



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 067 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 11 mai 2017

Président

L'honorable Mark Eyking

Comité permanent du commerce international

Le jeudi 11 mai 2017

• (1525)

[Traduction]

Le président (L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.)):
Je déclare la séance ouverte.

Bonjour tout le monde. Bienvenue au Comité permanent du commerce international. Je m'appelle Mark Eyking. Notre étude, que nous avons entamée il y a deux mois environ, porte sur nos futures relations commerciales avec nos homologues du continent nord-américain, le Mexique et les États-Unis.

Nous avons déjà visité plusieurs États de l'Ouest américain et constaté que les gens y sont très réceptifs. Nous pensons qu'il est très bon de sortir de la bulle de Washington pour se rendre dans les États, surtout dans ceux qui achètent beaucoup de nos produits. Nous avons eu d'intéressants échanges et rencontré de nombreuses personnes et nous allons poursuivre ce genre de visites que nous terminerons à Washington. Nous pourrions même y aller à l'automne. Nous allons également essayer de rendre visite à nos homologues mexicains.

Nous accueillons aujourd'hui un important groupe de témoins du secteur de l'agriculture. Bienvenue, messieurs.

Je reconnais beaucoup d'entre vous, parce que vous êtes déjà venus témoigner devant le Comité. Au Canada, le milieu agricole a énormément de difficultés à l'heure actuelle parce que les terres sont détrempées, mais nous espérons que le soleil saura se montrer et que tout le monde pourra obtenir des rendements suffisants.

Nos témoins sont nombreux et je vais commencer par celui de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire représentée ici, je pense, par son président, Brian Innes.

Nous allons essayer de nous limiter à des présentations de cinq minutes afin qu'il nous reste un maximum de temps pour dialoguer avec les députés.

Sans plus attendre, Brian, vous avez la parole. Allez-y, monsieur.

M. Brian Innes (président, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire): Merci beaucoup, monsieur le président, de m'avoir invité ici.

L'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire se réjouit de pouvoir vous entretenir de la grande importance que le commerce nord-américain représente pour nos exportateurs de produits agroalimentaires. Voyons d'abord brièvement en quoi consiste l'ACCA et ce qui a permis aux exportations agroalimentaires de croître dans le cadre de l'ALENA. Il existe encore d'immenses possibilités de croissance additionnelle pour le secteur agroalimentaire et j'aimerais conclure ma présentation par quelques exemples d'améliorations de l'ALENA qui pourraient stimuler encore davantage cette croissance.

Quelques mots d'abord au sujet de l'ACCA. L'ACCA est un regroupement d'organisations qui recherchent toutes un environnement commercial international plus ouvert et plus équitable. Nos membres représentent les producteurs, les transformateurs et les exportateurs de bovins, de porcs, de viande, de grains, de céréales, de légumineuses, de soya, de canola, de même que les industries du malt et du sucre. Je suis accompagné de deux membres de l'ACCA. Plus de 80 % des exportations agroalimentaires canadiennes proviennent de l'ensemble des membres de l'ACCA, ce qui représente plus de 55 milliards de dollars en exportations annuelles et des centaines de milliers d'emplois dans les diverses collectivités du pays.

L'accès concurrentiel aux marchés internationaux est crucial pour notre secteur, puisque 90 % des producteurs agricoles dépendent des marchés mondiaux pour gagner leur vie. Le libre-échange et le commerce équitable, introduits par l'ALENA, ont considérablement contribué à la prospérité de l'agriculture canadienne et même de l'agriculture dans toute l'Amérique du Nord. Au cours des 25 années et plus de l'ALENA et de l'entente commerciale entre le Canada et les États-Unis, les exportations agroalimentaires canadiennes ont quintuplé, passant de moins de 10 milliards de dollars en 1988 à 56 milliards de dollars en 2016.

La valeur des exportations agroalimentaires destinées aux États-Unis et au Mexique réunis représente un peu plus que la moitié du total canadien. Bien sûr, étant donné que le commerce n'est pas à sens unique, ces ententes ont également été profitables pour les États-Unis et le Mexique. En fait, les importations agroalimentaires canadiennes en provenance des États-Unis ont été multipliées par six. D'autre part, nos importations agroalimentaires provenant du Mexique ont été multipliées par dix depuis que l'ALENA est en vigueur.

L'ALENA nous a permis de miser sur nos forces et de devenir plus concurrentiels encore. L'ALENA a favorisé une meilleure coordination des chaînes d'approvisionnement couvrant les trois pays. Nous exportons, par exemple, des porcelets vivants aux États-Unis où ils sont engraisés avec du maïs et du soya cultivés localement. De la viande fraîche est ensuite importée au Canada et au Mexique pour y être transformée et se retrouver chez les consommateurs d'Amérique du Nord ou du reste du monde. Il est évident que l'ALENA a été un succès.

La grande priorité du gouvernement canadien doit être de maintenir ce succès en conservant l'accès libre et équitable dont nous disposons actuellement. Cela signifie un accès exempt de tarifs et de taxes frontalières ainsi que de barrières et de règlements protectionnistes non tarifaires. Tout cela ne veut pas dire cependant que l'ALENA ne peut pas être amélioré. Nous avons identifié plusieurs domaines qui pourraient faire l'objet d'une croissance accrue dans notre secteur.

En voici quelques exemples.

Pour tous les produits agroalimentaires, un meilleur alignement réglementaire pour les produits de santé végétale et animale permettrait d'obtenir un accès égal à ces produits et d'éliminer les barrières commerciales qui y sont associées. Cet alignement permettrait une collaboration plus étroite relativement à l'approbation des nouvelles techniques de sélection, de nouveaux produits, des limites maximales de résidus et des politiques qui permettent une faible présence des cultures issues de la biotechnologie.

Dans le cas des viandes, même si le Canada et les États-Unis estiment mutuellement que leurs systèmes sont équivalents, les exportations de viande canadienne aux États-Unis font encore face à des barrières plus importantes aux frontières que les exportations de viande américaines destinées au Canada. Par exemple, après avoir passé la douane américaine, les viandes exportées du Canada doivent subir une seconde inspection.

Dans le cas du sucre, comme le Comité a pu l'entendre plus tôt cette semaine, les États-Unis protègent beaucoup ce secteur. Le Canada possède un avantage concurrentiel pour l'utilisation du sucre comme ingrédient dans la transformation des aliments, mais le protectionnisme américain a nui à nos débouchés d'exportation. En fait, les contingents américains d'importation ont drainé hors du Canada la transformation des produits contenant du sucre.

Dans le cas du canola, même si l'industrie est concurrentielle à l'échelle mondiale des deux côtés de la frontière, les produits surtransformés comme la margarine et la graisse alimentaire ne peuvent pas traverser la frontière sans qu'on y applique des tarifs. Il faut remédier à cette situation.

●(1530)

Dans le cas du blé, des changements importants apportés au système canadien au cours des 10 dernières années ont en gros répondu aux préoccupations américaines de longue date relativement au commerce transfrontalier. Bien que de nombreux dossiers aient été réglés, il subsiste des reliquats des anciens systèmes dans la Loi sur les grains du Canada. L'industrie appuie la réintroduction d'une législation qui modifierait la Loi sur les grains du Canada, afin que les catégories canadiennes puissent être attribuées aux variétés de blé et d'orge homologuées au Canada, quel que soit l'endroit où elles ont été cultivées.

En conclusion, nous ne pouvons qu'être d'accord avec les recommandations du conseil consultatif au ministre des Finances Morneau concernant le potentiel important du secteur agroalimentaire dans la croissance de l'économie canadienne. En effet, la grande majorité de cette croissance proviendra des exportations.

Je viens de vous démontrer de quelle manière nous pourrions augmenter nos exportations en bénéficiant d'un accès concurrentiel aux marchés internationaux. Le maintien du commerce libre et équitable que nous offre actuellement l'ALENA, l'amélioration de cet accord où cela est possible et la mise en oeuvre d'ententes de libre-échange avec des pays de l'Asie-Pacifique comme le Japon et la Chine nous aideront à atteindre notre objectif fixé dans le budget de 2017, soit des exportations de 75 milliards de dollars.

Je vous remercie de m'avoir donné cette occasion et n'hésitez pas à me poser des questions.

Le président: Merci, monsieur.

Nous allons passer à la Canadian Cattlemen's Association qui ne nous est pas inconnue ici, d'autant que nous nous réjouissons toujours de sa visite. Nous accueillons MM. Masswohl et Darling. Allez-y, messieurs, vous avez la parole.

M. Dan Darling (président, Canadian Cattlemen's Association): Merci beaucoup pour cette invitation à comparaître devant le Comité et pour l'attention soutenue que vous portez à l'accès aux marchés internationaux pour le boeuf canadien.

La dernière fois que nous sommes venus ici, nous avons parlé de la mise en oeuvre de l'accord Canada-Europe et vous avons indiqué que l'accès à de nouveaux marchés, par le truchement d'accords commerciaux, est désormais notre grande priorité. L'Europe et le Japon sont au sommet de notre liste de priorités. Nous étions loin d'imaginer, il y a encore peu de temps, que nous devrions bientôt nous préparer à renégocier l'ALENA. Je vous dirais à ce sujet que les producteurs de boeuf canadien sont tout à fait en faveur du maintien des dispositions de l'ALENA relativement au commerce du boeuf.

En 2016, nous avons exporté 270 000 tonnes de boeuf et 760 000 têtes de bétail sur pied aux États-Unis, pour un peu plus de 3 milliards de dollars. Par ailleurs, nous avons écoulé 16 000 tonnes de boeuf canadien au Mexique, pour une valeur de 109 millions de dollars. Les États-Unis constituent toujours notre plus gros marché à l'exportation, puisqu'ils représentent en général 70 % de nos exportations totales de boeuf et près de la totalité de nos exportations de bétail sur pied.

L'an dernier, le Mexique était notre quatrième marché d'exportation pour le boeuf, mais il lui arrive d'occuper la deuxième ou la troisième place. Le Mexique rivalise avec Hong Kong et le Japon pour la deuxième place. Du côté des importations, le Canada a acheté 978 millions de dollars de boeuf américain et 19 millions de dollars de boeuf mexicain en 2016.

Nous bénéficions actuellement d'un régime d'échanges commerciaux non limité, en franchise de droits, entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Nous pouvons accéder à ces marchés sans être soumis à des tarifs ou à des contingents appliqués au boeuf ou au bétail sur pied. Le Canada offre la réciprocité aux deux autres pays. C'est ainsi que doit fonctionner le libre-échange et il convient de protéger ce genre d'accès.

L'ALENA renferme des règles d'origine très complètes, qui déterminent quels produits peuvent être admis en franchise de droits dans les pays signataires de l'accord. En vertu de ces règles, ni le boeuf entièrement produit sur un des territoires membres de l'ALENA ou transformé à partir d'un animal sur pied dans un pays de l'ALENA ne peut faire l'objet d'un traitement en vertu de cet accord. Cela veut dire également que le boeuf importé d'un pays hors ALENA et expédié vers un autre pays membre de l'ALENA ne peut être écoulé sur le marché nord-américain de façon détournée. Il y a lieu de maintenir les règles d'origine telles quelles.

Nous recommandons par ailleurs de conserver les dispositions relatives au règlement des différends, dans le texte de l'ALENA, et de chercher à améliorer le caractère exécutoire des décisions rendues par le groupe spécial de l'ALENA. Il est arrivé que le secteur du boeuf canadien ait recours aux mécanismes de règlement des différends, surtout à celui de l'OMC. Quoi qu'il en soit, un renforcement des recours en vertu de l'ALENA permettrait de disposer d'une autre voie très utile.

Nous croyons savoir qu'au moins un groupe protectionniste aux États-Unis laisse entendre à l'administration Trump que la renégociation de l'ALENA serait l'occasion rêvée de remettre en vigueur le concept d'étiquetage du produit d'origine, ou EPO, pour le boeuf et pour le porc. Voici ce que disent nos adversaires à cet égard:

Le retour aux règles d'étiquetage du produit d'origine serait le résultat d'une négociation relativement simple [...] Les États-Unis devraient commencer, lors de la renégociation de l'ALENA, par exiger que le Canada et le Mexique retirent tous deux leurs plaintes relatives à l'étiquetage du pays d'origine, plaintes actuellement en instance devant le Tribunal de l'OMC, de même que leurs autorisations, sanctionnées par l'OMC, d'imposer des représailles tarifaires [...] Les États-Unis pourraient alors préparer un NAFTA Renegotiation Implementing Act [...] prévoyant le rétablissement de la loi sur l'étiquetage du pays d'origine qui avait été abrogée.

Ce genre de demande est non seulement contraire aux intérêts du Canada, mais elle représente une politique dommageable pour les États-Unis, outre qu'elle menace des emplois américains.

Si l'administration Trump devait officiellement inclure une telle demande dans son énoncé de position sur l'ALENA, le Canada se devrait de la rejeter sans équivoque et de travailler avec ses alliés américains pour démontrer qu'aux États-Unis, des emplois dépendent du commerce de bétail sur pied avec le Canada.

La CCA collabore avec ses homologues américains à l'élaboration d'une liste de mesures susceptibles d'améliorer le commerce du boeuf entre le Canada et les États-Unis. Bien que la majorité des points mentionnés dans cette liste soient de nature réglementaire, et donc qu'ils ne rentreraient pas dans le cadre d'une renégociation de l'ALENA, nous estimons que toutes les mesures proposées sont conformes à l'esprit de l'ALENA.

Plus particulièrement, nous devrions éliminer la réinspection des viandes à la frontière. Comme le Canada et les États-Unis estiment tous deux que leurs régimes d'inspection se valent, une inspection au point de production devrait suffire.

Nous devrions faire en sorte que le boeuf canadien exporté aux États-Unis puisse être classé dans une des catégories de boeuf américaines et que l'exigence faite au bétail sur pied canadien de porter une marque d'identification permanente aux États-Unis soit éliminée, d'autant que la réciproque n'est pas vraie dans le cas du bétail américain entrant au Canada.

• (1535)

Il faudrait faire éliminer l'exigence de prouver que le boeuf sur pied exporté aux États-Unis est né après le mois de mars 1999.

Pour terminer, je précise avec plaisir que nous avons consulté nos homologues américains relativement à ces objectifs et que nous sommes d'accord avec les principaux organismes représentant les producteurs de bétail aux États-Unis.

Merci de m'avoir accordé ce temps de parole. John et moi-même serons heureux de répondre à vos éventuelles questions.

Le président: Merci, messieurs.

Nous allons maintenant passer au Conseil canadien du porc, avec MM. Kristensen et Stordy.

Allez-y, messieurs, vous avez la parole.

M. Hans Kristensen (membre du conseil d'administration, Conseil canadien du porc): Bonjour. Je m'appelle Hans Kristensen. Je suis un producteur du Nouveau-Brunswick et je représente les Maritimes au conseil d'administration du Conseil canadien du porc.

J'aimerais d'abord remercier les membres du Comité de leur invitation à comparaître devant eux cet après-midi.

L'industrie du porc est extrêmement importante pour l'économie canadienne. Elle crée 103 000 emplois directs et indirects dans l'ensemble du Canada. Ces emplois génèrent 23,8 milliards de dollars à l'économie. Comme nous exportons aujourd'hui bien au-delà de 70 % de notre production dans près de 100 pays, le secteur canadien du porc est un exemple classique de ce que peut produire l'amélioration des termes de l'échange.

Depuis l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, qui a été suivi par l'ALENA, par l'achèvement des négociations commerciales multilatérales du cycle d'Uruguay et par des accords commerciaux régionaux, en 16 ans, nos exportations de porc et de produits du porc ont augmenté de 387 %, passant de 700 millions de dollars à un peu plus de 4 milliards.

Les États-Unis sont notre plus gros marché avec 408 000 tonnes de porc d'une valeur de 1,4 milliard de dollars, et le Mexique notre quatrième marché avec 314 000 tonnes d'une valeur de 587 millions de dollars. En 2016, nous avons expédié 4,8 millions de porcs d'engraissement à des producteurs américains pour qu'ils les élèvent et 848 000 porcs de marché.

Il s'agit d'un excellent exemple de la façon dont chaque pays mise sur ses forces et de la complémentarité de nos deux secteurs. Le Canada présente un avantage en matière de santé porcine en raison de son climat plus froid et de la densité plus faible de ses troupeaux qui réduisent considérablement l'éclosion et la propagation de maladies porcines. Par contre, l'industrie américaine est avantagée sur le plan des porcs de finition en raison de l'abondance du maïs et du tourteau de soya qu'on trouve facilement et à faible prix et qui confère aux États-Unis un avantage pour l'engraissement de ces animaux.

Il est évident que le Canada et les États-Unis ont une relation commerciale bilatérale de longue date fructueuse qui profite aux deux pays. La nature intégrée de nos relations commerciales permet à chacun de demeurer concurrentiel sur la scène internationale, et elle est importante pour les emplois et les exportations des deux côtés de la frontière. Les producteurs de porc canadiens et américains peuvent accroître encore davantage leurs contributions à leur économie respective.

Le Conseil canadien du porc prend très au sérieux ses relations commerciales avec les États-Unis et le Mexique. Nous investissons du temps et de l'argent pour participer à des missions commerciales chaque fois que cela est possible et nous rencontrons régulièrement nos homologues américains et mexicains pour discuter de sujets de préoccupation et d'intérêt communs. Nos relations sont solides entre nous, puisque le Canada, les États-Unis et le Mexique partagent de nombreux objectifs en matière de santé animale et de politique commerciale pour l'ouverture des marchés. Comme nous sommes des alliés naturels, cela nous permet de faire passer nos messages dans différents forums commerciaux multilatéraux, y compris à l'Organisation mondiale du commerce.

Les industries nord-américaines des viandes et du bétail ont bénéficié des échanges commerciaux en vertu de l'ALENA. Notre pendant aux États-Unis, le National Pork Producers Council, a publiquement déclaré que ses producteurs bénéficient des échanges commerciaux nord-américains. Le Mexique et le Canada sont respectivement les deuxième et quatrième marchés d'exportation du porc américain. À lui seul, le Canada a importé près de 1,2 milliard de dollars de porc américain et toute perturbation de ces échanges nuit aux producteurs des deux côtés de la frontière.

L'industrie américaine connaît l'importance de la libéralisation des échanges. Des barrières commerciales insensées ne profitent à personne. Au Canada, nous savons ce qu'il en coûte de faire face à des perturbations du marché. Nous craignons que la question de l'étiquetage obligatoire refasse surface dans l'actualité. La lutte contre cette réglementation s'est avérée longue et coûteuse pour les producteurs canadiens et j'encourage le gouvernement fédéral à exercer son droit à prendre des mesures de représailles.

Les Canada et les États-Unis font face à des consommateurs aux préférences similaires et à des profils de risques semblables en matière de salubrité alimentaire et de santé animale. Les deux pays suivent un cadre d'évaluation des risques à fondement scientifique presque identique pour la gestion de la salubrité des aliments et de la santé des animaux. Et les deux pays exigent que les établissements de transformation de la viande agréés par le gouvernement fédéral adhèrent à des programmes de salubrité alimentaire basés sur le HACCP très semblables.

Cela étant dit, bien que nous parlions souvent d'un marché nord-américain intégré, force est malheureusement de constater que la viande canadienne qui entre aux États-Unis fait l'objet d'exigences bureaucratiques et de coûts nettement plus élevés que la viande américaine admise au Canada. Nous sommes déçus que la viande canadienne qui entre aux États-Unis doive passer par des établissements privés d'inspection qui fixent leurs propres tarifs, tandis que la viande américaine qui entre au Canada peut passer directement dans un établissement sous agrément fédéral.

Il serait possible de faciliter la circulation du porc entre le Canada et les États-Unis en réduisant les obstacles réglementaires et en alignant davantage nos processus réglementaires. Nous appuyons la démarche du gouvernement canadien pour agir en ce sens.

Je serai heureux de répondre à vos éventuelles questions.

• (1540)

Le président: Merci, messieurs.

Monsieur Kristensen, êtes-vous vous-même producteur de porc?

M. Hans Kristensen: Je suis directeur général de Metz Farms Ltd., au Nouveau-Brunswick.

Le président: Où se trouve votre élevage?

M. Hans Kristensen: À New Canaan, au Nouveau-Brunswick.

Le président: Merci.

Je connais la région, mais je ne savais pas exactement d'où vous veniez. Merci beaucoup de vous être déplacé.

Nous allons maintenant entendre Levi Wood.

Ce lieu ne vous est pas inconnu et il est malheureux que vous n'ayez pas pu vous rendre à notre invitation, mais je suis certain que vous allez fort bien vous débrouiller par vidéoconférence. Je suis heureux de vous revoir.

Vous avez la parole, monsieur.

M. Levi Wood (président, Western Canadian Wheat Growers Association): Je vous remercie, monsieur le président, et je remercie le Comité d'avoir invité la Western Canadian Wheat Growers Association à assister à cette discussion sur la question cruciale du commerce en Amérique du Nord.

Pour revenir à ce que vous disiez, j'aurais aimé y assister en personne, mais nous sommes en pleine période d'ensemencement du canola et de la lentille ici, juste à l'ouest de Regina, donc j'ai sauté de mon tracteur pour rentrer et venir vous parler. Une courte pause est toujours la bienvenue. Je vous remercie beaucoup.

Fondée en 1970, la Western Canadian Wheat Growers Association est un groupe de pression dirigé par des agriculteurs bénévoles en quête de solutions d'intérêt public qui accroîtront la rentabilité et la durabilité des activités agricoles dans l'ensemble du secteur agricole.

Sans me lancer dans toutes sortes de données statistiques, ce dont M. Innes a traité avec grande éloquence et que tout le monde connaît en gros, au final, pour nous et les producteurs de céréales de l'Ouest,

ce qui est capital, ce sont les échanges commerciaux et l'accès aux marchés, en particulier ceux des États-Unis et du Mexique.

En Amérique du Nord, en particulier dans le secteur des grandes cultures, une part grandissante de nos produits est acheminée au sud de notre frontière, dans la mesure où les marchés canadien et américain continuent de croître individuellement, mais aussi, par voie de conséquence, de devenir de plus en plus intégrés.

Pendant que nous travaillons à une plus forte intégration de nos marchés, ce qui, de notre point de vue d'agriculteurs de l'Ouest, est une très bonne affaire, les producteurs et les collègues de l'industrie qui font partie de la chaîne de valeur dans le domaine agricole continuent de travailler en étroite collaboration de part et d'autre de la frontière. À mon avis, c'est là un formidable exemple ou un modèle, si l'on veut, de la manière dont nous pouvons bonifier et moderniser l'ALENA dans le cadre d'une renégociation de l'accord commercial, ce qui améliorerait le flux des échanges, non seulement en agriculture, mais également dans l'ensemble du pays.

Nos homologues américains, la U.S. Wheat Associates et la National Association of Wheat Growers, ont déclaré récemment qu'il y avait plusieurs éléments de l'accord commercial qui pourraient être réexaminés et modernisés, mais, qu'à leur avis, se retirer de l'ALENA serait une grave erreur. Nous sommes d'accord avec eux.

En fait, la Western Canadian Wheat Growers Association et la U.S. Wheat Associates ont rédigé une lettre d'opinion conjointe, en février, dans laquelle elles soulignent précisément de quelle manière les échanges commerciaux pourraient être améliorés. J'aimerais vous donner un exemple concret rapidement.

À l'heure actuelle, les agriculteurs canadiens qui exportent du blé aux États-Unis sont traités avec équité par rapport au blé cultivé du côté sud de la frontière. Par contre, en raison des lois et règlements en vigueur pendant des années, avant que les changements apportés à la Commission canadienne du blé ne touchent l'Ouest canadien, les producteurs américains qui exportent actuellement sur les marchés canadiens obtiennent automatiquement le prix appliqué au grade le plus bas, quelle que soit la qualité ou la variété du grain, même si la variété en question est actuellement enregistrée ici, au Canada.

Nos organisations travaillent de concert pour conseiller vivement à la Chambre des communes de se pencher sur l'ouverture du commerce transfrontalier du blé et nous appuyons la révision de la Loi sur les grains du Canada pour que le blé obtienne le même traitement des deux côtés de la frontière. En tant qu'agriculteur, je veux avoir accès aux marchés du blé les plus concurrentiels, mais c'est souvent chose impossible pour les agriculteurs américains situés près de la frontière canadienne.

Cette iniquité commence à sérieusement préoccuper les secteurs industriels tant américains que canadiens, surtout en raison de la possibilité d'une renégociation de l'ALENA. La libre circulation des grains dans les deux directions améliorera l'efficacité du système de manutention du grain et éliminera les écarts de prix artificiels qui frustreront les agriculteurs et sont la cause de la mauvaise volonté manifestée. Les producteurs de céréales des deux pays s'efforcent de maintenir de bonnes relations et ces problèmes persistants doivent être réglés pour éviter toutes restrictions commerciales futures, ce qui n'annoncerait rien de bon aux producteurs agricoles et à l'industrie des deux côtés de la frontière.

Nos organisations ainsi que les agriculteurs du Canada et des États-Unis sont fermement en faveur de la coopération pour assurer un marché ouvert. L'année dernière, nous avons également collaboré afin de recommander que le Conseil États-Unis-Canada de coopération en matière de réglementation et la Pacific North West Economic Region Foundation, qui sont venus ici cette semaine, s'efforcent d'aplanir ces inégalités dans les échanges. Nous espérons que l'étude de la question à la Chambre des communes conduira à un commerce du blé libre et équitable entre les deux pays. Un tel résultat serait une bonne nouvelle pour les producteurs de céréales, la chaîne de valeur du blé et les consommateurs des deux pays.

Il y a deux semaines, la Western Canadian Wheat Growers Association a demandé au gouvernement du Canada de prendre des mesures afin d'harmoniser les réglementations et d'assurer la libre circulation du blé entre le Canada et les États-Unis, car nous sommes de plus en plus préoccupés par la question de l'ouverture du marché du blé et des échanges transfrontaliers avec les États-Unis, dans la perspective de la renégociation de l'ALENA.

• (1545)

Le mois dernier, un sénateur américain a présenté une résolution visant à appuyer le classement juste et équitable des produits du blé américain exportés au Canada. La résolution est maintenant entre les mains du comité sénatorial des finances américain. Si aucune mesure corrective n'est apportée, le geste proposé dans la résolution pourrait entraîner des conséquences désastreuses pour notre industrie, en particulier pour les producteurs de blé et l'ensemble du secteur agricole. Nous considérons ce point comme étant un élément où une plus grande harmonisation est souhaitée à l'occasion d'une renégociation. Que la question soit soulevée maintenant tombe à point nommé.

Les agriculteurs de l'Ouest ont de bonnes nouvelles à annoncer. Nous sommes des novateurs et des entrepreneurs, nous participons à la création d'emplois le long de la chaîne de valeur et à la croissance de l'économie canadienne. Des marchés ouverts et des échanges plus libres sont cruciaux pour continuer à cheminer dans le secteur agroalimentaire.

Je vous remercie encore une fois de m'avoir donné l'occasion d'assister aux discussions et d'échanger avec vous. Je serai heureux de répondre à toutes vos questions.

Le président: Je vous remercie, Levi.

Comment vont les semences dans l'Ouest?

M. Levi Wood: Franchement, dans mon coin, tout près de Regina, les conditions sont vraiment favorables. Nous n'avons pas eu toute la pluie ou la neige tombée ailleurs dernièrement. À mon avis, on a semé le tiers ou près de la moitié des champs jusqu'à présent, ce qui est pas mal pour la saison.

• (1550)

Le président: C'est bien.

Je félicite tous les témoins pour la qualité de leur présentation, et je suis heureux que vous soyez venus de nouveau. Notre comité semble pas mal faire appel à vous. Vous êtes les personnes intéressées et on dirait que chaque fois qu'il y a une entente commerciale en vue, nous nous sentons obligés de vous demander conseil. Nous vous remercions de nous avoir préparé ces présentations.

Nous allons maintenant engager le dialogue avec les députés. Nous allons donner la parole au Parti conservateur avec un homme que vous connaissez bien, les gars.

Monsieur Ritz, vous avez cinq minutes à votre disposition.

L'hon. Gerry Ritz (Battlefords—Lloydminster, PCC): Merci, monsieur le président.

Bienvenue à tous. Je suis heureux de vous revoir. Je suis sûr que nous allons nous parler maintes et maintes fois. Le commerce est l'un de ces objectifs jamais vraiment atteints; il y a toujours des irritants.

Comme vous l'avez fait remarquer avec raison, Levi, nous avons beaucoup discuté du commerce des grains qui transitent plus d'une fois à la frontière. C'est plus un irritant de la part des Américains; on ne parle pas d'une grande quantité de boisseaux, je sais. Des changements ont été apportés. La plupart portent sur le cahier des charges. Les Américains ont, comment dire, une affaire en train qui n'est pas vraiment pressante, mais, au bout du compte, ce sont des choses qui arrivent. La solution est facile et je crois qu'on devrait l'adopter.

Combien d'acres de cultures ensemencez-vous cette année, juste pour savoir?

M. Levi Wood: Sur ma ferme, c'est 22 000 acres.

L'hon. Gerry Ritz: C'est bien ce que je pensais.

N'oubliez pas de saluer votre père de ma part. Ça fait toujours plaisir de bavarder avec vous, les gars.

En ce qui concerne le boeuf, l'étiquetage obligatoire nous a ouvert les yeux concernant l'ALENA et l'OMC. Nous avons ainsi un léger avantage dans la renégociation de cet élément pour tenter d'obtenir que des choses du genre ne se retrouvent plus jamais à l'avenir. Tout le problème réside dans le fait que la coopération en matière de réglementation, l'harmonisation fiscale et beaucoup de catégories doivent être ajustées, afin que nous puissions maintenir le libre va-et-vient des produits aux frontières.

Il y a une chose qui, à mon avis, est primordiale pour que les Américains respectent les règles et c'est la diversité des échanges. Je suis tout à fait partisan d'avoir un genre de levier en main au moment d'amorcer ces pourparlers sur l'ALENA, levier qui serait la ratification du PTP, d'autant plus que les Américains ne le font pas.

Avez-vous réfléchi à ça avec vos homologues mexicains? J'ai parlé de commerce aux Mexicains. La Nouvelle-Zélande et le Japon l'ont ratifié. Bien entendu, le Japon en est le plus beau fleuron. Je suis tout à fait partisan de conclure le PTP avant même d'entamer des discussions sérieuses sur l'ALENA.

M. Dan Darling: Oui, nous sommes tout à fait d'accord. On ne voit pas pourquoi le PTP ne serait pas un fait accompli. Nous y sommes très favorables. Le marché japonais incarne certainement un gros lot de rêve et nous devons y avoir accès. Pour offrir un avantage concurrentiel à nos producteurs avant-gardistes, il faut que nous rattrapions les Australiens tout de suite.

Quand vous parlez à nos homologues américains, vous apprenez que ces derniers aimeraient bien que le Canada fasse savoir qu'il est en lice pour le PTP, car cela exercerait une pression sur leur gouvernement. Je suis tout à fait d'accord avec vous à ce sujet.

L'hon. Gerry Ritz: Une chose importante, à mon avis, et vous en avez parlé dans vos présentations du jour, c'est d'assurer l'interopérabilité à l'intérieur du marché nord-américain, le Mexique compris. Les observations conjointes, telles que celles servies durant l'étiquetage du pays d'origine, où tout le monde adopte la même position et prend l'administration américaine à partie, sont d'une grande importance, à mon avis.

Envisagez-vous de faire cela de nouveau lors de la renégociation de l'ALENA, en veillant à ce que les éleveurs de bovins, et aussi ceux de porc, du Mexique, des États-Unis et du Canada présentent tous des demandes conjointement?

M. Dan Darling: Oui, nous en avons parlé à nos homologues américains et mexicains et ils sont tous d'accord. Ils sont tous de fervents partisans du libre-échange et de l'ALENA et sont conscients de l'importance de telles pratiques dans les trois pays concernés. Je ne peux pas vraiment parler pour les Mexicains, car ces derniers traversent une période plus difficile à cet égard, par rapport à nous, mais ils sont assurément favorables à l'avancement du dossier et je pense qu'on verra ce soutien se maintenir.

L'hon. Gerry Ritz: C'est sûr.

Si vous faites des présentations aux États-Unis, ce serait génial d'en avoir une copie, car nous pourrions y donner une suite à l'échelon politique et, comme nous l'avons fait pour l'étiquetage obligatoire, leur tomber dessus à tous les niveaux. L'effet est certainement plus significatif. Aussi, quand leurs représentants affirmeront que voilà ce qu'il faut faire...

Je sais que Pat Roberts, le président du comité sénatorial, et Mike Conaway, le président du comité de la Chambre des représentants, sont tous les deux du côté qui favorise la relance de l'ALENA et qui veut continuer sa mise en application. Ils savent à quel point l'intégration est importante.

M. Dan Darling: Nous sommes allés souvent à Washington pour y rencontrer nos homologues et les autorités du commerce. Maintenant que la majeure partie de leur administration n'a pas été touchée en fin de compte, nous pourrions peut-être obtenir des réponses la prochaine fois que nous irons les voir.

L'hon. Gerry Ritz: Oui, l'échelon de l'État est lui aussi très important. Comme l'a indiqué le président, nous avons fait une tournée sur la côte Ouest. D'autres sont prévues. Il est important de les mettre de notre côté à l'échelon de l'État. Aux États-Unis, tout se joue au niveau local et consiste à éliminer toute opposition une personne à la fois.

L'American Meat Council et la NCBA sont au courant des positions de chacun et savent sur qui exercer des pressions. Si vous obtenez de l'information privilégiée quant à ceux qui, à votre avis, ont la langue de bois ou ont besoin qu'on insiste, n'hésitez surtout pas à nous communiquer leur nom.

•(1555)

M. Dan Darling: Je vous remercie. Le président de l'association américaine des éleveurs de bovins, Craig Uden, est un formidable partisan. Quand vous parcourez son parc d'engraissement, vous remarquez toutes ces marques canadiennes...

L'hon. Gerry Ritz: Est-il au Nebraska?

M. Dan Darling: Oui, en effet. Il est partisan des produits canadiens.

Oui, bien sûr, nous pouvons faire cela.

L'hon. Gerry Ritz: Bien.

Le président: Merci, monsieur Ritz.

Nous allons maintenant céder le micro aux libéraux.

Monsieur Peterson, vous avez la parole.

M. Kyle Peterson (Newmarket—Aurora, Lib.): Merci, monsieur le président. Je suis content de vous voir, messieurs. Je vous remercie de l'information fournie. Elle nous est toujours précieuse.

J'ai quelques questions à vous poser en lien avec vos présentations.

Je crois, monsieur Innes, que vous avez indiqué que la viande en particulier fait face à des obstacles aux frontières. Pouvez-vous préciser la nature de ces obstacles et comment une renégociation de l'ALENA pourrait les éliminer et améliorer la situation?

M. Brian Innes: Je vais commencer, mais j'aimerais que mes collègues du secteur des viandes disent un mot aussi.

Le commerce des produits agricoles est très encadré, et les règles de salubrité des aliments pour consommation animale et humaine des deux côtés de la frontière visent essentiellement le même objectif. Lorsqu'un produit doit passer la frontière d'un autre pays, cependant, non seulement il doit respecter la réglementation canadienne, mais il doit également respecter la réglementation américaine et subir l'inspection réglementaire.

Quand il est question de choses telles que la viande, laquelle fait l'objet d'une réglementation aussi sévère que celle visant plusieurs autres produits de base agricoles, une inspection supplémentaire visant les produits à base de viande est exigée au moment où ces derniers franchissent la frontière. Bien que personne d'entre nous ne pense, quand nous nous rendons aux États-Unis, que la viande qu'on y mange est impropre à la consommation, et je suis certain qu'il n'y a pas un seul Américain en route pour le Canada qui pense que la viande qu'il mangera pourrait être insalubre, une seconde inspection est effectuée pour se conformer à la réglementation.

Je vais donner la parole à mes confrères, qui donneront de plus amples détails.

M. John Masswohl (directeur, Relations gouvernementales et internationales, Canadian Cattlemen's Association): Selon la procédure, après dédouanement, le camion se rend dans ce qu'ils appellent une « I-House », ou établissement d'inspection. Cet endroit n'est pas directement sur la frontière; ce n'est pas loin de là, habituellement, mais tout près. C'est une propriété privée, mais des inspecteurs du département américain de l'Agriculture y sont employés.

À son arrivée à cet établissement, le conducteur du camion est informé de l'inspection requise. Des fois, on ne fait qu'ouvrir les portes, examiner le manifeste et constater que les boîtes placées dans le camion correspondent à ce qui est inscrit sur le manifeste. D'autres fois, on ouvre les boîtes et on prélève des échantillons pour analyse.

Disons qu'une entreprise telle que Cargill exporte de la viande aux États-Unis. Si un de ses camions est fouillé et que les inspecteurs échantillonnent, Cargill ramène immédiatement le camion au Canada parce que, peu importe le résultat de l'analyse... Si la cargaison est jugée salubre, les produits ont probablement perdu plusieurs jours de durée de conservation, et, dans le cas contraire, parce que la cargaison est jugée non conforme, l'entreprise doit retirer les produits du marché.

Les entreprises ont calculé qu'en général, 1 chargement sur 10 est échantillonné. Si un client a commandé 10 chargements, elles en expédient 11, parce qu'elles savent qu'un camion rebrousse chemin.

Une voix: Avez-vous quelque chose à dire au sujet du porc?

M. Hans Kristensen: La situation est presque pareille. Nous sommes confrontés à exactement la même situation. Après dédouanement, nous devons quand même nous rendre à ces établissements d'inspection. Ces établissements sont des propriétés privées; ils abritent des inspecteurs du département américain de l'Agriculture et la situation est exactement la même.

Tout ce qu'on réussira à négocier pour mieux harmoniser les cadres réglementaires des parties afin que nous accordions une plus vaste reconnaissance de leur méthode d'inspection et qu'ils fassent la même chose de leur côté et permettent à nos produits de cheminer plus librement de l'acheteur au consommateur serait nettement avantageux.

M. Kyle Peterson: D'accord. Je vous remercie d'avoir éclairci la situation. Je ne pensais pas que le ratio était aussi élevé. Ça me semble une méthode très inefficace et il y a des progrès à faire, à mon avis.

Je pense qu'il me reste une ou deux minutes au compteur. Je vais donc en profiter pour parler un peu des modalités de règlement des différends. Dans vos observations, vous avez indiqué que vous souhaitez qu'elles restent inchangées ou qu'elles soient renforcées.

Quelles améliorations pourraient y être apportées, si on décidait de les renforcer? Qu'est-ce qui fonctionne et qu'est-ce qu'on pourrait améliorer?

Tous ceux qui ont un point de vue sur la question et qui le souhaitent peuvent intervenir.

M. John Masswohl: Je donne l'exemple du groupe spécial de règlement des différends auquel nous nous sommes adressés dans le dossier de l'étiquetage du pays d'origine. La procédure s'est enclenchée en 2008 et c'est en 2015 que nous avons finalement obtenu l'autorisation de mesures de rétorsion.

Nous savions que la loi s'en venait et alors que nous commençons à étudier la question, en collaboration avec les ministères du Commerce et de l'Agriculture de l'époque, nous avons évalué les options de faire appel au groupe spécial prévu dans le cadre de l'ALENA ou de faire appel à l'OMC.

À l'époque, on croyait que le mécanisme de l'ALENA donnerait sans doute un résultat plus rapide. Nous aurions pu commencer plus tôt, car, en vertu de l'ALENA, vous pouvez contester une mesure future pour tenter d'empêcher son entrée en vigueur, mais, pour sa part, l'OMC oblige à attendre l'entrée en vigueur de la mesure en question. Nous les avons jugés équivalents, mais à la lumière de l'historique des groupes spéciaux et des décisions rendues dans le cadre de l'ALENA, le mécanisme de mise en application n'est pas vraiment coercitif, contrairement à celui de l'OMC et d'autorisation de mesures de rétorsion.

En fin de compte, même si nous avons le sentiment que le mécanisme de l'OMC prendrait plus de temps, il serait celui qui finirait par trancher en notre faveur, pour ainsi dire.

• (1600)

M. Kyle Peterson: Merci. Je pense que je n'ai plus de temps.

Le président: Merci, monsieur Peterson.

Passons maintenant au NPD.

Accueillons M. Choquette de Drummond, au Québec.

Bienvenue monsieur. Vous avez cinq minutes.

M. François Choquette (Drummond, NPD): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie également les témoins présents aujourd'hui.

[Français]

Selon un rapport du *Inside U.S. Trade*, le secrétaire à l'économie du Mexique pense qu'on va renégocier l'ALENA. Il devrait y avoir un accord trilatéral. Les États-Unis, eux, penchent plutôt pour un accord bilatéral.

Pour vous, quel est l'avantage d'avoir un accord bilatéral Canada—États-Unis, Canada—Mexique, plutôt qu'un accord comme celui que nous avons actuellement, c'est-à-dire l'Accord de libre-échange nord-américain, ou ALENA?

M. Brian Innes: Je vous remercie de la question.

Les pays signataires de la CAFTA, c'est-à-dire l'accord intervenu entre l'Amérique centrale, la République dominicaine et les États-Unis, soutiennent l'accord trilatéral actuel, soit l'ALENA.

[Traduction]

Autrement dit, si nous aimons l'accord actuel, il n'est pas nécessaire de le déchirer et de négocier de nouveaux accords bilatéraux entre le Canada et les États-Unis, entre les États-Unis et le Mexique et entre le Canada et le Mexique.

Du point de vue des exportateurs agroalimentaires, l'accord actuel est assez efficace. Oui, nous savons que l'accord peut être amélioré. Cependant, si nous voulons de nouveaux cadres, nous savons que nous n'avons pas besoin de détruire l'accord actuel et d'en négocier un nouveau.

Il est possible de l'améliorer. Nous avons soulevé certaines des possibilités aujourd'hui. Cependant, du point de vue des exportateurs agroalimentaires, il existe des débouchés importants dans d'autres pays, notamment grâce aux négociations qui pourraient être mises en branle avec la Chine et grâce au Partenariat transpacifique qui regroupe 11 pays, offre des possibilités importantes dans des pays comme le Japon et permet la création de nouveaux cadres au moyen desquels nous pouvons augmenter nos échanges dans la région de l'Asie-Pacifique.

La possibilité de déchirer l'accord a été vivement dénoncée par le secteur agricole aux États-Unis et nous sommes du même avis. Je suis certain que les membres du Comité ont entendu les déclarations du secteur agricole américain. En voici tout de même certains exemples pour vous donner une meilleure idée. La National Corn Growers Association a dit qu'il s'agirait d'une catastrophe pour l'agriculture en Amérique du Nord. L'American Soybean Association a indiqué qu'il s'agit d'une idée terrible. Les représentants de l'U.S. Grains Council ont dit quant à eux qu'ils étaient choqués et avaient été bouleversés d'apprendre que le concept de l'ALENA serait mis en pièces.

Selon moi, du point de vue du secteur agricole canadien et de celui des membres de l'ACCA, nous sommes d'accord avec ces avis et sommes conscients de l'importance de ce que nous avons acquis en adoptant un cadre pour toute l'Amérique du Nord.

M. François Choquette: Merci beaucoup.

Quels sont les obstacles qui empêchent l'essor des échanges commerciaux dans le secteur de l'agriculture et des produits agroalimentaires entre le Canada et les États-Unis?

M. John Masswohl: Comme nous l'avons déjà mentionné, je crois, la réinspection à la frontière est certainement un enjeu de taille.

Nous avons également soulevé l'impossibilité d'utiliser la classification américaine pour le boeuf que nous exportons aux États-Unis. Les obstacles sont semblables à ceux que Levi mentionnait au sujet du blé exporté au Canada. Le blé américain exporté au Canada par les producteurs américains est classé dans la catégorie la plus basse. C'est manifestement un problème pour les exportateurs américains.

Lorsque nous exportons du boeuf aux États-Unis, nous ne pouvons pas utiliser la classification américaine. Essentiellement, notre boeuf n'est classé dans aucune catégorie. C'est donc un problème sur le marché. Nous pourrions le classer Canada AAA ou Canada AA. Or, comme les consommateurs américains n'ont aucune idée de ce que cela signifie, nous n'utilisons pas ces catégories. C'est un problème que nous aimerions régler.

Nous avons en fait deux petits problèmes avec les États-Unis qui nous proviennent de l'époque de la maladie de la vache folle. Actuellement, nous devons prouver que tous les bovins vivants que nous exportons aux États-Unis sont nés après mars 1999. Ils le sont tous, mais nous devons tout de même le prouver.

• (1605)

M. François Choquette: Est-ce que c'est compliqué à prouver?

M. John Masswohl: C'est coûteux. C'est comme si je vous demandais de me prouver que vous avez respiré aujourd'hui et de me montrer des documents le prouvant.

Nous devons marquer tous les bovins vivants qui ne sont pas destinés à l'abattage immédiat. Ils doivent être marqués avec le sigle CAN ou être tatoués dans l'oreille. C'est un legs de cette époque et un coût que nous souhaiterions éliminer.

M. Brian Innes: Permettez-moi d'ajouter une chose pour poursuivre ce que je disais précédemment au sujet de notre capacité à exporter d'autres produits transformés comme la margarine et la graisse alimentaire.

Pensons à l'époque où l'ALENA a été créé en 1993. De nombreuses années se sont écoulées et les choses ont évolué. Les mêmes principes s'appliquent aux produits transformés comme la margarine et la graisse alimentaire. Prenons par exemple l'interdiction des gras trans aux États-Unis. Il faut importer de l'huile de palme pour la fabrication des produits transformés comme la margarine et la graisse alimentaire. On n'avait pas envisagé cette possibilité au moment où l'ALENA a été élaboré. Par conséquent, le Canada et les États-Unis importent de l'huile de palme pour fabriquer la margarine et la graisse alimentaire, mais une fois l'huile de palme ajoutée aux produits transformés, des droits sont appliqués à la margarine et à la graisse alimentaire au moment où elles traversent la frontière.

Il faut tenir compte de ce genre de situation qui a évolué grandement depuis la conclusion de l'ALENA. Nous pourrions améliorer des éléments précis des clauses de l'ALENA afin de les adapter aux échanges commerciaux modernes. Ce n'est qu'un exemple.

Le président: Merci monsieur.

La parole est maintenant aux libéraux.

Madame Lapointe, c'est à vous.

[Français]

Mme Linda Lapointe (Rivière-des-Mille-Îles, Lib.): Je vous remercie d'être parmi nous.

Si j'ai bien compris, lorsque le boeuf arrive ici, en provenance des États-Unis, nous ne pouvons pas utiliser leur classification AAA. Il me semble que les Américains, lorsqu'ils exportent du boeuf au Canada, utilisent leurs classifications A, AA et AAA.

Est-ce que je fais erreur?

[Traduction]

M. John Masswohl: Lorsqu'ils exportent du boeuf au Canada, ils peuvent utiliser leur classification.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Si je comprends bien, nous ne pouvons pas utiliser les nôtres, par contre.

[Traduction]

M. John Masswohl: Lorsque nous exportons du boeuf aux États-Unis, nous pouvons utiliser notre système de classification, mais il ne signifie rien pour les consommateurs ou les détaillants américains. Ils n'ont aucun intérêt pour notre classification. Par conséquent, notre boeuf n'est classé dans aucune catégorie.

[Français]

Mme Linda Lapointe: C'est tout de même assez différent.

[Traduction]

M. John Masswohl: Oui. La classification américaine peut seulement être appliquée par un classificateur du département de l'Agriculture aux États-Unis. Les entreprises d'emballage seraient heureuses de pouvoir payer pour que des classificateurs américains travaillent au Canada, un peu comme les agents de prédédouanement américains dans les aéroports canadiens. Ils devraient payer pour ce service, mais seraient ravis d'y avoir accès.

[Français]

Mme Linda Lapointe: C'est une bonne solution.

Vous avez parlé des règles de chaque côté de la frontière et avez dit avoir discuté avec vos homologues.

Les Mexicains et les Américains souhaitent-ils que le passage aux douanes se fasse facilement, qu'il n'y ait pas de règles?

[Traduction]

M. John Masswohl: Oui. Dans les dossiers que nous venons de mentionner, nous avons discuté longuement avec nos homologues américains et nous sommes tous du même avis.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Nous avons parlé plus tôt des frontières, mais pour ce qui est de la santé animale, de la sécurité alimentaire et des évaluations de risques fondées sur des critères scientifiques, est-ce que les mêmes règles d'harmonisation entre les États-Unis, le Mexique et le Canada sont appliquées?

[Traduction]

M. Gary Stordy (gestionnaire des relations publiques, Conseil canadien du porc): En fait, il s'agit de l'un des succès de l'ALENA. Essentiellement, l'accord a encouragé les gouvernements à harmoniser leurs règlements et leurs processus au cours des dernières années. C'est également l'un des risques à prendre si l'ALENA est mis en pièces ou si nous concluons un accord avec les États-Unis, et que les États-Unis en concluent un avec le Mexique ou que le Canada en conclut un avec le Mexique. Nous perdrons la relation de travail et de coopération qui permettait d'harmoniser les mesures des organes de réglementation et de favoriser les échanges commerciaux entre les trois pays.

Nous avons parlé du futur marché intégré pour l'industrie du porc. Grâce à l'ALENA, nous sommes parvenus à exporter notre porc à destination de nos deux partenaires et ces derniers ont pu exporter les produits du porc dont nous avons besoin. C'est cette relation de coopération qui est utile et c'est ce que l'ALENA favorise et encourage.

•(1610)

[Français]

Mme Linda Lapointe: Si je comprends bien, les règles d'harmonisation fonctionnent bien, sauf pour ce qui est des douanes.

Nous avons étudié le Partenariat transpacifique et l'Accord économique et commercial global, ou AECG.

Dans le cas où nous reprendrions les négociations relatives à l'ALENA, aimeriez-vous que certains éléments de l'AECG soient inclus dans un prochain accord ?

[Traduction]

M. Brian Innes: Peut-être que je peux commencer.

Prenons par exemple tout ce que nous sommes parvenus à accomplir dans le cadre du Partenariat transpacifique entre 12 pays ambitieux et aux vues similaires qui souhaitaient faciliter les échanges dans la région de l'Asie-Pacifique. Nous avons vu des progrès de taille grâce à cette entente notamment pour ce qui est des mesures sanitaires et phytosanitaires, qui incluent la salubrité des aliments destinés aux humains et aux animaux ainsi que les mesures phytosanitaires qui sont essentielles au commerce des produits agricoles.

Si votre question est: que pourrions-nous inclure dans la nouvelle version de l'ALENA? Je vous répondrais certainement des dispositions sur les mesures sanitaires et phytosanitaires qui sont beaucoup plus ambitieuses et qui répondraient mieux aux besoins de notre secteur que celles qui sont en vigueur actuellement.

À titre d'exemple, en 1993, il n'y avait pas d'interdiction relative aux gras trans et aucune biotechnologie n'était utilisée dans le secteur agricole. Le Partenariat transpacifique renferme des dispositions sur la biotechnologie selon lesquelles la biotechnologie végétale ne devrait pas être un obstacle au commerce, et la transparence et l'ouverture de la réglementation sont essentielles aux échanges commerciaux entre les parties à l'entente. Nous avons donc la possibilité d'harmoniser nos approches pour la réglementation de ces produits.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Je vous remercie.

[Traduction]

Le président: Madame Lapointe, vous êtes toujours dans les temps.

Nous venons de terminer cette ronde de questions et passons à la seconde.

Commençons avec les libéraux.

Madame Ludwig, vous avez la parole.

Mme Karen Ludwig (Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, Lib.): Merci.

Je suis heureuse de vous revoir. Merci de vous joindre à nous.

Je vais commencer par M. Kristensen, parce que j'ai une préférence pour lui. Je suis la députée de Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest. Je me demande donc si vous pouviez nous expliquer la route que vous prendriez pour aller de New Canaan aux États-Unis en supposant que vous faites le transport par camion...

M. Hans Kristensen: Je travaille avec les États-Unis depuis très longtemps. De 2005 à 2016, nous avons exporté des animaux aux États-Unis et en avons fait l'élevage dans des établissements sous contrat en Indiana et en Ohio. J'ai donc été producteur des deux côtés de la frontière et j'ai été un exportateur de porcs vivants à

destination des États-Unis et un importateur de porcs vivants du Canada à destination des États-Unis.

De plus, notre élevage au Nouveau-Brunswick aujourd'hui est majoritairement composé de porcs d'engraissement, une production à sevrage précoce. Tous les porcs sont envoyés et finis au Québec par le réseau de F. Ménard. Cette entreprise exporte beaucoup de produits aux États-Unis.

Mme Karen Ludwig: Ok. Merci.

Ma prochaine question concerne les chargements de retour. Si on expédie du bétail, par exemple, du Nouveau-Brunswick au Québec puis que le producteur québécois l'exporte directement aux États-Unis, est-ce que les camions reviennent allégés ou reviennent avec de la marchandise importée au Canada conformément à un autre contrat?

M. Hans Kristensen: Je peux seulement parler pour notre entreprise. Notre entreprise a des règles de biosécurité très strictes, alors nous ne prenons pas de cargaison pour le retour. Nous utilisons uniquement notre service de transport, assurons notre propre biosécurité et nos camions ne font que livrer les produits.

Mme Karen Ludwig: Ok. Merci.

Je crois que cela intéressera tout le monde.

Au début de la semaine dernière, j'ai assisté à la conférence de la Canadian/American Border Trade Alliance. Évidemment, la question de la sécurité à la frontière était le sujet de l'heure. Tous les intervenants semblaient toutefois du même avis. L'enjeu n'est pas de rendre la frontière plus perméable ou plus étanche, mais plutôt de la rendre plus intelligente et plus efficace.

À ce sujet, la question du prédédouanement revenait sans cesse et les participants s'interrogeaient sur les raisons qui empêchent le prédédouanement au Canada. Ils citaient l'exemple, monsieur Kristensen, non pas du porc, mais d'un meilleur... qui doit parfois faire l'objet d'une double, voire parfois quadruple, vérification lorsque les produits arrivent au Sud et des délais qui doivent être respectés.

Je dois également dire que je suis heureuse d'entendre des histoires de succès dans le cadre de l'ALENA et de savoir que nous pouvons jeter les bases des nouvelles négociations. Je crois que c'est là l'une des réelles valeurs de notre relation en Amérique du Nord.

Je commencerais avec M. Innes. En ce qui concerne une meilleure intégration de la chaîne d'approvisionnement nord-américaine, comment pourrions-nous mieux intégrer les efforts et peut-être améliorer la collaboration entre l'ASFC, l'United States Customs and Border Protection et l'U.S. Border Patrol?

•(1615)

M. Brian Innes: Je vous remercie pour cette question.

Si nous prenons les échanges commerciaux dans le secteur agricole, l'un des principaux organes de réglementation est le Secrétariat américain aux produits alimentaires et pharmaceutiques qui régit la salubrité des aliments destinés aux humains et aux animaux que ce soit les céréales ou, certainement, la viande. D'autres organismes interviennent dans la santé animale et la réglementation de la salubrité de la viande. Lorsque nous examinons les possibilités dont vous avez parlé qui permettraient de faciliter le passage à la frontière, nous constatons qu'il faut reconnaître que le système dans les deux pays répond au même objectif et qu'il faut éviter de dupliquer les inspections ou les vérifications. Tous les efforts qui sont consacrés au respect de la réglementation sont essentiellement doublés avec ces deux systèmes.

Il faut songer à une façon de reconnaître le système de l'autre pays comme l'a récemment fait le Conseil de coopération en matière de réglementation lorsqu'il s'est penché sur la salubrité des aliments. Le projet n'est pas encore achevé. Nous disons que nous n'avons pas nécessairement besoin de tout faire deux fois. Alors, reconnaissons le système de l'autre pays et évitons de faire les vérifications, les inspections et la certification en double.

Mme Karen Ludwig: D'accord.

J'ai une question pour M. Darling.

Monsieur Darling, vous collaborez et communiquez avec vos collègues aux États-Unis. Je sais que, de notre point de vue, nous pensons souvent aux nombres d'emplois qui seront touchés au Canada, mais quelles seraient également les conséquences sur l'économie locale? Au niveau de vos collègues ou des associations avec qui vous travaillez aux États-Unis, est-ce que vos homologues discutent également de cet enjeu avec les membres du Congrès de leur État?

M. Dan Darling: Oui, bien entendu, c'est ce qu'ils font. Ils portent à l'attention des représentants de leur État les enjeux comme ils l'ont fait pour l'obligation imposée par les Américains d'indiquer le pays d'origine sur l'étiquette de certains produits agricoles. Les emplois et les échanges commerciaux sont en jeu. Lorsque nous regardons l'économie américaine, il est choquant de constater que, bien qu'elle dépende beaucoup du commerce, ils tentent de rendre les échanges commerciaux plus difficiles. C'est illogique. Alors c'est le message que vous...

Mme Karen Ludwig: Est-ce que l'Américain moyen est conscient à quel point son économie dépend du commerce avec le Canada?

M. Dan Darling: Probablement pas et c'est là le problème. L'administration Trump semble penser que des échanges commerciaux équitables ne sont pas avantageux pour elle, car des emplois seront perdus. Or, je ne sais pas comment le commerce peut valoir la peine s'il n'est pas équitable. Oui, c'est là le problème. Trump essaie de faire passer ce message et je crois que beaucoup de nos homologues essaient de faire passer ce message non seulement aux producteurs, mais au public également.

Mme Karen Ludwig: Merci beaucoup. Merci à tous.

Le président: Merci. La parole est maintenant aux conservateurs.

Monsieur Hoback, vous avez la parole pendant cinq minutes.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci à tous d'être ici. Je suis ravi de savoir que vous collaborez avec vos collègues de l'autre côté de la frontière. Il y a deux semaines, lorsqu'ils ont commencé à parler de se retirer de l'ALENA, j'ai cru comprendre que Sonny Perdue s'était rendu à la Maison-Blanche pour y faire des représentations. C'est probablement pourquoi ils ne se sont pas retirés de l'ALENA, en raison du secteur agricole et de son importance aux États-Unis.

J'ai parlé du maïs exporté des États-Unis ailleurs qu'au Mexique. C'est énorme. C'est un problème majeur s'ils n'ont pas accès à ce marché. Je crois que M. Perdue les aidera à comprendre toute l'importance du secteur agricole pour eux et, je l'espère, leur fera comprendre l'importance de l'ALENA et la nécessité de le renégocier comme un accord tripartite.

Je suis curieux par contre. Vous vous rendez souvent aux États-Unis. Les négociations du Partenariat transpacifique y ont également eu lieu aussi. Le Partenariat est prêt à être signé. Le Comité l'a étudié

et j'attends le dépôt de la loi autorisant sa ratification et sa mise en oeuvre. Je ne sais pas quand cela pourra être fait.

Par ailleurs, je vois le gouvernement actuel parler de se rendre en Chine et d'entamer un nouveau type de pourparlers avec les Chinois. Je n'y vois pas nécessairement de problème, mais je pense à notre relation avec les États-Unis en ce moment, à l'attitude anti-Chine des États-Unis et aux démarches que nous entreprenons avec la Chine. Je suis curieux de savoir pourquoi nous ne signerions pas le Partenariat transpacifique pour avoir accès aux marchés du Japon et de l'Asie et instaurer les règles. Je m'inquiète également du fait que, si nous insistons trop avec la Chine, nous allons nuire à notre relation avec les États-Unis.

Avez-vous eu ce son de cloche lorsque vous êtes allé au sud de la frontière? Quel est votre avis à ce sujet?

M. Dan Darling: Non, nous n'entendons pas ce son de cloche. Nous entendons que les États-Unis n'aiment pas être les derniers à embarquer dans le train pour les accords commerciaux et que les Américains n'aiment pas que le Canada ou d'autres pays concluent des marchés avec d'autres. La Chine est un pays avec qui il est difficile — je crois que c'est la façon politiquement correcte de le dire — de négocier un marché. Non, nous n'entendons pas beaucoup de commentaires de leur part.

Comme je l'ai dit auparavant, je sais que nos homologues américains souhaitent vivement que le Canada ratifie le Partenariat transpacifique. Le message envoyé serait clair et nous n'aurions pas à avoir toutes ces conversations en coulisse. Je crois que nous serions en faveur également.

• (1620)

M. Randy Hoback: Vous seriez en faveur de la ratification et que ce soit la priorité et...

M. Dan Darling: Absolument.

M. Randy Hoback: Monsieur Innes, avant que vous n'interveniez, permettez-moi de dire que nous entendons beaucoup parler des produits névralgiques. Je suis curieux. Entendez-vous parler aux États-Unis d'un accès accru pour le sucre? Sont-ils prêts à accepter de modifier la quantité de produits névralgiques dans l'ALENA? Quels sont les avis à ce sujet?

M. Brian Innes: Les États-Unis nous disent systématiquement qu'ils considèrent certains produits comme névralgiques, mais qu'ils souhaitent que nous donnions accès à leurs produits aux secteurs que nous considérons comme névralgiques. Non, nous n'avons pas reçu de proposition concernant les produits névralgiques comme le sucre.

Ailleurs dans le monde, nous entendons toutefois que le Canada a la capacité d'obtenir des résultats commerciaux. Oui, nous voyons des possibilités d'appliquer les éléments négociés dans le Partenariat transpacifique et nous sommes absolument en faveur. Nous sommes également conscients que nos concurrents ont un accès au marché chinois que nous n'avons pas.

M. Randy Hoback: Mettriez-vous en péril un accord commercial dans le cadre de l'ALENA seulement pour conclure un accord avec la Chine?

M. Brian Innes: Nous ne croyons pas que les deux avenues sont contradictoires.

M. Randy Hoback: Mais aux États-Unis, oui. J'y ai passé du temps, et la question revient assez souvent. Si vous aviez le choix, que feriez-vous?

M. Brian Innes: Nous voyons de nombreuses perspectives de croissance en Chine...

M. Randy Hoback: Vous feriez passer la Chine avant l'ALENA, alors?

M. Brian Innes: Nous reconnaissons que l'accord actuel représente pour nous une fantastique occasion en Amérique du Nord.

M. Randy Hoback: D'accord. Vous choisiriez l'ALENA, donc.

Je vous pose une question bien simple. Par ordre de priorité, si vous deviez traiter un dossier en premier, ce serait l'ALENA ou la Chine?

M. Brian Innes: Nous avons entendu le secrétaire au Commerce Wilbur Ross parler de l'importance de faire avancer rapidement les discussions sur l'ALENA au cours des six ou sept mois avant Noël. Comme nous l'avons vu avec l'Australie et la Chine, il faut des années pour aboutir à un accord.

J'aimerais penser... et je le pense du point de vue agroalimentaire, vu l'importance de diversifier les marchés... que nous voulons accroître nos débouchés dans le monde. Or, nous constatons que les revenus augmentent dans la région Asie-Pacifique, et avec eux la capacité d'importer de la nourriture.

M. Randy Hoback: Je crois qu'il a fallu neuf années dans le cas de l'Australie, donc la Chine n'offrirait sûrement pas une solution immédiate, si quelque chose allait de travers avec l'ALENA, mais le Partenariat transpacifique (PTP) pourrait compenser. Est-ce bien ce que vous voulez dire?

M. Brian Innes: Le PTP est à coup sûr une très bonne affaire, que 12 pays ont conclue et que 11 voient toujours comme une voie d'avenir. Nous sommes entièrement en faveur de sa mise en oeuvre.

M. Randy Hoback: À propos des catégories de viande...

Le président: Monsieur Hoback, il vous reste 15 secondes.

M. Randy Hoback: Si vous prenez le temps de m'interrompre, il m'en reste 30, non? J'ai juste une question rapide.

À propos des catégories de viande, monsieur Masswohl, devons-nous aller vers un système de classification nord-américain? Laisser tomber les catégories canadiennes et américaines et adopter une classification commune?

Il s'agit de boeuf nord-américain, soit, mais l'animal peut venir du Montana, passer par Lethbridge au Canada puis retourner aux États-Unis pour être abattu. Ne devrions-nous pas...?

Le président: Soyez bref, monsieur.

M. John Masswohl: Nous voyons encore un avantage à attribuer des degrés de qualité canadienne à ce que nous commercialisons au Canada, alors je ne crois pas que nous soyons prêts à franchir ce pas, mais peut-être que nous gagnerions à harmoniser les normes un peu plus. Il y a eu des efforts dans ce sens au cours des années, dont certains fructueux. En réalité, il serait avantageux de pouvoir vendre des produits marqués de qualité canadienne aux États-Unis.

Le président: Merci, monsieur. Nous passons maintenant aux libéraux.

Monsieur Fonseca, vous disposez de cinq minutes. À vous la parole.

M. Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cooksville, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins.

Ma circonscription de Mississauga-Est—Cooksville n'a probablement pas vu d'exploitation agricole depuis une trentaine d'années, à l'époque où il y avait des vergers à côté de l'aéroport Pearson. Nous avons beaucoup d'industries: l'automobile, les appareils médicaux, la

fabrication en tout genre, dont la fabrication de pointe, l'aérospatiale... mais nous n'avons rien dans l'agroalimentaire.

Les gens d'affaires chez nous se disent très préoccupés par les ajustements ou la modernisation de l'ALENA. Ils traitent surtout avec les États-Unis, pas tellement avec le Mexique, contrairement à ce qui se passe dans votre secteur.

Comme vous êtes tous dans l'agroalimentaire, j'aimerais savoir si vous avez eu l'occasion de visiter des fermes aux États-Unis ou au Mexique.

En avez-vous tous eu l'occasion?

On entend beaucoup de critiques à propos de l'inégalité des règles entre nos trois pays. Le Canada et les États-Unis ont des normes plutôt élevées, tandis que le Mexique...

Pouvez-vous... je m'adresse ici à tout le groupe... nous dire de quoi elles ont l'air, ces fermes? Ont-elles les mêmes normes de santé et sécurité? Quelles sortes de salaires offrent-elles? Quelles sortes de normes appliquent-elles?

Durant la campagne électorale aux États-Unis, nous avons entendu que les Mexicains coupaient l'herbe sous le pied des travailleurs américains et qu'ils siphonnaient les emplois, pas seulement en agriculture mais dans tous les secteurs. Comme l'ALENA est examiné dans son ensemble, je m'adresse à vous, les experts du domaine.

•(1625)

M. Gary Stordy: Il y a des différences entre les trois pays. Prenons les codes du bâtiment. Nous avons un climat nordique, alors nos bâtiments de ferme sont plus solides que ce qu'on peut trouver ailleurs. En même temps, nous comptons sur l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) pour nous assurer que les procédés utilisés ressemblent aux nôtres ou du moins répondent à nos attentes de sécurité alimentaire. Si je consomme ici au Canada un produit qui vient d'une ferme mexicaine, je ne m'en fais pas, comme les Mexicains n'ont pas à s'en faire avec nos produits. Il existe des barrières de protection entre les pays à cette fin.

Pour ce qui est de la main-d'oeuvre, je vous garantis que les États-Unis en font venir du Mexique, tout comme le Canada d'ailleurs. Nous attirons des travailleurs du Mexique et d'autres pays. La main-d'oeuvre est mobile. Au Canada en tout cas, nous cherchons à en accueillir davantage, mais...

M. Peter Fonseca: Pour revenir aux normes, pensez-vous que les normes du travail ou les normes de santé et sécurité dans les fermes du Mexique sont à la hauteur de celles que nous appliquons au Canada?

M. Gary Stordy: Heureusement, il y a des normes qui régissent l'élevage des porcs, donc je ne vois pas beaucoup de différence entre les trois pays.

M. Dan Darling: Dans les élevages de bovins que nous avons visités au Mexique, la question du salaire des employés n'est jamais venue sur le tapis. Les employés ont l'air bien traités.

Pour notre part, nous préférons nous arrêter davantage aux aspects positifs. Le Mexique prend beaucoup de notre matériel génétique. Il y a quelques années, nous avons visité plusieurs ranchs où les caractéristiques canadiennes, plus précisément de l'Ouest, étaient très présentes dans le bétail. D'ailleurs, à notre retour au pays, nous sommes allés à la foire Agribition et nous avons vu du bétail appartenant à des éleveurs mexicains. Ils achètent de notre matériel génétique parce qu'il est de qualité. J'aime mieux voir les beaux côtés que les mauvais, parce qu'il ne nous appartient pas vraiment de juger.

Le commentaire était juste. L'ACIA veille à l'équivalence des normes applicables aux produits qui viennent du Mexique. Mais je dois ajouter que l'intégration est telle aux États-Unis et au Canada qu'un grand nombre d'abattoirs appartiennent aux mêmes sociétés, n'est-ce pas? Il convient de ne pas l'oublier. Les produits sont expédiés du Canada ou des États-Unis vers le Mexique. Le système est complètement intégré.

J'irai plus loin en disant que notre Accord économique et commercial global (AECG) pourrait s'inspirer des succès de l'ALENA. On sent un peu de protectionnisme dans l'AECG actuellement, qui gagnerait à emprunter une page de l'ALENA.

M. Hans Kristensen: Je serai très bref. Je n'ai jamais exploité de ferme au Mexique, mais j'ai exploité des élevages de porcs au Canada et aux États-Unis et, oui, il y a des différences. Les États-Unis présentent des avantages en matière de coûts, le Canada en matière de coûts et de santé. On verse un peu dans le protectionnisme, à mon avis, quand on se met à tout comparer, des codes du travail jusqu'aux codes du bâtiment.

Le contexte de réglementation est très semblable. Je sais que la qualité du produit fini est la même. Je me fie à l'ACIA pour tout produit qui se promène entre les deux pays. Je sais que c'est pareil de part et d'autre.

Je ne m'inquiète pas tellement du coût de la main-d'oeuvre en Illinois par rapport à celui de l'Ontario, ni du coût d'un bâtiment ici par rapport à là-bas. Donnez aux éleveurs de porcs canadiens une réglementation équitable et une frontière sans tarifs douaniers et nous pourrions concurrencer n'importe qui dans le monde, ce que je fais avec bonheur.

Le président: Merci, monsieur. Voilà une bonne observation.

Nous passons maintenant aux conservateurs.

Monsieur Van Kesteren, vous disposez de cinq minutes.

M. Dave Van Kesteren (Chatham-Kent—Leamington, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci à tous d'être ici.

Monsieur Innes, vous n'êtes pas autorisé à vendre aux États-Unis de la margarine transformée. Qu'est-ce qu'on utilise chez eux pour la margarine? Beaucoup de canola ou est-ce de l'huile de palme?

• (1630)

M. Brian Innes: On a besoin des deux en fait. Pour obtenir un produit à tartiner qui soit solide, il faut un gras solide comme l'huile de palme...

M. Dave Van Kesteren: Avant l'arrivée du canola, ils n'avaient pas de... Qu'est-ce qu'ils utilisaient alors?

M. Brian Innes: Cela ne prend pas seulement de l'huile de palme, il en faut d'autres aussi, comme l'huile de canola ou l'huile de soja...

M. Dave Van Kesteren: C'est un gros marché, cependant, non? C'est un énorme marché. Si celui du beurre est considérable, celui de la margarine doit être le double.

M. Brian Innes: Il y a sûrement des débouchés intéressants. Pour l'instant, nous avons une frontière plutôt étanche quand il s'agit de faire traverser ces produits.

M. Dave Van Kesteren: Les Américains protègent cette part du gâteau. Est-il juste de dire cela?

M. Brian Innes: Lors des discussions sur le PTP, les deux pays convenaient, je pense, que c'était une antiquité à mettre aux rebus, mais le PTP n'a pas encore été mis en oeuvre, bien entendu, alors nous avons une chance de corriger cela dans l'ALENA. Les litiges ne tournent pas toujours autour du protectionnisme. Il s'agit dans le cas présent de choses qui ont évolué depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA et qu'il est malaisé de traiter isolément. On peut y remédier dès que l'occasion se présente d'examiner la situation dans son ensemble.

M. Dave Van Kesteren: À propos du boeuf, les Américains ne s'embarrassent pas de catégories. Le boeuf arrive tel quel, ce qui est probablement à leur avantage, n'est-ce pas, Dan et John? Ainsi, ils peuvent l'acheter au prix qu'ils veulent. Si le boeuf de catégorie AAA est à 10 \$ la livre, ils l'achètent à quel prix? Quelque chose comme 6 \$, quand ils disent qu'ils achètent le lot...?

M. John Masswohl: Il finit par y avoir une différence de prix à cause de cela, bien sûr.

M. Dave Van Kesteren: On doit supposer qu'ils aiment cet arrangement. Ce n'est pas un mauvais marché pour eux.

M. John Masswohl: On a laissé entendre aussi que c'était presque un substitut à la déclaration du pays d'origine. Ceux-là mêmes qui préconisent l'indication du pays d'origine militent aussi pour empêcher...

M. Dave Van Kesteren: C'est là que je voulais en venir. Nous étions du voyage aux États-Unis. Dans le Midwest en particulier, les gens sont assez bouleversés parce qu'ils ont perdu tous leurs emplois. J'aborde le sujet avec précaution, mais en réalité, il s'agit de la grosse évidence dont on évite de parler. Dans l'industrie automobile, la plupart des gens... eh bien, disons que leur prix est trop élevé pour leur propre emploi. Quant à la suite des choses, les fabricants doivent être compétitifs, aussi ils vont chercher ailleurs où produire leurs voitures à moindre coût.

Je m'adresse à vous, Levi, avec une question de but en blanc: les cultivateurs canadiens sont-ils meilleurs que les cultivateurs américains?

Des voix: Oh, oh!

M. Levi Wood: Non, je ne dirais pas cela. Je pense qu'ils se valent tout à fait. De part et d'autre de la frontière, ils sont très prospères, très dynamiques et extrêmement productifs. Je vois beaucoup de ressemblances entre les cultivateurs des deux pays. L'expérience agricole est évidemment bien différente selon qu'on est canadien ou américain, mais à première vue, pour ce qui est de la technologie et de l'adoption de pratiques modernes, ils m'apparaissent tout à fait égaux.

M. Dave Van Kesteren: Je dirais que c'est tant mieux, parce que d'après mon expérience, dans tant d'autres industries et tant d'autres segments, dès qu'on prend l'avantage, la machine commence à s'enrayer. Ai-je raison de penser ainsi? Ou est-ce que j'emprunte une direction où personne ne veut me suivre? Personne ne veut s'y risquer.

Hans, vous avez dit quelque chose à propos de la compétitivité de nos éleveurs de porcs... Je sais qu'aux États-Unis, il existe des entreprises géantes qui produisent du porc. Vous croyez qu'elles pourraient tout simplement nous anéantir. Vraiment?

M. Hans Kristensen: Le secteur du porc est très complexe et très intégré. Je peux tenir mon bout dans n'importe quel marché au monde, comme tout autre producteur canadien de porc. Quand on examine le volume total de porc que nous produisons et exportons aux États-Unis, par rapport au volume total de porc qui est produit et consommé aux États-Unis, nous desservons en réalité des créneaux de marché. Nos exportations vers les États-Unis, si colossale que soit pour nous leur importance économique, ne représentent presque rien dans la consommation et la production de porc aux États-Unis. Et quand on examine le potentiel en Chine, au Japon et ailleurs, le raisonnement est le même.

Il y a aux États-Unis de très grandes entreprises intégrées qui peuvent produire une livre de protéines à meilleur marché que moi peut-être, mais il n'y en a pas qui peuvent offrir la qualité de produit avec le marketing, la marque et tout le reste dans le même emballage. Il y a là des marchés faits pour nous. Je n'essaie pas de vendre le morceau de porc le moins cher du monde. J'essaie de faire du porc canadien un morceau de choix que je puisse vendre à la clientèle plus aisée des marchés émergents.

•(1635)

M. Dave Van Kesteren: Levi, je viens du sud-ouest de l'Ontario, le pays du maïs, et j'ai juste une petite question.

Le président: Vous venez peut-être du pays du maïs, mais votre temps est écoulé. Faites vite.

M. Dave Van Kesteren: D'accord.

Nous sommes assez fiers d'atteindre des rendements de quelque 300 boisseaux à l'acre en certains endroits, mais dans des régions comme l'Iowa, où la couche arable peut avoir 13 pieds d'épaisseur, ils arrivent à en tirer, quoi, 400 ou 450 boisseaux? Nous devons faire quelque chose de bien puisque nous sommes encore compétitifs dans l'arène mondiale malgré cet avantage qu'ils ont sur nous. Vous pouvez peut-être m'éclairer là-dessus.

Le président: Très brièvement alors.

Une voix: C'est le coût de production.

M. Levi Wood: Très juste. Vous soulevez un bon point. En production absolue, on s'en rend compte surtout avec les agriculteurs de l'Ouest, les Canadiens sont très avant-gardistes. Nous avons connu des difficultés que nous avons dû surmonter. Je crois que cette expérience a contribué au succès de l'agriculture dans l'Ouest canadien, et qu'il en sera de même à l'avenir.

Je crois personnellement qu'un des véritables atouts que le cultivateur de l'Ouest s'est donnés, ou qu'il a mis dans son coffre à outils, c'est la diversification. À l'heure actuelle, surtout dans les Prairies, nous sommes en concurrence directe avec les Américains dans les marchés du maïs et du soja. Il y a dans l'Ouest canadien une très grande diversité de cultures qu'on ne trouve pas nécessairement dans le Midwest américain. À bien des égards, je pense, nous avons su nous adapter aux situations et relever les défis à notre avantage, et

c'est ce qui a fait le grand succès de l'agriculture de l'Ouest canadien et qui la distingue quelque peu de celle des États-Unis.

Le président: Merci, monsieur.

Nous passons maintenant au NPD.

Monsieur Choquette, vous avez trois minutes. À vous la parole.

M. François Choquette: Merci, monsieur le président.

Dans son rapport de février 2017, le Conseil consultatif en matière de croissance économique du Canada a recommandé au Canada d'« investir dans l'infrastructure commerciale afin d'améliorer [son] accès physique aux marchés mondiaux ».

Les infrastructures commerciales du Canada et des États-Unis sont-elles adéquates, sur le plan de la qualité, de la quantité, des types et des emplacements, pour favoriser les échanges commerciaux actuels et futurs entre les deux pays?

M. Gary Stordy: Un élément d'infrastructure sur lequel on travaille en ce moment est celui du prédédouanement et de la certification électronique. Les choses avancent bien.

Nous livrons outre frontière, essentiellement de la viande et des animaux vivants. Des mesures existent déjà pour faciliter nos livraisons ou améliorer le temps qu'il faut pour aller du point A au point B. On peut faire mieux encore en harmonisant notre système avec celui qui s'élabore au département de l'Agriculture des États-Unis.

C'est déjà commencé. Il faut juste poursuivre la tâche, ce qui exigera peut-être de gros investissements, malheureusement, parce qu'il s'agit de technologie, un domaine en évolution. C'est un aspect, un élément d'infrastructure caché qui contribuerait à rendre la frontière plus perméable et les transports plus faciles.

M. François Choquette: Cela ne manque pas d'intérêt.

M. John Masswohl: Il est parfois nécessaire de décharger le bétail à la frontière et de le faire inspecter — pour veiller, par exemple, à ce que la marque CAN figure sur les animaux — et les installations à la frontière en mesure d'accomplir cette opération sont assez limitées. Il faut franchir un très petit nombre de postes frontaliers. Au lieu de proposer un programme visant à construire des installations de déchargement à tous les postes frontaliers, je suggérerais de supprimer cette exigence de sorte qu'il ne soit plus nécessaire de décharger le bétail.

Une voix: Oui.

M. François Choquette: Oui. D'accord. C'est intéressant.

Le président: Voulez-vous poser une question rapidement?

M. François Choquette: Monsieur Wood, vous voulez ajouter quelque chose à cela?

M. Levi Wood: En ce qui a trait aux États-Unis et à ce dont nous parlons, je crois qu'au cours des dernières années, les producteurs de l'Ouest ont eu du mal à faire face à certaines de ces difficultés, dont le transport et, de toute évidence, certaines interactions avec les entreprises céréalières.

En fait, la plupart des agriculteurs dans l'Ouest doivent se plier aux prix fixés. Nous n'avons vraiment pas la capacité de répercuter nos coûts, quels qu'ils soient, et nous les absorbons au niveau de la production. Lorsque vous parlez de certains des règlements mis en place, ce qui nous inquiète un peu pour ce qui est de la frontière américaine, et la raison pour laquelle nous favorisons vraiment le commerce du blé, tient à certaines de ces questions de transport que nous constatons.

Fondamentalement, et même si ce n'est pas toujours le cas, il faut vraiment vivre à proximité des États-Unis pour livrer dans ce pays, surtout pour ce qui est des livraisons axées sur les agriculteurs. C'est la même chose du côté américain lorsqu'on veut effectuer des livraisons au Canada. Cela n'est lié qu'au coût du transport par camion ou, dans certains cas, par chemin de fer. Quand on y songe, par rapport à ce qu'on fait ici, on est tenté de conclure que l'accès ouvert à la frontière est une bonne chose des deux côtés. À vrai dire, c'est notre meilleure forme de concurrence complémentaire en l'absence de liaisons ferroviaires améliorées, d'un meilleur service ferroviaire et d'autres choses de ce genre. En réalité, c'est l'accès aux États-Unis qui aide l'agriculteur canadien, en tant que source de concurrence, là où elle n'existe pas généralement sur le marché, surtout en matière de transport. Sur le plan des infrastructures, nous sommes incontestablement en faveur de l'ouverture des frontières et, bien sûr, de tout investissement susceptible d'accroître l'industrie de la transformation et le secteur à valeur ajoutée au Canada.

• (1640)

Le président: Je vous remercie.

Nous allons terminer par les libéraux, et je crois que M. Dhaliwal et Mme Lapointe vont partager leur temps de parole.

Allez-y.

M. Sukh Dhaliwal (Surrey—Newton, Lib.): Je vous remercie, monsieur le président.

Merci à tous de vous joindre à nous.

Comme je viens de la Colombie-Britannique, j'aimerais savoir quelles répercussions la renégociation de l'ALENA pourrait avoir sur les prix et sur les producteurs de la province, et aussi comment l'arrivée de produits américains pourrait avoir une incidence sur les prix du marché.

M. Brian Innes: Je peux commencer.

En quelques mots, il est certain que, dans le Nord de la Colombie-Britannique, dans la région de la rivière de la Paix, la production céréalière est considérable. On y cultive du canola, du blé et de nombreux autres produits. L'ALENA nous a permis de vraiment accroître nos exportations de produits transformés, d'huile de canola et de farine de canola aux États-Unis. À l'examen des répercussions sur les producteurs de la Colombie-Britannique, on constate réellement les effets nettement positifs de l'accès à ces marchés.

Je crois que je vais laisser mes collègues vous donner plus de détails.

M. John Masswohl: En Colombie-Britannique, il n'y a malheureusement pas d'usine de transformation du boeuf qui soit inspectée par le gouvernement fédéral, si bien que le bétail ne peut être vendu que dans la province. C'est un inconvénient majeur pour les éleveurs de la province; ils ne seraient pas aux prises avec ce problème s'ils pouvaient envoyer leurs animaux en Alberta, disons, et faire en sorte que ce boeuf soit exporté depuis l'une des installations de transformation inspectées par le gouvernement fédéral dans cette province.

Je sais qu'une autre possibilité s'offre à eux: vendre des animaux dans l'État de Washington. On trouve dans cet État deux usines de transformation de la viande auxquelles ils peuvent avoir recours. Ils ont un certain pouvoir de négociation lorsqu'ils vendent du bétail grâce à cette frontière ouverte, c'est pourquoi je pense que le commerce et la frontière ouverte sont extrêmement avantageux pour ces producteurs.

M. Hans Kristensen: J'aimerais ajouter quelque chose.

Pour ce qui est de l'industrie porcine, même si la production de la Colombie-Britannique n'y est pas considérable, la province possède quelques petites usines capables de transformer cette viande pour en faire des produits spécialisés. À propos du libre-échange, j'ai fait mention plus tôt de l'exploitation de créneaux particuliers, si bien que la province peut retirer d'immenses avantages d'un libre-échange continu et amélioré grâce à l'ALENA, simplement parce qu'elle est en mesure de transformer et de livrer ces produits.

De plus, notre prochaine cible majeure — ce que nous souhaitons en fait — est de ratifier le PTP. Pour la Colombie-Britannique, les avantages sont considérables tant pour les petits producteurs indépendants, qui peuvent fabriquer des produits de spécialité de grande valeur destinés au marché asiatique, qu'au chapitre des répercussions sur les installations servant aux exportations à Vancouver.

M. Sukh Dhaliwal: Quels types de modifications devrait-on apporter aux infrastructures pour que ce soit avantageux pour les entreprises de la Colombie-Britannique?

M. Brian Innes: Rapidement, dans les secteurs des céréales et des oléagineux, par exemple, la plupart de nos exportations passent par la Colombie-Britannique, par Vancouver ou par Prince Rupert, si bien que les ports de Vancouver et de Prince Rupert sont des infrastructures déterminantes.

Je vous donne un exemple. Comme l'huile de canola arrive par train à Vancouver; il faut disposer d'un port sur place pour acheminer le produit tant aux États-Unis qu'au Mexique. C'est la même chose pour les autres céréales, qu'il s'agisse de blé dur ou de graines de canola, qui sont exportées au Mexique également. Le port de Vancouver est essentiel pour assurer l'accès à ces produits.

M. Sukh Dhaliwal: Je vous remercie.

Madame Lapointe.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Merci.

Ma prochaine question s'adresse à vous, monsieur Wood.

Tantôt, vous avez dit qu'il y avait une distorsion artificielle des prix. Pourriez-vous nous en parler davantage?

•(1645)

[Traduction]

M. Levi Wood: Oui, bien sûr. Quand j'en ai parlé, je pensais surtout aux différences de prix entre, disons, les produits du blé au Canada et aux États-Unis, mais certaines de ces différences se fondent beaucoup sur le type de blé cultivé à chaque endroit. Nous avons constaté, toutefois, que si l'accès... La distorsion des prix dont je parlais est liée à la manière dont notre système de classement a été conçu; en règle générale, la distorsion devient un élément négatif pour un agriculteur américain désireux d'exporter au Canada. Pour l'agriculteur canadien qui exporte aux États-Unis, le prix est largement établi en fonction d'un système fondé sur certaines spécifications; il se fonde donc moins sur le système basé sur la catégorie et la classe en vigueur au Canada et davantage sur les divers types de tests à subir.

Je ne dirais pas nécessairement qu'il existe une distorsion des prix pour les Canadiens, à part les effets habituels du commerce transfrontalier, c'est-à-dire, le coût du transport, le taux de change et, bien sûr, la demande et certains marchés existants. En général, je crois que la distorsion existe davantage pour l'agriculteur américain qui vient au Canada, dans la mesure où il a accès à la filière du fourrage pour ses produits au Canada, tandis que nous avons un

accès plus facile au système américain. Pour l'agriculteur canadien, la distorsion de prix a généralement plus à voir avec les différences de qualité, de catégorie et de types de blé.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Merci.

[Traduction]

Le président: Je vous remercie.

Cela conclut notre dialogue et notre rencontre.

Merci, messieurs, d'être venus nous rencontrer et merci de nous avoir éclairés sur votre industrie. C'est un secteur très exigeant, surtout qu'il est question de cultiver et des transformer des produits. Notre comité du commerce ne peut pas vous aider beaucoup sur ce point, mais nous allons tout mettre en oeuvre pour conserver vos marchés et en trouver d'autres pour écouler vos produits.

Levi, je vous souhaite bonne chance et surtout pas de dépression. Vous avez quelques heures de soleil là-bas. Alors, allez-y à plein régime...

Nous allons suspendre la séance pendant quelques minutes, mes amis, et examiner quelques activités à venir.

[La séance se poursuit à huis clos.]

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>