la question des ententes commerciales et de l'étiquetage indiquant le pays d'origine, notre comité — et je m'adresse ici à tous les témoins — se rendra à Washington dans quelques semaines pour discuter surtout du problème de l'étiquetage. Nous espérons que notre démarche sera fructueuse. Lors de mon passage en Alberta la semaine dernière, de nombreux éleveurs m'ont indiqué que nous devrions nous adresser à certains sénateurs ou membres du Congrès qui sont propriétaires d'usines.

Avez-vous des recommandations quant aux personnes que nous devrions rencontrer et à la teneur du message que nous devrions véhiculer à Washington?

**Le président:** Pourriez-vous répondre brièvement, s'il vous plaît?

**M. Bryan Walton:** Vous devriez parler aux leaders à la Chambre. Nous savons que certains de ces États du Nord... Je sais que la situation a notamment changé au Dakota. Il y a de sept à neuf usines de production de viande en difficulté aux États-Unis. Il y aura certes des répercussions pour nous au Canada, mais des emplois sont également en jeu aux États-Unis.

Prenez l'exemple de Tyson. L'entreprise s'inquiète de ne plus avoir accès aux matières premières — c'est-à-dire au bétail canadien — pour ses usines. Celle de Pasco, par exemple, a toujours été alimentée en bétail canadien dans une proportion de 25 %.

**Le président:** Merci beaucoup.

Peut-être qu'un collègue pourra reprendre à son compte votre autre question.

Monsieur Payne.

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

Merci à nos témoins de leur participation.

Nous avons devant nous une entente fort importante. Il ne fait aucun doute que les éleveurs et les producteurs de porc auxquels nous avons pu parler au cours des dernières semaines y sont très favorables.

Je sais que le ministre Ritz a mis les bouchées doubles pour essayer de se débarrasser de l'étiquetage indiquant le pays d'origine et qu'il a eu des rencontres avec des membres du Congrès et des sénateurs américains à ce sujet. En présumant qu'il parviendra à ses fins, pourriez-vous me dire si nous disposerions d'une capacité suffisante pour continuer à répondre à la demande aux États-Unis tout en alimentant le marché européen?

• (1605)

**M. Bryan Walton:** Je pense que nous aurions la capacité de production voulue. Du côté des usines de transformation, comme vous le savez, il y a toujours l'option du deuxième quart de travail à laquelle on a fréquemment recours. On peut donc traiter 5 000 carcasses par jour à Brooks, High River et, dans une moindre mesure, Guelph. Il faudrait poser la question à ces gens-là, mais nous estimons que la capacité est suffisante. Il y aura une nouvelle usine qui ouvrira ses portes à Balzac, probablement en juin, en plus de celle de Lacombe, et peut-être une autre dans la vallée de la Qu'Appelle. Je crois que cela permet vraiment d'envisager l'exploitation de ces nouveaux débouchés commercialement viables en adoptant une approche plus dynamique.

**M. LaVar Payne:** Dans ce contexte, faudrait-il selon vous investir davantage dans les usines de transformation?

**M. Bryan Walton:** C'est déjà ce que l'on fait.

**M. LaVar Payne:** On le fait déjà, mais compte tenu de l'ouverture de ces marchés, je suppose que...

**M. André Roy:** Si vous me permettez d'ajouter quelque chose, il faudra investir dans certaines usines si l'on vise l'exportation vers l'Union européenne, mais pour ce qui est de la capacité dans l'est du Canada — en Ontario et au Québec — il y a encore une marge de manœuvre. Notre production a déjà été de 30 % supérieure dans l'est. Nous abattons des animaux en grandes quantités et il y avait encore possibilité d'en faire davantage.

**M. LaVar Payne:** Monsieur Fitzgerald, j'ai une question pour vous concernant l'industrie porcine.

Utilisez-vous des hormones et est-ce que cela pourrait affecter d'une manière ou d'une autre d'éventuelles livraisons vers l'Europe?

**M. Darcy Fitzgerald:** Au moment où l'on se parle, l'industrie porcine n'utilise aucune hormone de croissance. Malheureusement, les produits vendus au détail sont étiquetés « sans hormones », mais c'est uniquement pour rassurer les consommateurs à ce sujet. Si vous lisez les petits caractères, vous apprendrez qu'aucune hormone de croissance n'est utilisée dans l'industrie du porc au Canada.

La question des hormones n'est donc pas problématique pour nous. Il y a un autre problème qui touche les Américains actuellement, mais ce n'est pas notre cas. Nous venons de retirer la ractopamine de notre système. Cela aurait pu faire obstacle à nos exportations vers l'Union européenne, mais ce problème est maintenant réglé.

Nous avons au Canada quatre usines de transformation accréditées par l'Union européenne: une à Lethbridge en Alberta et trois dans l'est du pays. Ces installations pourraient dès maintenant exporter leurs produits vers ces marchés. Dans les derniers jours, j'ai discuté avec les dirigeants d'autres installations de traitement qui pourraient fort bien faire le nécessaire pour obtenir cette accréditation si les débouchés en viennent à se concrétiser. Je pense donc que tout le monde se réjouit des perspectives d'avenir.

**M. LaVar Payne:** Entrevoyez-vous de nouveaux investissements dans les usines de transformation? Il ne fait aucun doute que l'industrie a déjà connu un recul. Envisagez-vous une expansion quelconque?

**M. Darcy Fitzgerald:** Tout à fait. Comme je le disais, les usines qui ont déjà l'accréditation de l'Union européenne seront les premières à pouvoir expédier leurs produits là-bas. Par ailleurs, nos produits se déclinent en tellement de variétés vendues dans un si grand nombre de pays que l'expansion prise par une usine sur de nouveaux marchés permettra à une autre de prendre plus de place sur un marché existant où les deux se livraient concurrence. Il y a donc un équilibre qui se fait, ce qui est très avantageux pour tous.

**M. LaVar Payne:** Merci.

**Le président:** Merci beaucoup.

Je donne la parole à M. Atamanenko. Vous avez cinq minutes.

**M. Alex Atamanenko (Colombie-Britannique-Southern Interior, NPD):** Merci à tous de votre participation à notre séance.

J'ai beaucoup réfléchi à cette entente depuis qu'elle a été portée à notre connaissance. Nous sommes ici pour examiner les répercussions, tant favorables que défavorables, de l'AECG pour le secteur agricole, et nous vous sommes reconnaissants de bien vouloir nous exposer votre point de vue.

Il faut aussi bien comprendre que cet accord ne se limite pas aux seuls aspects commerciaux. Voici d'ailleurs ce qu'écrivait à ce sujet Scott Sinclair, chercheur principal pour les questions commerciales au Centre canadien de politiques alternatives:

C'est un document de nature quasi constitutionnelle qui touche la protection des brevets pour les médicaments, les droits des investisseurs étrangers, les approvisionnements des gouvernements locaux, la réglementation en faveur de l'intérêt public et bien d'autres questions qui relèvent normalement des législateurs élus, à l'issue d'un débat public.

C'est ce que nous a dit le gouvernement. Il s'agit d'une entente globale dont il faudra bien évidemment peser les pour et les contre.

Nous savons en outre que nos producteurs laitiers vont en souffrir, et le gouvernement — comme il se doit — a pris les mesures voulues

pour leur venir en aide. Nous savons que le report de la mise en marché de produits génériques moins dispendieux entraînera des coûts de l'ordre de 800 millions de dollars à 1,65 milliard de dollars et, encore là, le gouvernement a indiqué qu'il allait prévoir les compensations nécessaires. L'argent des contribuables va donc permettre d'offrir un soutien qui n'est pas requis pour l'instant.

Je m'adresse à vous non seulement en tant que représentants de vos groupes respectifs, mais aussi en votre qualité de citoyens canadiens. Il y a un phénomène qui s'est manifesté dans le cadre de l'ALENA et qui apparaîtra également dans le contexte de cet accord et des autres qui suivront. C'est ce qu'on appelle les droits des investisseurs et des États, lesquels permettent notamment aux investisseurs étrangers de poursuivre notre gouvernement fédéral lorsqu'ils estiment avoir été injustement traités. Depuis l'entrée en vigueur des dispositions du chapitre 11 de l'ALENA, le gouvernement fédéral a ainsi dépensé plus de 160 millions de dollars pour assurer sa défense dans de telles causes. La nécessité d'inclure des mécanismes de règlement des différends investisseurs-États dans l'AECG a été remise en question tant par le Parlement européen que dans le cadre de l'évaluation d'impact sur le développement durable. Certains pays examinent les options qui s'offrent à eux. L'Afrique du Sud, l'Inde, la Corée, le Brésil, l'Australie, le Venezuela, la Bolivie et l'Équateur ont ainsi renoncé à inclure des clauses touchant aux droits des investisseurs et des États dans leurs ententes commerciales.

En votre qualité de Canadien et de représentant de votre industrie, qu'en pensez-vous? Pour ma part, je trouve inacceptable qu'une entreprise étrangère puisse poursuivre notre gouvernement lorsqu'elle estime avoir été injustement traitée.

•(1610)

**M. Bryan Walton:** Nous nous concentrons sur le boeuf, et le « G » dans AECG signifie global, ce qui fait que l'accord va bien au-delà des seules questions touchant le boeuf. Je me tiens informé notamment en lisant *The Economist* et on y parle de nous de temps à autre. La revue a traité de l'AECG en deux occasions en présentant chaque fois le Canada comme un chef de file en la matière, non seulement en raison des nouvelles possibilités d'accès au marché européen qui s'ouvriront à nous, mais aussi de la position de force que cela nous procurera dans le contexte du Partenariat transpacifique. Nous sommes une nation commerçante. Nous produisons davantage de boeuf que nous en consommons. Nous devons constater que 80 % de nos exportations visent un seul et unique marché, ce qui peut être problématique dans certaines situations comme nous avons pu le voir avec l'ESB et comme c'est maintenant le cas avec l'étiquetage indiquant le pays d'origine. J'estime donc, en parlant uniquement au nom des éleveurs, qu'il s'agit d'une bonne entente.

**M. Alex Atamanenko:** Monsieur Fitzgerald.

**M. Darcy Fitzgerald:** Je reprendrais à mon compte les commentaires de M. Walton. Il faut aussi dire que nous pouvons compter sur certains députés très intelligents, dont l'un est membre de ce comité-ci. Pour avoir eu l'occasion de discuter à maintes reprises avec ces gens-là, je crois bien que le nécessaire sera fait. Il s'agit d'une entente globale et je me rends bien compte que la tâche qui vous incombe est très lourde. J'en suis pleinement conscient, mais j'estime que les Canadiens sont persuadés que leur gouvernement saura bien examiner ces questions pour déterminer les positions à adopter et les mesures à prendre afin de conclure la meilleure entente possible pour tous les Canadiens.

**M. Alex Atamanenko:** Je me demande bien de quel député vous parlez. Je n'en vois pas ici.

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Darcy Fitzgerald:** C'est peut-être bien M. Payne.

**M. Alex Atamanenko:** Voilà qui est dit.

Merci à vous.

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous passons à M. Zimmer qui dispose de cinq minutes.

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

Merci à nos invités d'avoir bien voulu comparaître devant le comité.

Il a été question de l'étiquetage indiquant le pays d'origine et des efforts déployés en coulisse par notre ministre et certains de nos députés qui se sont rendus aux États-Unis pour parler aux représentants des États à ce sujet en leur faisant valoir à quel point cela était néfaste pour toute l'économie nord-américaine.

J'ai déjà moi-même abordé la question. Cet été à Kansas City, nous avons obtenu un soutien unanime pour notre résolution à l'effet que l'étiquetage indiquant le pays d'origine n'était pas nécessairement la meilleure façon de procéder. J'ai moi-même été étonné par le consensus que nous avons pu dégager. Il semblerait que les Américains commencent à saisir l'ampleur du problème en l'examinant dans leur propre perspective. Certains d'entre nous ont multiplié les efforts pour les faire changer d'avis, et il faut s'en féliciter.

André, vous avez dit que l'AECG est un bon accord en soi, mais vous avez également parlé de ses avantages résiduels, dont celui de l'accès au marché européen, lequel permettra d'établir un modèle commercial qui profitera au monde entier. En mettant sur pied une entreprise commerciale au Canada, une personne aura ainsi accès à tous ces marchés à l'échelle planétaire. Vous avez parlé du traitement des viandes et des avantages que nous procurera l'accès à un marché européen où notre viande aura été approuvée. Pourriez-vous nous en dire davantage?

•(1615)

**M. André Roy:** Je ne sais pas si j'ai bien compris la question, mais je vais essayer de vous répondre.

En parlant des investissements dans le contexte de l'AECG et de l'autre entente qui pourrait survenir concernant le boeuf, je voulais qu'on se demande quel sera le choix d'une entreprise qui ne peut pas exporter dans certains pays à partir du Canada, mais qui pourrait investir aux États-Unis pour exporter vers ces pays-là.

C'est le point que j'essayais de faire valoir. Le Canada doit s'assurer de nous offrir l'accès à différents marchés — je parle du secteur du boeuf — car s'il n'y parvient pas, c'est quelqu'un d'autre qui profitera de ces marchés, et notre industrie perdra de sa vigueur. Je ne pense pas que ce soit le genre d'avenir que l'on souhaite pour nos producteurs.

Je ne sais pas si j'ai bien répondu à votre question.

**M. Bob Zimmer:** J'ai discuté avec Bryan et j'ai parlé plus tôt aujourd'hui des débouchés qui pourraient s'offrir à nous bien au-delà du seul cadre de l'AECG. C'est une occasion à ne pas manquer.

J'ai une question pour le représentant du secteur du porc qui nous parle depuis Saskatoon.

Comme je suis membre du comité depuis un bon moment déjà, j'ai été témoin des difficultés vécues par votre industrie au cours des dernières années et je comprends l'importance des possibilités qui s'offrent à vous avec l'AECG.

Il arrive que nous nous perdions dans les chiffres. On a parlé de 80 000 tonnes, mais pour le Canadien moyen, il faut quelque chose de plus tangible. De combien de porcs est-il question? Pouvez-vous nous donner une valeur monétaire? Vous avez cité une somme d'argent, mais peut-être pourriez-vous nous donner des chiffres que les Canadiens sont en mesure de comprendre.

**M. Darcy Fitzgerald:** Il faut sans doute prévoir que quelque 8 millions de porcs supplémentaires seraient traités dans notre système. À l'heure actuelle, nous en sommes quelque part entre 21 millions et 25 millions de porcs. Ce serait donc très bénéfique pour nous de pouvoir augmenter ainsi la taille de notre cheptel, ou même seulement la maintenir ou en faire un meilleur usage.

Mais j'estime qu'il serait encore plus important pour nous d'avoir la possibilité de répondre à la demande pouvant provenir de ces nouveaux marchés, en particulier pour le jambon qui compte pour environ 35 % du rendement d'une carcasse. Si nous pouvons tirer pleinement parti de ces débouchés, nous aurons de bonnes chances d'obtenir des prix plus élevés sur ces marchés plus lucratifs, et c'est ce que nous espérons pour les producteurs de porc.

Si je puis me permettre de parler au nom des transformateurs, leur situation ne pourra que s'améliorer s'ils ont accès à davantage de marchés disposés à payer un prix plus élevé pour un produit de bonne qualité.

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

La parole est maintenant à Mme Raynault, qui dispose de cinq minutes.

[Français]

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

On sait que depuis plusieurs années, les éleveurs de porc ont beaucoup de difficultés. Quelle stratégie comptez-vous employer pour vendre cette production en Europe, où cette viande est consommée? Que comptez-vous faire pour vendre plus de porc en Europe?

[Traduction]

**M. Darcy Fitzgerald:** Les producteurs, que je représente, devront laisser cela aux transformateurs, aux courtiers, aux exportateurs et aux commerçants qui, en réalité, vendent le produit dans ces pays, mais je sais que, par l'entremise de Canada Porc International, ils ont envisagé d'avoir accès à l'Europe.

Comme j'ai dit, ces 28 pays consomment 20 millions de tonnes de porc par année, dans un marché en contraction. Comme ils arriveront peu à peu à diminuer le nombre de leurs producteurs de porc, la demande augmentera certainement. Ils pourraient nous acheter du produit frais, sous la forme de jambons, le transformer et le réexporter. Je pense que c'est un plus pour nous.

D'un autre côté, une partie de l'accord nous amène à examiner ce que nous voulons faire de notre Agence canadienne d'inspection des aliments et à conclure une sorte d'accord permettant la reconnaissance simultanée des normes européennes et de nos propres normes. Si on reconnaît, en même temps, que nos normes sont également plus rigoureuses, cela nous ouvrira des possibilités partout dans le monde et d'autres marchés.

• (1620)

[Français]

**Mme Francine Raynault:** On a dit plus tôt que le porc était élevé sans hormones. Mais pourquoi y a-t-il cette idée que le porc est élevé avec des hormones et que les gens n'en achèteront pas à cause de cela? Que faites-vous pour défaire cette façon de penser?

[Traduction]

**M. Darcy Fitzgerald:** Voilà une excellente question, et il est malheureux que nous ayons à résoudre ce problème.

Je pense qu'il manque notamment à notre pays une bonne initiative pour mieux faire connaître ici l'industrie du porc. Il y en a dans certaines provinces, au Québec, en Ontario ou même chez nous, dans l'Ouest, en Alberta et en Colombie-Britannique, grâce à notre campagne « Passion pour le porc ». En fait, c'est à nous qu'il incombe de rejoindre le consommateur et de l'informer.

Malheureusement, le Canada et l'Amérique du Nord sont peut-être différents de beaucoup d'autres pays où on consomme du porc et où cette vérité est déjà connue. Là-bas, le problème n'est pas aussi grave qu'au Canada. Ici le consommateur sait vraiment peu de choses des produits et de leur mode de fabrication. Il revient à l'industrie de l'informer et de lui dire la vérité.

**Le président:** Il reste une minute.

[Français]

**Mme Francine Raynault:** Quand j'achète une pièce de viande de porc, l'étiquette ne semble pas mentionner s'il a été élevé avec ou sans hormones; on ne le sait pas. Y aurait-il moyen de l'indiquer sur l'étiquette? Cela se fait peut-être ailleurs, mais je ne l'ai pas vu chez nous.

[Traduction]

**M. Darcy Fitzgerald:** Oui. C'est le cas de certains produits offerts sur les étagères, et on trouve cette mention sur les produits de certains détaillants. On pourrait avoir un programme pour affirmer qu'aucune hormone n'a été utilisée, mais il faudrait aussi mentionner sur l'emballage que c'est comme pour tous les porcs élevés au Canada. Aucun de ces porcs commercialisés ne renferme d'hormones, sauf les hormones naturelles qu'on trouve chez tous les animaux.

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

La parole est maintenant à M. Harris.

**M. Richard Harris (Cariboo—Prince George, PCC):** Merci, monsieur le président.

Je reviens à la question de M. Atamanenko sur la protection des investisseurs et la possibilité, pour d'autres pays, de nous poursuivre en justice pour une apparence d'infraction. Vous serez d'accord pour dire que tout accord commercial international comporte des clauses de réciprocité qui protègent les deux parties également, à qui il incombe d'en respecter les conditions.

Je suis convaincu que le Canada ne conclurait pas d'accord commercial avec d'autres pays sans cette protection et sans être prêt à l'accorder aussi à ses partenaires commerciaux. C'est avoir le sens des affaires.

Je crois que je suis coupable. J'ignorais que les porcs n'avaient pas d'hormones de croissance, et j'en ai mangé pendant des décennies. Je me demande combien de Canadiens l'ignoraient comme moi. Mais, peu importe, c'est de l'excellente viande.

Pour revenir à l'accord commercial dont la signature est imminente, je suis sûr que vous serez d'accord: le Canada est considéré par ses pairs comme un excellent pays. Nos produits du

boeuf et du porc possèdent une image de marque à laquelle nous devrions songer pour la commercialisation. Je sais que la promotion de ce plan marketing est probablement plus du ressort des transformateurs, le cas échéant, mais je pense que ce serait un outil de premier plan pour la vente de notre boeuf, de notre porc et d'autres produits dans l'Union européenne. Je suppose que les mercaticiens travaillent déjà à ce projet et que les économistes leur ont dit que c'était un des nombreux moyens à envisager pour réussir.

Je voulais vous questionner sur les producteurs. Je sais que le bétail est confié aux transformateurs. C'est par leur entremise que le porc et le boeuf finiront par se retrouver en Europe grâce à cet accord. Les transformateurs négocieront le prix de ces produits. Qu'est-ce que les producteurs eux-mêmes y gagneront? Certains pensent que les transformateurs empochent tout l'argent et que les agriculteurs et les éleveurs font tout le travail pour amener les vaches à l'abattoir. Quel est l'avantage réel que vous percevez pour l'augmentation du revenu même des producteurs, par rapport à celui des transformateurs de l'industrie du boeuf et du porc?

• (1625)

**M. Bryan Walton:** C'est la concurrence, la concurrence et le choix. Actuellement, il existe un écart, entre le Canada et les États-Unis, dans l'établissement du prix des bovins élevés en parc d'engraissement. Plus cet écart est grand, moins le producteur y gagne. La concurrence peut aider à l'amenuiser.

**M. Richard Harris:** Êtes-vous en train de dire que la concurrence due au marché européen...

**M. Bryan Walton:** C'est la concurrence d'autres joueurs qui vont tenter d'accéder à ce marché.

**M. Richard Harris:** D'accord. Comment croyez-vous que les transformateurs refileront ce surcroît de revenu aux producteurs?

**M. André Roy:** Je pourrais ajouter que c'est la différence par rapport au marché, si notre produit, notre boeuf, à valeur ajoutée diffère de notre produit habituel... nous devons nous entendre à ce sujet, parce que ce boeuf demande au moins 20 mois pour être prêt à se vendre en Europe. Avant de commencer la production pour l'Union européenne, vous pouvez être sûrs que le producteur s'entendra sur le prix.

Le producteur ne se trouve pas dans la situation où il essaie de vendre le boeuf qu'il produit. Avant de nous lancer dans cette production, nous devons donner notre accord. C'est un produit à valeur ajoutée, et c'est déjà connu, parce que dans les provinces, même au Québec, des producteurs élèvent du boeuf sans hormone qui exige des négociations, parce qu'il ne commande pas le même prix.

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

Il nous reste trois minutes.

Monsieur Caron.

[Français]

**M. Guy Caron (Rimouski-Neigette—Témiscouata—Les Basques, NPD):** Merci beaucoup. J'ai un peu moins de temps que les autres, mais on arrive vers la fin.

Monsieur Fitzgerald, j'ai une brève question. Dans ce que vous avez mentionné, quelque chose m'a intrigué. Vous avez dit que la ractopamine, ou son usage, n'était plus vraiment un problème après la signature de l'entente de libre-échange. Pourriez-vous me dire pourquoi ça n'est plus un problème?

[Traduction]

**M. Darcy Fitzgerald:** À ma connaissance, l'utilisation de la ractopamine, principalement dans l'Est du Canada aussi, découlait principalement de la concurrence de nos produits avec ceux des États-Unis. Cette année, l'interdiction de la substance sur le marché russe nous a causé des difficultés commerciales, surtout avec la Russie. Nous avons donc entrepris de certifier tous les producteurs, en remontant aux provenderies et à tous les acteurs de la filière du porc pour nous assurer de l'absence de la molécule dans notre système.

Cela fait donc une difficulté de moins qui pourrait nous venir de l'Union européenne aussi. Leur nombre devient très limité.

• (1630)

[Français]

**M. Guy Caron:** Merci beaucoup.

En fait, je posais la question parce que l'an dernier, je ne sais pas s'il est paru partout au pays, mais un article paru au Québec dans lequel un vétérinaire travaillant avec les producteurs de porcs estimait que 10 % de ses clients utilisaient encore la ractopamine.

[Traduction]

**M. Darcy Fitzgerald:** D'accord. Mais dans l'Ouest du Canada, particulièrement en Alberta et en Colombie-Britannique et, je crois, dans la totalité de la Saskatchewan, elle n'est plus utilisée.

Fait intéressant, la substance elle-même n'a jamais constitué une menace pour la santé ni un problème de salubrité alimentaire. Mais une substance problématique risque d'être introduite au Canada. C'est le carbadox. Son utilisation n'est pas autorisée au Canada, mais nos cousins américains peuvent l'utiliser. Il traverse librement notre frontière, et quelqu'un pourrait, un jour, vouloir se pencher là-dessus.

[Français]

**M. Guy Caron:** Les producteurs bovins utilisent-ils la ractopamine? C'est un usage qui peut aussi être étendu au boeuf.

[Traduction]

**M. Bryan Walton:** Oui. J'ai quelque chose aussi à dire.

On dit que les hormones sont mauvaises ou d'une certaine façon nocives pour la santé des consommateurs. Ça n'est pas le problème. Nous n'avons pas d'objection à ce que les producteurs utilisent une technique donnée de production si elle permet l'expansion du marché pour tel produit. Si une technique éprouvée permet l'expansion du marché du boeuf, c'est parfait. Pour nous, les solutions de rechange, ça va. Mais nous ne les utilisons pas de façon négative.

**Le président:** Merci, monsieur Caron, d'avoir accepté un temps de parole plus court.

Je tiens à remercier MM. Walton, Roy, et Fitzgerald d'être venus témoigner. Ces séances sont importantes, et nous avons bien noté vos excellents témoignages.

Nous allons nous interrompre quelques minutes, pendant que les témoins nous quittent et que deux autres arrivent.

• (1630)

\_\_\_\_\_ (Pause) \_\_\_\_\_

• (1635)

**Le président:** Reprenons. Merci.

À l'ordre du jour, l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne et ses effets sur le secteur agricole canadien. Pour cette deuxième partie de notre séance, je tiens à souhaiter la bienvenue à MM. Jean-Guy Vincent et Martin Rice, respectivement président et directeur exécutif du Conseil canadien du porc. Nous accueillons aussi les représentants de l'Association canadienne des restaurateurs et des services alimentaires: la présidente du conseil d'administration et agent principal en marketing chez A&W Food Services of Canada Inc., Mme Susan Senecal; le président-directeur général, M. Garth Whyte.

Je donne d'abord la parole au Conseil canadien du porc.

Vous disposez de 10 minutes pour votre déclaration préliminaire.

[Français]

**M. Jean-Guy Vincent (président, Conseil canadien du porc):** Je vais alterner ma présentation en anglais et en français.

Bonjour. Je m'appelle Jean-Guy Vincent et je suis producteur de porc à Sainte-Séraphine, dans les Bois-Francs; c'est situé près de Drummondville. Je suis président du Conseil canadien du porc. M. Martin Rice, directeur général du conseil, m'accompagne.

D'abord, je tiens à remercier les membres du Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire de la Chambre des communes de nous avoir invités aujourd'hui à discuter de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne.

Le Conseil canadien du porc est le porte-parole national des producteurs de porc du Canada. Il regroupe neuf associations provinciales de l'industrie porcine. Son mandat est d'assurer le leadership nécessaire pour réaliser et maintenir le dynamisme et la prospérité du secteur canadien du porc. Les producteurs canadiens reconnaissent l'importance du commerce et se réjouissent des efforts déployés par le gouvernement du Canada pour resserrer les liens économiques avec l'Union européenne par l'accord de partenariat économique réalisé.

Notre secteur dépend des exportations. En fait, les deux tiers des porcs produits au Canada sont exportés soit vivants, soit sous forme de produits transformés. Les exportations stimulent la croissance de l'industrie porcine du Canada. En outre, la forte demande globale de porc canadien a entraîné une hausse de la valeur et des volumes acheminés à un plus grand nombre de pays partout dans le monde. La force du marché et les débouchés pour l'industrie canadienne du porc se sont ainsi multipliés et ont généré une valeur ajoutée pour toute la carcasse du porc.

Au cours des dernières années, notre industrie a fait face à d'importants défis relatifs à sa capacité de compétitionner sur le marché international, notamment à cause de la vigueur du dollar canadien, du prix des céréales qui a atteint des sommets inégalés et du ralentissement de l'économie mondiale. Toutefois, nous ne devons pas perdre de vue les intérêts à long terme de l'industrie canadienne du porc. L'économie mondiale continuera d'évoluer et nous ne pouvons pas nous permettre de négliger ou d'interrompre des efforts qui pourraient améliorer notre accès aux marchés à cause de questions purement politiques.

•(1640)

[Traduction]

J'ajouterai que l'industrie a franchi une étape critique ces quelques derniers mois, en raison des coûts moindres de l'alimentation animale et de la stabilité du prix des porcs. Ces deux facteurs ont permis aux producteurs d'établir une marge et de stabiliser leurs effectifs et la base de production de notre industrie. Les producteurs réinvestissent dans leurs élevages et résorbent leur dette.

Nous sommes reconnaissants au gouvernement de sa détermination pour faire aboutir l'accord avec l'Union européenne. Cet accord est bon pour le secteur porcin, et sa signature sera pour le bien des deux parties.

Le porc est un élément important du secteur agroalimentaire canadien et de l'économie des provinces. L'industrie canadienne du porc est constituée de plus de 7 000 élevages, dont les recettes s'élèvent à 4 milliards de dollars. Les éleveurs de porc encaissent 8 % de toutes les rentrées d'argent des exploitations agricoles au Canada et ils se situent au cinquième rang pour les revenus agricoles au Canada.

Une étude du centre George Morris confirme que la production et l'exportation de porcins et de viande de porc contribuent de façon importante à l'économie canadienne. Fondé sur des données de Statistique Canada, le rapport a constaté l'incidence économique suivante des exportations de viande de porc: 45 000 emplois dans la transformation, l'élevage et chez les autres fournisseurs; 2 millions de dollars de salaires; 380 millions de dollars d'impôts sur le revenu et de taxes sur les produits; contribution de 3,5 milliards de dollars au PNB; contribution de 9,28 milliards de dollars à l'économie canadienne grâce au développement économique découlant de la production de porcins et de l'exportation de viande de porc.

L'expansion des marchés permet à notre industrie de choisir le lieu de destination d'une découpe particulière de viande pour en tirer le meilleur prix. Par exemple, les Canadiens raffolent des côtes levées, au point que cette découpe est l'une des seules à ne pas être exportées. Nous consommons ce que nous produisons et nous en importons de l'Union européenne et des États-Unis pour répondre à la demande.

Comme les ventes de côtes levées ne permettent pas, à elles seules, de couvrir les coûts de production, notre industrie se tourne vers les marchés d'exportation pour soutenir la chaîne de valeur. En général, le Canada est un producteur et exportateur de porc et de produits du porc qui affronte avec succès la concurrence mondiale. Notre industrie comprend que le principal facteur de notre réussite constante est la capacité d'accéder à une large gamme de marchés. Nous appuyons l'Accord économique et commercial global et nous croyons que le marché de l'Union européenne et celui du Canada se complètent mutuellement.

Nous importons des côtes levées de porc, et notre industrie voit la possibilité d'écouler des jambons et d'autres découpes semblables dans l'Union européenne. La demande globale de porc canadien

provient de l'augmentation du nombre de pays consommateurs chez qui on envoie de plus grands tonnages de produits et des produits de plus grande valeur. Cela a permis de valoriser davantage la carcasse entière.

Grâce au SIAL, le salon international de l'alimentation qui se tient à Paris, et à l'Anuga, une foire agroalimentaire qui se tient à Cologne, en Allemagne, notre industrie est présente en Europe depuis plus de 15 ans. L'Anuga passe pour la première manifestation du genre dans le monde, puisqu'elle attire environ 6 660 exposants et 160 000 visiteurs de quelque 100 pays. L'accord n'a même pas encore été signé que, déjà, les exposants canadiens ont noté, au stand du porc canadien, une augmentation du nombre de visiteurs de l'Union européenne.

•(1645)

[Français]

Le Conseil canadien du porc a suivi avec grand intérêt l'avancement des travaux entrepris dans le cadre du sommet du Canada et de l'Union européenne d'octobre 2008 en vue d'explorer la possibilité de conclure un partenariat économique. Étant donné les quelque 500 millions d'habitants en Union européenne, dont la plupart considère le porc comme leur viande préférée, leur premier choix, nous croyons très fermement que cet accord permettra d'accroître les exportations de porc au sein du lucratif marché européen et qu'il sera avantageux pour les producteurs et les transformateurs canadiens de porc et pour l'économie provinciale à l'échelle du pays.

L'industrie du porc est répartie régionalement aux quatre coins du pays, et cette entente est bénéfique à toutes les régions du Canada pour conserver les emplois et en créer de nouveaux. Le potentiel du marché de l'Union européenne est encore inexploité. L'Europe est la seule grande région consommatrice de porc au monde pour laquelle le Canada ne dispose pas actuellement d'un accès total au marché.

Minées par des tarifs très élevés et des règles administratives d'importation onéreuses, les exportations canadiennes de porc vers l'Union européenne s'élevaient seulement à 415 tonnes en 2011, alors que les exportations totales de porc canadien se chiffraient à 1,1 million de tonnes à pareille date. Les quelque 500 millions d'habitants des 28 pays membres de l'Union européenne consomment plus de 20 millions de tonnes de porc annuellement. C'est presque 30 fois la consommation canadienne. Malgré cela, les importations de porc de l'Union européenne s'élèvent seulement à 0,2 % de sa consommation nationale. En comparaison, le Canada, avec un marché entièrement ouvert aux produits porcins, importe plus de 200 000 tonnes de porc chaque année. C'est presque le tiers de notre consommation nationale.

[Traduction]

Nous devons vous faire remarquer que dorénavant, nous comptons sur l'appui constant et sur la coordination du Secrétariat de l'accès aux marchés d'Agriculture Canada pour ses offres et de l'Agence canadienne d'inspection des aliments. Pour les producteurs de bétail, l'accord économique et commercial global est une bonne chose. Mais il importe, pour le gouvernement, de bien coordonner les efforts, de rechercher sans répit les possibilités d'échanges commerciaux et d'aider notre secteur à élaborer des mesures pour accroître les exportations sur le marché.

L'accord représente d'immenses possibilités pour le Canada. C'est aussi, depuis longtemps, la première fois que le Canada devance ses principaux concurrents dans la signature d'un nouvel accord. Grâce à un nouveau tarif d'accès nul pour le porc, à l'accès immédiatement libre au marché de l'Union européenne pour les produits transformés du porc et à des règles d'administration des quotas considérablement améliorées, le Canada jouit d'un accès exceptionnel et d'un avantage sur les exportations américaines tant qu'un accord ne sera pas conclu entre les États-Unis et l'Union européenne. Il y a des occasions à saisir pour le jambon et, dans une moindre mesure, pour l'épaule de porc. Cela devrait également contribuer à augmenter considérablement la valeur de toute la carcasse.

**Le président:** Je dois vous interrompre, en espérant que, peut-être, vos réponses aux questions permettront de savoir ce que vous avez encore à dire.

Nous avons pris un retard considérable. Je tiens à ce que nos membres aient autant de temps pour poser des questions.

C'est au tour de M. White ou de Mme Senecal. Qui veut se lancer le premier?

**Mme Susan Senecal (agent principal en marketing, A & W Foodservices of Canada inc, présidente du Conseil d'administration, Association canadienne des restaurateurs et des services alimentaires):** Je m'appelle Susan Senecal. J'ai l'honneur d'être la présidente du conseil d'administration de l'Association canadienne des restaurateurs et des services alimentaires. Garth Whyte, qui est le président-directeur général, est mon collègue.

• (1650)

[Français]

Bon après-midi à tous.

[Traduction]

Nous voulons vous faire connaître le point de vue des restaurateurs canadiens sur l'Accord économique et commercial global. Nous vous remercions de l'occasion que vous nous avez accordée de le faire cet après-midi.

L'Association canadienne des restaurateurs et des services alimentaires, l'association, pour faire simple, représente une industrie dont la valeur se chiffre à 65 milliards de dollars. Chaque année, nous achetons pour 23 milliards de dollars d'aliments et de boissons. Pour vous donner une idée de ce que cela représente, c'est plus de 900 millions de dollars de viande de volaille ainsi que 2,7 milliards de dollars de produits laitiers. Ce sont des achats considérables. Nos 30 000 membres comprennent des chaînes de restaurants, des restaurants indépendants, des chefs et ainsi de suite. Nous employons 1,1 million de Canadiens et nous donnons de l'emploi, indirectement, à 300 000 autres. Beaucoup de ces emplois, la majorité en fait, se trouvent dans le secteur agricole.

Nous sommes ici pour parler de l'accord. Si nous avons bien compris, dès qu'il aura été confirmé, il supprimera des milliers de tarifs, il encouragera l'investissement étranger, il favorisera la mobilité de la main-d'oeuvre, bref, il donnera au Canada un accès sans précédent au marché de l'Union européenne dont l'économie se chiffre à 17 billions de dollars. Cela semble une nouvelle réjouissante. Mais, vu que les négociations détaillées en ont encore pour quelques années, il est difficile de dire, à l'heure actuelle, comment les détails de l'accord toucheront l'industrie de la restauration, ses bénéfices et, peut-être, les problèmes susceptibles de découler de sa mise en oeuvre.

Du moins, nous pouvons certainement supposer que l'accord permettra aux restaurateurs canadiens d'offrir à leurs clients une

gamme élargie de produits alimentaires européens, certains pour la première fois, ce qui devrait susciter l'intérêt et accroître notre impact économique. Je puis aussi affirmer, sans hésitation, que l'association est pour qu'on laisse les forces du marché décider des produits alimentaires et des prix offerts sur le marché. Nous croyons en la demande de la clientèle; c'est notre pain quotidien.

Jusqu'à il y a peu, les forces du marché n'étaient peut-être pas aussi visibles, mais aujourd'hui, certainement, grâce aux progrès de la technologie et à la signature d'accords de libre-échange, les barrières tarifaires et les marchés nationaux protégés sont des reliques d'un passé révolu. Nous sommes dans un environnement globalisé. Les pays concentrent leurs efforts économiques dans les secteurs où ils possèdent un avantage concurrentiel naturel. Nous croyons que si cette tendance économique se maintient, ce sera bon pour toutes les économies.

Dans notre secteur agricole, 90 % des exploitants, plus de 210 000 agriculteurs, ne sont déjà pas protégés par des barrières tarifaires et ils gagnent leur pain sur un terrain ouvert à la concurrence mondiale, en obtenant de bons résultats, soit par l'exportation de leurs produits ou leur vente sur le marché national. Si on se fie à la réussite considérable des exportations, les ventes européennes de produits agricoles canadiens comme les céréales et le canola devraient croître rapidement une fois les tarifs supprimés.

Bien sûr, le Canada envisage d'autres accords commerciaux en plus de l'AECG, notamment avec les pays du pourtour du Pacifique. D'après nous, ces pays sont des marchés très prometteurs, grâce à la croissance de leurs classes moyennes et à l'augmentation des revenus disponibles. Tout cela conduit à l'inclusion rapide d'aliments plus protéiques dans le régime alimentaire, par exemple des viandes. Malheureusement, comme les graphiques que j'ai joints à mon exposé le montrent, les exportations du Canada n'ont pas crû au même rythme que la demande mondiale, et c'est une conséquence de la gestion de l'offre. En ce qui concerne notre système de gestion de l'offre, nous prévoyons que l'incidence de l'AECG se fera le plus sentir sur notre secteur agricole.

Je laisse à Garth le soin de poursuivre notre déclaration préliminaire.

**M. Garth Whyte (président-directeur général, Association canadienne des restaurateurs et des services alimentaires):** Merci, Susan.

Nous croyons, en effet, que la gestion de l'offre est mise à rude épreuve et mène de plus en plus à des culs-de-sac qui menacent sa pertinence à long terme.

On assiste à l'émergence de centres de production moins coûteux à l'étranger, comme la Thaïlande et le Brésil pour le poulet, des pays mieux positionnés pour rivaliser avec la concurrence sur les marchés mondiaux. Ici, de plus en plus de produits soumis à la gestion de l'offre cèdent le pas à des produits importés au Canada sous forme de pizza, de volaille de réforme ou même de lait, qui pourraient aller jusqu'à remplacer la production canadienne. Dans notre secteur, comme les produits soumis à la gestion de l'offre ne répondent pas aux exigences commerciales de nos membres, ces derniers cherchent d'autres idées de menu.

Nous avons présenté un exposé à la Commission canadienne du lait il y a quelques heures, et nous avons eu une très bonne conversation avec ses représentants. Nous constatons que les produits laitiers disparaissent de nos menus parce qu'ils coûtent trop cher.

Le Canada, par les consommateurs et nos membres, paie le gros prix pour les produits agricoles produits selon les règles de la gestion de l'offre. Dans l'ensemble, les prix canadiens sont relativement élevés comparativement à ceux des États-Unis et d'autres pays. Parallèlement, la croissance économique et le rendement de ces secteurs stagnent.

En agriculture, la gestion de l'offre semblait pertinente quand elle a été mise en place il y a un demi-siècle, mais elle a perdu de sa pertinence et est devenue beaucoup moins efficace avec le temps. Compte tenu de l'évolution rapide du monde dans lequel nous évoluons et du fait que le gouvernement a déjà reculé pour ouvrir des marchés et permettre aux gens de l'industrie de se gérer eux-mêmes et de décider de l'offre, de la demande, du prix et de la qualité, nous estimons qu'il est temps de moderniser le système de gestion de l'offre de produits agricoles au Canada.

Nous sommes l'un des principaux acheteurs de produits agricoles au Canada, et à ce titre, nous souhaitons vivement que les produits agricoles canadiens continuent de connaître du succès et nous voulons que notre secteur agricole reste économiquement fort. Nous voulons également demeurer la source de milliers d'emplois. Notre position vient également du fait non négligeable que bon nombre de nos membres préfèrent s'approvisionner localement. Pour des raisons de fraîcheur et de logistique, à valeur égale, ils préféreront toujours le produit canadien à un équivalent importé.

Nous croyons le temps venu d'inciter les agriculteurs canadiens à retrouver le sens de la concurrence, de l'innovation et une volonté de croissance économique. Nous croyons aussi qu'il faut les inciter à mieux répondre à la demande changeante du marché et aux préférences des consommateurs dans notre industrie et ailleurs, afin de saisir leur part des nouveaux marchés d'exportation. Nous exhortons le gouvernement et les agriculteurs à moderniser rapidement le système de gestion de l'offre et à amorcer la transition vers un régime agricole fondé sur des principes économiques plus rationnels.

En dernière analyse, nous estimons que le Canada n'a pas vraiment d'autre choix. Si nous tardons à agir, nous ne perdrons que davantage de possibilités d'exportation et nous verrons de plus en plus de produits importés prendre le pas sur nos produits locaux. Du coup, les consommateurs canadiens, comme nos membres en général, continueront de payer des prix élevés.

Le Canada et ses agriculteurs trouveront de plus en plus difficile à l'avenir de se réfugier derrière des barrières tarifaires qui demeurent élevées. Elles sont de presque 300 % pour le beurre et 250 % pour les produits laitiers. La proposition de valeur des produits de nos concurrents étrangers qui sauront le mieux s'adapter pour être efficaces leur garantira l'accès à notre marché national. Nous l'observons déjà. La meilleure façon de se défendre pour tous les secteurs agricoles du Canada sera de lancer une offensive robuste.

Il n'y a pas de temps à perdre. Au même titre qu'il est difficile pour nos producteurs agricoles d'affronter la concurrence des produits importés sur notre propre marché national, notre aptitude à affronter la concurrence sur les marchés internationaux est probablement contrainte par la structure de coûts et de prix créée par le système actuel de la gestion de l'offre. Le Canada est le dernier pays au monde où la gestion de l'offre régit toujours la production dans plusieurs grands secteurs agricoles. La plupart des pays qui ont aboli ce système l'ont fait de façon progressive. Nous ne réclamons pas l'abolition pure et simple de la gestion de l'offre, nous disons qu'il faut y apporter des changements.

Les représentants du gouvernement fédéral affirment déjà vouloir travailler avec leurs homologues provinciaux afin d'établir un programme d'indemnisation pour les producteurs laitiers, par exemple, s'ils devaient encaisser des pertes financières attribuables à l'Accord économique et commercial global. Il s'agit d'une mesure prudente, mais ce pourrait être la dernière d'une série de mesures palliatives visant à préserver l'intégrité de la gestion de l'offre, et tous ces correctifs pourraient finir par alourdir un système déjà complexe. Le fardeau administratif et financier n'ira qu'en augmentant.

En tant que représentants d'un secteur où une concurrence féroce entre les acteurs du marché est la norme et le trait distinctif, nous réclamons que le gouvernement mette l'accent sur les débouchés financiers et commerciaux que l'AECG offrira à l'économie canadienne en général et à la majorité des agriculteurs canadiens déjà soustraits à la protection de barrières tarifaires et qu'il utilise ce tremplin pour se réapproprier vraiment la valeur à long terme de notre système de gestion de l'offre.

Merci, monsieur le président.

• (1655)

**Le président:** Je remercie beaucoup nos témoins.

Nous allons maintenant entreprendre une première série de questions de cinq minutes et allons commencer par Mme Brosseau.

[Français]

**Mme Ruth Ellen Brosseau:** Merci, monsieur le président.

Je remercie à nouveau nos invités de leurs témoignages. Cette question est vraiment importante.

Je vais poser quelques questions aux représentants du Conseil canadien du porc.

Dans la circonscription de Berthier—Maskinongé, que je représente, il y a plein de producteurs porcins. Dans la MRC de Maskinongé, il y a ATRAHAN, qui est un important transformateur de viande de porc de la région. Année après année, cette entreprise récolte plein de prix. Elle fait la transformation d'environ 1 million de porcs par année, qu'elle exporte dans 50 pays.

Pouvez-vous nous donner plus de détails sur les retombées positives de l'accord avec l'Union européenne? Croyez-vous que l'industrie canadienne du porc fera face à des obstacles non tarifaires?

**M. Jean-Guy Vincent:** Je pense que pour plusieurs transformateurs canadiens, ça représente une occasion d'exporter vers l'Europe. Actuellement, au Québec, deux entreprises peuvent exporter leurs produits, dont une qui est établie dans votre région. Je pense que cette entente avec l'Union européenne représente vraiment pour les transformateurs et les producteurs canadiens une occasion d'exporter leurs produits vers un marché plus stable que certains auxquels ils ont accès présentement.

En ce qui a trait aux tarifs, je vais céder la parole à Martin, qui pourra nous expliquer un peu plus en détail la différence entre les tarifs d'aujourd'hui et le fait que cette entente sera exemptée des tarifs auxquels l'industrie doit faire face aujourd'hui.

• (1700)

[Traduction]

**M. Martin Rice (directeur exécutif, Conseil canadien du porc):** Très rapidement, actuellement, les tarifs applicables aux exportations vers l'Europe sont de 20 % à 30 %. Il s'agit de tarifs *ad valorem* bien trop élevés pour nous permettre de vendre nos produits en Europe. Les difficultés sont nombreuses, puisqu'il faut obtenir des permis et faire des dépôts, mais elles disparaîtront lorsque l'administration des quotas sera confiée à un autre ministère de la Commission européenne. C'est ce qui s'est passé sous le régime de tous les autres accords de libre-échange, avec le Chili et le Mexique. Nous en retirerons un système du premier arrivé, premier servi comparable au régime de quotas du Canada. Le régime de quotas d'importation du Canada est très transparent et dans la plupart des cas, il favorise le premier arrivé.

C'est ce qui va vraiment changer les règles du jeu pour nous, nous aurons accès aux marchés à ces conditions.

[Français]

**Mme Ruth Ellen Brosseau:** Ici, au Canada, la production agricole se fait d'une certaine façon, mais elle se fait différemment en Europe. Là-bas, il n'y a pas d'OGM et les animaux sont traités différemment.

Croyez-vous que nos producteurs vont devoir faire des changements et des investissements coûteux? Comme vous le disiez lors d'un cocktail,

[Traduction]

nous voyons la lumière au bout du tunnel.

[Français]

Nous sommes d'accord pour dire que ce sont de bonnes nouvelles pour l'industrie du porc.

J'aimerais simplement que vous nous parliez de la différence entre la production porcine du Canada et celle de l'Europe et que vous nous disiez si, à votre avis, le Canada va devoir faire des changements à cet égard.

**M. Jean-Guy Vincent:** Dans l'ensemble, il va certainement y avoir des changements à faire, et pour pouvoir s'adapter aux nouvelles règles qui seront établies entre les deux parties, l'industrie va avoir besoin d'appui.

Pour ce qui est de savoir si nous pouvons exporter nos produits dès maintenant, je sais que partout au pays, peu importe la province, des producteurs et des transformateurs ont la flexibilité nécessaire pour s'adapter. En fait, certains producteurs fonctionnent déjà selon les normes européennes.

Il y a ce qu'on appelle des marchés de niche. Au cours des dernières années, les producteurs canadiens se sont adaptés pour être prêts à faire face à la nouvelle concurrence. Les difficultés que nous avons connues au cours des cinq ou six dernières années ont fait que nous sommes devenus concurrentiels malgré nous. Tant les producteurs que les transformateurs canadiens sont prêts à exporter leurs produits vers nombre de pays à l'échelle du monde, dont ceux de l'Union européenne.

[Traduction]

**Le président:** Je vous remercie beaucoup de ces questions.

Passons maintenant à M. Lemieux pour cinq minutes.

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

Je vous remercie d'être ici aujourd'hui.

J'aimerais poursuivre sur la question du porc. Nous avons ici une occasion en or à saisir pour exporter notre porc en Europe. J'aimerais savoir si vous pouvez expliquer au comité comment le marché canadien va exploiter ce débouché à son maximum, particulièrement pour établir une image de marque canadienne. Pouvez-vous nous parler un peu du genre de mesure qui a fonctionné dans d'autres pays? Par exemple, dans les pays d'Asie où l'on vend du porc, que faites-vous pour inciter les gens à acheter du porc canadien?

[Français]

**M. Jean-Guy Vincent:** Je pense que la facilité d'adaptation des producteurs canadiens est assez étonnante. Nous exportons vers 100 pays.

• (1705)

[Traduction]

Une centaine, c'est...

**M. Pierre Lemieux:** Raisonnable.

[Français]

**M. Jean-Guy Vincent:** C'est 100 différentes adaptations pour les producteurs et les transformateurs. Par comparaison, le marché européen est un marché stable. On a parlé de la ractopamine. Rapidement, les producteurs et les transformateurs se sont adaptés à un marché asiatique sans ractopamine, suivi par un marché russe sans ractopamine.

Martin, veux-tu compléter la réponse?

[Traduction]

**M. Martin Rice:** Il y a plusieurs exemples qui montrent que les producteurs canadiens, en raison de leur grande dépendance envers les exportations, sont très prompts à se plier aux normes étrangères. Par exemple, au Japon, il y a des coupes qui ont gagné en popularité chez les acheteurs japonais en raison de l'offre des fournisseurs canadiens. Les Canadiens ont la réputation d'être capables de s'adapter et de ne pas avoir peur de changer leurs chaînes de production pour répondre aux normes voulues. Jean-Guy a déjà mentionné la foire d'Anuga dans son texte. Il y a beaucoup de gens parmi nos producteurs de viande qui ont des racines européennes. Certains d'entre eux vont désormais travailler à établir des relations d'affaires entre le Canada et l'Union européenne.

**M. Pierre Lemieux:** Permettez-moi de vous interroger sur les États-Unis.

Il est clair que nous allons signer cet accord bien avant les États-Unis. Pouvez-vous expliquer au comité en quoi c'est avantageux selon vous, quelles perspectives nous offre la signature de cet accord avant que les États-Unis n'établissent leur propre accord de libre-échange avec l'Europe?

**M. Martin Rice:** C'est une position fantastique, parce que nous traînons derrière les États-Unis à bien d'autres endroits, notamment en Corée, mais ailleurs aussi, en Amérique latine et centrale, où les États-Unis ont été bien plus prompts que nous à réagir.

Je pense qu'il faudra au moins trois ans avant que les États-Unis ne concluent d'accord avec l'Europe. J'ai vu leurs producteurs rejeter des propositions en raison d'objectifs absolument obligatoires qu'ils imposent à leurs négociateurs commerciaux, et d'après notre expérience, cela laisse présager des négociations assez difficiles.

Nous jouissons d'une avance significative pour tisser des relations commerciales qui vont nous laisser un jeu de cinq ans ou plus. Il n'en tient qu'à nous d'en profiter, ce qui est très bienvenu compte tenu de la conjoncture des dernières années.

**M. Pierre Lemieux:** Ce que je cherche à savoir, et vous pouvez peut-être le préciser pour le comité... Lorsque j'en discute avec des gens de ma circonscription ou des agriculteurs qui ne sont pas très chauds à l'idée de cet accord, on me fait parfois l'observation suivante: « Vous allez leur donner accès au marché du porc et du boeuf s'ils peuvent en profiter. » Je leur répète à peu près ce que vous m'avez déjà dit, mais vous semblez très sûr que votre secteur peut effectivement tirer son épingle du jeu et, d'après votre réponse à ma deuxième question, que vous pouvez assurément profiter de cette perspective avantageuse avant que les États-Unis ne se dotent eux-mêmes d'un accord. Pouvez-vous me le confirmer?

**Le président:** En 30 secondes.

**M. Martin Rice:** Il est certain que nous sommes limités par des tarifs ridiculement élevés, qui nous bloquent l'accès au marché. Nous avons déjà connu des succès. Il y a notamment une entreprise du Québec qui a enregistré des ventes là-bas. Cependant, l'administration des contingents tarifaires était si lourde que c'était tout simplement impossible. Il y a des précédents. Le Chili a un accord commercial avec l'Europe. Il est plus petit que le nôtre, mais il a accès à certains quotas, qu'il respecte, et il est soumis aux mêmes conditions que celles que nous envisageons actuellement.

**Le président:** Merci beaucoup. Juste à temps.

Passons maintenant à M. Eyking.

Cinq minutes, s'il vous plaît.

**L'hon. Mark Eyking:** Merci, monsieur le président. Je veux remercier également nos témoins d'être ici.

C'est intéressant, nous sommes surtout ici pour parler d'accords de libre-échange, et l'Association canadienne des restaurateurs et des services alimentaires saisit l'occasion pour nous parler de gestion de l'offre. Mais c'est correct, c'est la raison pour laquelle vous êtes ici.

Je n'ai droit qu'à une intervention de cinq minutes. J'espère que mes collègues vont prendre leurs responsabilités et vous tenir responsable s'ils sont en faveur de la gestion de l'offre. C'est l'orientation que je vais donner à ma question.

J'ai parlé aux gens des associations des transformateurs de volaille et des épiciers du Canada. Ils sont en faveur de la gestion de l'offre parce que ce système nous garantirait un degré de qualité uniforme ainsi que de la stabilité sur le plan de la qualité, de l'approvisionnement et des prix. Ils affirment toutefois que sans gestion de l'offre, la qualité de bon nombre de produits ne diminuerait pas beaucoup.

J'ai visité beaucoup d'États des États-Unis, particulièrement dans le Sud, mais pas ceux les plus près de la frontière, qui ont recours aux produits d'appel pour le lait, entre autres. De même, en Nouvelle-Zélande (le royaume du lait, imaginez-vous), les prix sont souvent les mêmes qu'au Canada pour le fromage, le yogourt et le lait, s'ils ne sont pas un petit peu plus élevés. Certaines personnes craignent que sans gestion de l'offre, nous soyons soudainement submergés de produits étrangers à moindre coût. Il y a des études sur les profits que vous réalisez sur le lait. Elles nous révèlent que le profit est de presque 50 % sur un verre de lait, donc si un verre de lait coûte 2 \$, vous en tirez 1 \$. Je ne sais pas si c'est vrai ou non.

J'ai quelques questions à vous poser. La première est la suivante: comme vous militez pour que nous nous débarrassions de la gestion de l'offre, quitte à détruire de nombreuses fermes familiales, serait-il si avantageux pour vous de faire 25 ¢ de plus par verre de lait?

•(1710)

**M. Garth Whyte:** En fait, soyons parfaitement clairs: nous ne militons pas pour nous débarrasser de la gestion de l'offre.

Avec tout mon respect...

**L'hon. Mark Eyking:** Vous êtes donc d'accord avec les épiciers canadiens. Partagez-vous leur position, alors?

**M. Garth Whyte:** Je dirais que nous allons même un peu plus loin. Nous sortons à peine d'une rencontre avec des gens de la Commission canadienne du lait. Nous travaillons avec eux. Je vais également présenter un exposé aux Producteurs de poulet du Canada mardi prochain, à leur demande.

Vous savez, j'ai déjà été en faveur de Nortel. J'ai déjà été en faveur de Polaroid. Dans ces cas, quelqu'un quelque part n'a pas eu le courage de nous faire part de certains faits. Par exemple, le nombre d'agriculteurs est en déclin. Il s'agit des producteurs laitiers, selon Statistique Canada, leur nombre diminue. Les produits laitiers disparaissent de plus en plus de nos menus (le beurre, le fromage) parce qu'ils coûtent cher.

**L'hon. Mark Eyking:** À ce sujet, justement, vous savez pourquoi leur nombre diminue. Il y a des fermes qui prennent juste un peu d'expansion, qui gagnent en efficacité et qui font baisser le prix du lait.

**M. Garth Whyte:** Oui, vous avez raison. Nous sommes violemment d'accord, soit dit en passant, ok?

Le fait est, toutefois, qu'il y a un problème de relève au pays. Je suis extrêmement inquiet que nous nous réveillions un jour et que nous nous rendions compte qu'il n'y a plus de lait d'ici sur nos menus, que le nombre de producteurs est en chute libre, que nous souffrons de la concurrence des poulets de réforme et que toutes sortes d'autres choses arrivent. Un sondage nous apprend que 70 % des consommateurs sont inquiets. Les consommateurs à faible revenu en particulier, ceux qui gagnent moins de 40 000 \$, déplorent avoir de la difficulté à se payer des produits laitiers. Pour une mère monoparentale de trois enfants ou une famille de trois enfants, l'achat de lait ou de beurre... Quand un kilogramme de beurre coûte plus cher qu'un kilogramme de viande, il faut se concerter pour se pencher sur la question. Quand il n'y a que peu, voire pas du tout d'exportations...

Je vous dis d'emblée que je ne suis pas intolérant au lactose. J'utilise beaucoup de produits laitiers, beaucoup de fromage, et je pense que nous fabriquons les meilleurs fromages au monde. Parfois, il suffit de trouver une solution avantageuse pour tous. Avantageuse pour les producteurs. Soit dit en passant, la tendance à l'achat local est très forte. S'il y a un groupe qui appuie la consommation locale, c'est bien nous, mais si vous regardez le film *Food Inc.*, vous verrez qu'aucun éleveur de poulet ne pourrait établir de ferme ici, au Canada, pour la production locale.

**L'hon. Mark Eyking:** Savez-vous que ce qu'on appelle le poulet de réforme, le poulet mélangé avec... Il y a des entreprises, Tyson entre autres, qui abandonnent le poulet à griller. Elles arrêtent d'en acheter, juste pour entrer...

**M. Garth Whyte:** Exactement.

**L'hon. Mark Eyking:** C'est un abandon pur et simple. Cela ne rend pas justice au véritable prix du poulet en Floride ou en Arizona. On assiste au rejet d'une industrie.

**M. Garth Whyte:** Je suis d'accord.

**L'hon. Mark Eyking:** Et ce phénomène est attribuable au fait que nous sommes un petit pays.

**M. Garth Whyte:** Nous devons concevoir une stratégie purement canadienne et nous affranchir de la dépendance à un système qui date d'une cinquantaine d'années. Il est temps de le moderniser, je pense que l'UE nous le montre bien. L'accès s'ouvre de plus en plus devant nous, et même la demande augmente, parce que nous nous affirmons haut et fort vouloir travailler avec les agriculteurs, avec la Commission du lait.

**L'hon. Mark Eyking:** Monsieur Whyte, il faut dire, avec tout le respect que je vous dois, qu'en Europe, les contribuables subventionnent le lait, le fromage et tout le reste. Les contribuables ne les subventionnent pas au Canada, donc vous nous dites que si nous adoptions le régime européen, nous devrions subventionner nos agriculteurs, un peu comme les États-Unis le font.

**M. Garth Whyte:** Ce n'est pas ce que je dis. Je ne dis pas non au système européen.

**Le président:** Répondez brièvement, s'il vous plaît.

**L'hon. Mark Eyking:** J'aurais une autre question à poser rapidement à Mme A&W.

**Le président:** Vous n'avez plus de temps.

Monsieur Whyte, voulez-vous répondre rapidement à M. Eyking?

**M. Garth Whyte:** Nous les subventionnons par le prix de nos produits, et moins on gagne de revenu, plus on paie cher.

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous allons maintenant donner la parole à M. Preston.

**M. Joe Preston (Elgin—Middlesex—London, PCC):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je vous remercie tous d'être ici aujourd'hui. C'est agréable de vous accueillir, mais je tiens surtout à vous remercier tous les deux de tout ce que vos secteurs ont réussi à faire au Canada quand une récession venue d'ailleurs nous a frappés. Les producteurs de porcs ruraux, que vous représentez, et les restaurateurs étaient les seuls moteurs économiques dans beaucoup de collectivités rurales du Canada — je parle des entreprises locales qui tiennent des restaurants et des gens d'affaires locaux qui sont agriculteurs. Je vous remercie de ce que vous avez fait pour le Canada au moment où le secteur manufacturier nous a un peu laissé tomber.

J'ai beaucoup aimé ce que vous avez dit sur les bons côtés du commerce. Ce ne sont peut-être pas exactement les mots que vous avez utilisés, mais ce sont ceux que je vais utiliser. Chaque fois que je m'apprête à poser une question à quelqu'un de l'industrie du porc, je répète que le bacon, c'est de l'aromathérapie. Chaque fois qu'on se lève avec l'odeur de bacon qui cuit dans la maison, on sait qu'on va passer une bonne journée. Je peux vous dire aussi qu'en tant que restaurateur, je devais parfois me rendre au travail pour profiter de mon aromathérapie, mais c'était très bien.

Monsieur Whyte et madame Senecal, je vous remercie aussi de l'angle sous lequel vous abordez les négociations avec les chaînes de la gestion de l'offre. Je suis content que les restaurateurs prennent la peine d'exposer les faits et qu'ils favorisent les négociations et les commentaires constructifs plutôt que de s'opposer obstinément aux propositions.

Je représente des agriculteurs comme des restaurateurs. Je suis moi-même restaurateur. Je comprends qu'il y a un juste milieu, et nous pouvons l'atteindre.

Pour revenir aux producteurs de porcs, vous avez mentionné qu'au Canada, nous mangions chaque côte levée que nous arrivons à produire et que nous en importons, même. Nous importons donc beaucoup de côtes levées. Je comprends pourtant que grâce à cet accord, il pourrait devenir bien plus avantageux pour nous de vendre notre jambon ailleurs qu'aux États-Unis.

Pouvez-vous me citer le prix à la livre des côtes levées importées par rapport au prix à la livre du jambon exporté et m'expliquer la différence qu'il pourrait y avoir?

• (1715)

[Français]

**M. Jean-Guy Vincent:** Je ne pourrais pas vous dire quelle est la différence de prix. Ici, nous consommons beaucoup de côtes levées et nous en importons. Bon nombre de restaurants en servent. Par contre, l'Europe consomme du jambon et nous en avons à exporter. C'est pourquoi cette entente est favorable.

Pour ce qui est des prix, Martin est probablement plus en mesure de répondre à votre question.

[Traduction]

**M. Joe Preston:** Nos témoins précédents nous ont parlé du seuil de 81 000 tonnes de nouvelles exportations vers l'Europe. Je crois résolument à la concurrence, donc si nous voulons en exporter autant, nous devons augmenter énormément le nombre de porcs produits, abattus et emballés ici, puis envoyés vers l'Europe. Ils ont mentionné qu'il faudrait produire huit millions de porcs de plus, si je ne me trompe pas. Combien de nouveaux emplois cela représente-t-il dans l'industrie du porc?

[Français]

**M. Jean-Guy Vincent:** Il est important de comprendre que la production du Canada a diminué au cours des cinq ou six dernières années, mais que la demande mondiale est en croissance et va continuer de l'être. Nous avons donc besoin de l'industrie du porc, tant sur le plan de la production que sur le plan de la transformation.

Il faut s'assurer de maintenir nos emplois en transformation. Le Canada est très diversifié pour ce qui est de l'abattage. Or, la capacité dans ce domaine est maintenant en souffrance, parce que la production a diminué. Un nouveau marché sécuritaire, stable, et des ententes solides permettraient de sécuriser le secteur de la production. Autrement, nous ne pouvons pas fournir; nous ne pouvons pas continuer. En ce sens, je pense que cette entente est prometteuse pour l'avenir.

[Traduction]

**M. Joe Preston:** Si nous devons en produire plus, non seulement devons-nous accroître notre stabilité, mais il nous faudra du personnel pour rebâtir notre capacité. Nos usines sont peut-être suffisantes, mais les gens qui y travaillent... J'ai parlé la semaine dernière avec des représentants des producteurs alimentaires canadiens, et ils n'avaient même pas encore commencé à évaluer le nombre d'emplois que cela représenterait. Nous parlons tout le temps en tonnes plutôt qu'en nombre d'emplois. J'aimerais que nous parlions d'emplois.

Tout à coup, du jour au lendemain, le Canada a accès à 500 millions de nouveaux consommateurs: 500 millions. Je peux vous dire qu'en tant qu'homme d'affaires, je deviens très enthousiaste quand j'entends de pareils chiffres. Si tout à coup, l'un de mes restaurants poussait près d'un bassin de 500 millions nouveaux consommateurs, je m'attendrais à en retenir quelques-uns. Le Canada a cette chance, elle est juste là.

•(1720)

**Le président:** Je pense que votre temps est écoulé.

Nous allons donc passer à la commande à l'auto.

**M. Joe Preston:** C'est très excitant.

**Le président:** Je le sais.

Sur ces belles paroles, je vais donner ses cinq minutes à M. Caron.

[Français]

**M. Guy Caron:** Merci, monsieur le président.

Monsieur Whyte, je veux d'abord préciser que la gestion de l'offre n'est pas un système de subvention. Les États-Unis subventionnent leurs produits laitiers et l'Europe le fait également. Le Canada, lui, ne le fait pas.

Ce système a pour but de contribuer à stabiliser les prix pour les producteurs. Ce n'est pas la même chose. Je suis bien placé pour le savoir, étant donné que l'économie de mon comté dépend de l'agriculture, principalement de la production laitière, dans une proportion de 12 %.

Je crois qu'il existe beaucoup de mythes autour de la gestion de l'offre et que ceux-ci sont attribuables à des chroniqueurs qui proviennent généralement de milieux urbains. Or on ne pense pas aux producteurs des zones rurales qui dépendent de la gestion de l'offre pour faire vivre leurs fermes familiales. On ne parle pas ici d'un niveau de production qui va faire augmenter les prix, mais qui va plutôt disperser l'offre et assurer une production locale efficace.

Je connais votre position à ce sujet. Vous en avez déjà fait part au comité. L'an dernier, des représentants de votre groupe et de la Canadian Association of Agri-Retailers ont comparu devant le Comité permanent des finances. Ces gens voulaient ouvrir le débat à ce sujet. Or il est clair, d'après vos campagnes et les interventions que vous avez faites l'année dernière, que vous n'êtes pas en faveur de la gestion de l'offre et que si elle était abolie, vous ne leveriez pas le petit doigt pour vous y opposer.

Or il n'existe aucune preuve que si la gestion de l'offre était abolie, il y aurait des répercussions quelconques sur le prix des produits laitiers; zéro.

On a vu ce qui s'est passé en Nouvelle-Zélande: après que la gestion de l'offre a été abolie, le prix du litre de lait a augmenté. Remarquez que la plupart des marchands, des restaurateurs et des gens vivant près des frontières se réfèrent systématiquement aux prix américains. Le prix de la livre de beurre ou du litre de lait — ou de la pinte, aux États-Unis — non subventionné est similaire au nôtre. Alors qu'on ne vienne pas me dire que la gestion de l'offre a fait que les consommateurs paient beaucoup trop. En fait, ils paient beaucoup plus qu'aux États-Unis, mais ça ne serait pas le cas si on pouvait jouer sur un terrain de jeu égal à celui des États-Unis.

Si on abolissait la gestion de l'offre ou si on permettait beaucoup plus d'entrées, il est bien évident que les produits laitiers qui entreraient au pays ne seraient pas nécessairement des produits européens. D'ailleurs, selon les détails qui figureront dans l'entente, il pourrait s'agir obligatoirement de produits non subventionnés. Par contre, il est bien clair qu'il sera question d'une ouverture à l'égard des États-Unis, de sorte que pour nous, les jeux ne seront plus égaux, et ce, sur notre propre terrain.

Pourriez-vous me dire honnêtement quelle réflexion vous envisagez au sujet de la gestion de l'offre? De quelle manière peut-on s'assurer que ça ne nuira pas aux producteurs, que ça va plutôt améliorer le système et qu'en fin de compte, le client et le producteur y trouveront leur compte?

[Traduction]

**M. Garth Whyte:** C'est une question chargée d'émotion qui soulève les passions. Lorsqu'on parle de l'entente conclue avec la Commission canadienne du lait sur le fromage à pizza, par exemple, il s'agit du même système. Or, on y constate des anomalies, comme le fait que les fabricants de pizzas surgelées — qui se vantent de goûter « comme au resto » —, payaient pour le même fromage 30 % de moins que s'ils cuisinaient des pizzas fraîches en raison d'un règlement tarifaire. C'était injuste, et nous tentons de régler le problème.

Il y a une autre question à laquelle le comité devrait s'attarder, selon moi. Saputo est le huitième transformateur laitier en importance, mais ce n'est pas au Canada qu'il a connu sa croissance.

Le système subit beaucoup de pressions. Des nécessaires à pizza font actuellement leur apparition sur le marché; même nos membres trouvent une façon de contourner le système et tentent de s'approvisionner en produits laitiers ailleurs. Nous avons besoin d'une solution proprement canadienne pour aider les producteurs laitiers.

La situation n'est pas dans notre intérêt et m'inquiète. Si nous mettons fin à la gestion de l'offre, ou si le système s'effondre, nous serons dans le pétrin. Voilà ce que je pense; je l'ai dit publiquement. Nous avons besoin d'un approvisionnement sûr et de qualité. Nous croyons qu'il ne se fait rien de mieux au monde et considérons qu'il s'agit là d'une occasion à saisir. Il doit donc y avoir une façon de... Je n'ai pas réponse à tout. Vous aurez peut-être du mal à le croire...

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Garth Whyte:** ... mais c'est vrai. Je sais toutefois qu'il ne faut pas avoir peur de dire que le système mis en place il y a 50 ans est très complexe — même lorsqu'on en discute entre collègues. La formule n'a vraiment rien de simple. Des problèmes surgissent lorsqu'on veut modifier un quota en raison de la croissance d'une province, et que l'Alberta se retire des négociations au sujet de la volaille parce qu'elle ne peut sécuriser son approvisionnement. À titre d'observateurs, nous sommes à même de constater ces lacunes.

•(1725)

[Français]

**M. Guy Caron:** Vous parlez du fromage pour les pizzas, mais encore là, il s'agit en grande partie de fromage américain. Or ce produit est déjà subventionné.

[Traduction]

**M. Garth Whyte:** On parle du fromage mozzarella canadien.

[Français]

**M. Guy Caron:** On parle également de la possibilité d'importer des produits américains dans lesquels se trouvent des produits laitiers subventionnés.

Lorsqu'on remet en question la gestion de l'offre, j'aimerais qu'on puisse parler d'un terrain de jeu égal. En effet, les gens qui questionnent la gestion de l'offre ne mentionnent jamais que les produits américains, en particulier, sont subventionnés. Aucun élément relatif à cela n'est mis en lumière. Il va falloir commencer à discuter des conditions ailleurs dans le monde, que ce soit en Europe ou aux États-Unis.

Nous avons éliminé nos subventions en espérant que les États-Unis et l'Europe allaient faire la même chose, mais cela ne s'est pas produit. Nous nous sommes rendus vulnérables, et la gestion de l'offre est resté le seul moyen de nous protéger.

[Traduction]

**Le président:** Je vous remercie de vos remarques, monsieur Caron, mais votre temps est déjà écoulé.

**M. Garth Whyte:** Puis-je ajouter une chose?

**Le président:** En fait, vous pourrez peut-être le faire au tour de M. Zimmer.

**M. Garth Whyte:** Posez-moi une question.

**Le président:** L'horaire de la séance est très bien respecté.

Monsieur Zimmer.

**M. Bob Zimmer:** Je vous remercie encore de comparaître devant le comité.

J'aimerais m'adresser à Susan. Ma famille est allée chez A&W pendant des années. Je me souviens encore des vieilles affiches de racinette. La boisson était peut-être plate, mais elle était bonne.

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Bob Zimmer:** Non, c'est un compliment.

J'ai deux ou trois questions pour vous. Quelle quantité de boeuf et de porc canadiens la société A&W achète-t-elle chaque année? Connaissez-vous le nombre de tonnes?

**Mme Susan Senecal:** Je n'ai pas le chiffre sous la main, mais je sais que nous en achetons une quantité incroyable. Nous nous procurons des tonnes de flancs de porc pour nos Teen Burgers. Nous appuyons très fortement l'industrie agricole canadienne et échangeons constamment avec tous les producteurs.

Comme Garth l'a dit tout à l'heure, nous privilégions toujours un approvisionnement canadien lorsque c'est possible, car c'est plus simple. De plus, nous sommes fiers d'être une entreprise canadienne qui entretient des relations avec l'industrie agricole d'ici.

**M. Bob Zimmer:** Bien. Je sais que McDonald est le plus gros acheteur de boeuf canadien et que certaines chaînes de restauration rapide sont...

**Mme Susan Senecal:** Nous essayons de les rattraper.

**M. Bob Zimmer:** C'est justement ma prochaine question. Quelle part de votre approvisionnement en porc et en boeuf provient du Canada comparativement à ailleurs?

**Mme Susan Senecal:** Je n'ai malheureusement pas les chiffres puisque je travaille du côté du marketing et des opérations. Ce que je peux vous dire, c'est que vous avez peut-être remarqué les modifications récentes que nous avons apportées à notre approvisionnement de boeuf dans le but de véritablement changer et diversifier l'industrie canadienne. Nous entretenons un dialogue avec les éleveurs canadiens et sommes vraiment heureux de la réponse. Nous pensions avoir très bien réussi à joindre un grand nombre d'éleveurs et d'agriculteurs canadiens, mais lorsque nos publicités nous ont été diffusées sur les ondes télévisuelles, 27 éleveurs différents nous ont contactés dès la première semaine pour savoir comment faire partie du programme. Et le téléphone continue de sonner.

Peu importe le chiffre que je pourrais vous donner aujourd'hui, il sera plus élevé demain, et encore plus l'année prochaine.

**M. Bob Zimmer:** Merci.

J'ai une question pour Jean-Guy. Je vous remercie d'être revenu témoigner. Vous avez déjà été ici à quelques occasions, et il est bon de vous revoir.

Un de mes électeurs m'a demandé si les côtes de porc que nous importons au Canada sont sans hormones. Le savez-vous?

[Français]

**M. Jean-Guy Vincent:** Dans l'industrie du porc, il n'y a aucune hormone. Il n'y en a jamais eu. Cela n'existe pas.

[Traduction]

**M. Bob Zimmer:** Il n'y a donc pas d'hormones dans le porc à l'échelle mondiale.

[Français]

**M. Jean-Guy Vincent:** Globalement, on n'utilise aucune hormone lorsqu'on élève des porcs. Les porcs sont élevés sans hormones. Cela n'existe pas dans l'élevage porcin.

[Traduction]

**M. Bob Zimmer:** Partout dans le monde.

**M. Jean-Guy Vincent:** Au Canada.

[Français]

Je ne peux pas parler au nom du reste du monde, mais je n'ai pas connaissance de porcs élevés aux hormones.

[Traduction]

**M. Bob Zimmer:** Nous savons que l'industrie porcine a connu quelques périodes très difficiles et qu'elle a du mal à composer avec les forces du marché. Nous croyons qu'il s'agit là d'une nouvelle occasion à saisir pour les éleveurs de porc. Ma question est la suivante: combien de temps vous faudra-t-il pour accroître vos activités de façon à répondre à la demande européenne de porc canadien? Combien d'années faudra-t-il aux éleveurs pour atteindre cette capacité de production? Je suis persuadé que vous êtes prêts à relever le défi, mais dans combien de temps croyez-vous que ce sera possible?

[Français]

**M. Jean-Guy Vincent:** En fait, on est prêts à exporter sur le marché européen. Il faut comprendre qu'on exporte présentement dans plusieurs marchés, dont des marchés instables. L'entente Canada-Europe va permettre l'accès à un marché stable pour les producteurs canadiens et pour l'industrie canadienne. On parle d'un marché de 500 millions d'habitants. Le marché européen offre donc une belle occasion. On est en mesure de fournir ce marché.

Les producteurs vont probablement délaisser certains marchés moins lucratifs, moins payants, pour se tourner vers des pays plus profitables à eux. Par exemple, les négociations Canada-Japon sont très importantes pour les producteurs canadiens. C'est un marché qui existe depuis 40 ou 50 ans. On travaille depuis 50 ans avec les Japonais. C'est un marché exigeant, mais le Canada doit garder ce marché lucratif. Cependant, on va délaisser d'autres marchés qui sont moins stables, plus difficiles et où les ententes ne sont pas fiables.

En somme, l'entente Canada-Europe est très importante pour notre secteur.

• (1730)

[Traduction]

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

Veillez faire vite, monsieur Rice, car vous avez 10 secondes.

**M. Martin Rice:** J'aimerais dire à M. Preston que j'ignore où Darcy prend ses chiffres et que je vais devoir en discuter avec lui. Mais pour notre part, nous estimons la demande du marché européen à environ 1 million de pores plutôt que 8 millions.

**M. Joe Preston:** Il y a bien d'autres marchés.

**M. Martin Rice:** Mais nous croyons que cela représente 5 000 emplois directs et permanents, en plus de l'effet attribuable

aux exportations supplémentaires. Ainsi, 400 millions de dollars représenteront très facilement 1 milliard de dollars d'activités économiques supplémentaires.

**Le président:** Merci beaucoup.

Je tiens à remercier les témoins d'être venus comparaître et d'avoir respecté le temps alloué.

Je remercie également les membres du comité. Nous nous reverrons jeudi.

La séance est levée.

---







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.

---

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.

---

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