



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

43<sup>e</sup> LÉGISLATURE, 2<sup>e</sup> SESSION

---

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

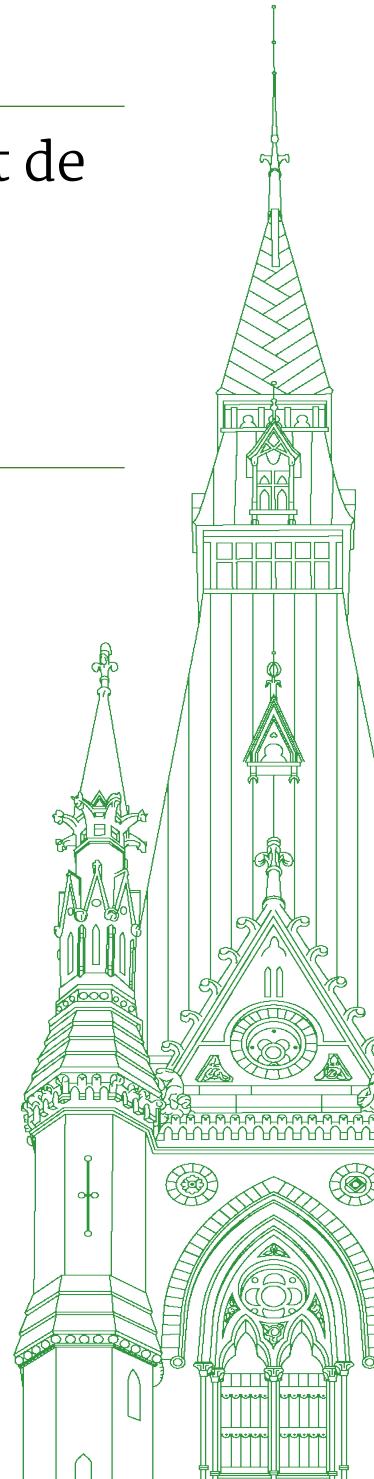
TÉMOIGNAGES

**NUMÉRO 014**

Le jeudi 28 janvier 2021

---

Président : M. Pat Finnigan





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

Le jeudi 28 janvier 2021

• (1530)

[Traduction]

**Le président (M. Pat Finnigan (Miramichi—Grand Lake, Lib.)):** Bienvenue, tout le monde. Vous semblez tous être d'excellente humeur aujourd'hui, et moi de même. Tout a bien commencé et j'espère que la communication sera bonne tout au long de la séance.

Sur ce, je déclare la séance ouverte.

Bienvenue à la 14<sup>e</sup> réunion du Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire de la Chambre des communes. Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le 24 octobre 2020, le Comité reprend son étude sur la capacité de transformation.

La réunion d'aujourd'hui se déroule selon une formule webinaire. Les webinaires sont des réunions de comité publiques qui ne sont disponibles qu'aux membres, à leur personnel et aux témoins. Les membres ont sans doute remarqué que la connexion à la réunion était beaucoup plus rapide et qu'ils ont immédiatement été connectés en tant que participants actifs. Toutes les fonctions pour les participants actifs restent les mêmes. Les membres du personnel sont des participants non actifs et ne pourront donc voir la réunion que dans la vue d'ensemble.

J'aimerais profiter de cette occasion pour rappeler à tous les participants que pour cette réunion, les captures d'écran ou la prise de photos d'écran ne sont pas autorisées.

[Français]

Pour garantir le bon déroulement de la réunion, j'aimerais vous faire part de certaines règles.

Les députés et les témoins peuvent s'exprimer dans la langue officielle de leur choix. Des services d'interprétation sont offerts pendant la réunion. Au bas de votre écran, vous avez le choix entre le parquet, l'anglais ou le français. La dernière version de Zoom vous permet désormais de parler dans la langue de votre choix sans avoir à sélectionner le canal linguistique correspondant.

Vous remarquerez également que la fonction « lever la main » de la plateforme est désormais plus facilement accessible sur la barre d'outils principale, si vous voulez prendre la parole ou alerter le président. Si cette option ne fonctionne pas, je suggère que les députés et les témoins qui souhaitent intervenir allument leur caméra et lèvent la main physiquement. La greffière du Comité tiendra la liste des députés et des témoins qui souhaitent prendre la parole.

Les députés qui participent en personne doivent procéder comme ils le feraient habituellement si tous les membres du Comité se réunissaient en personne dans une salle de comité. Gardez à l'esprit

les directives du Bureau de régie interne concernant le port du masque ainsi que les protocoles en matière de santé.

Avant de prendre la parole, attendez que je vous nomme. Si vous participez par vidéoconférence, cliquez sur le microphone pour désactiver le mode sourdine. Les microphones des participants qui se trouvent dans la salle seront contrôlés par l'agent des délibérations et de la vérification, comme d'habitude.

Lorsque vous n'avez pas la parole, mettez votre microphone en mode sourdine.

[Traduction]

À notre dernière réunion, nous avons eu des problèmes avec l'interprétation durant le témoignage de Richard Davies, qui a suscité une réaction et des commentaires des membres, avec raison. Comme il y avait une autre place disponible pour entendre un témoin le 16 février 2021, M. Davies sera invité à comparaître à nouveau devant le Comité ce jour-là. Les membres du Comité auront alors la possibilité d'interroger M. Davies.

J'aimerais souhaiter la bienvenue à nos témoins. Nous accueillons aujourd'hui, d'Apple Valley Foods, Jeff Sarsfield, propriétaire et directeur général. Bienvenue, monsieur Sarsfield, à notre comité. De Qu'Appelle Beef, nous recevons Jason Aitken, directeur général. Bienvenue.

Sur ce, nous allons commencer par vos déclarations liminaires.

Nous allons commencer avec M. Sarsfield. Vous disposez de sept minutes et demie.

**M. Jeff Sarsfield (président, Apple Valley Foods Inc.):** Bon après-midi, tout le monde. Merci de l'invitation.

Je suis Jeff Sarsfield, président d'Apple Valley. Nous sommes situés à Kentville, en Nouvelle-Écosse. Nous avons démarré l'entreprise en 2000. Nous sommes un fournisseur de tartes aux fruits surgelées qui expédie ses produits dans tout le Canada et aux États-Unis. Nous nous concentrons principalement sur les clients de marques privées dans le secteur de la vente d'aliments au détail. Nous réalisons actuellement 68 % de nos ventes au Canada et 40 % aux États-Unis.

L'an dernier, nous avons connu une croissance substantielle, plus au Canada qu'aux États-Unis. Nous comptons maintenant environ 400 personnes qui travaillent dans deux usines de production, toutes deux situées dans le même parc industriel ici à Kentville. Nous avons réalisé une expansion majeure en 2014-2015, où nous avons triplé notre capacité à l'époque, tant pour les ventes que pour les exportations canadiennes.

La dernière usine que nous avons mise sur pied était automatisée à 80 %. Puis, en raison de la croissance globale que nous avons enregistrée depuis, nous avons modernisé notre usine d'origine. Nous avons initialement prévu de fermer cette usine ou de la transformer pour offrir une gamme de produits totalement différente. Cela nous a permis d'accroître considérablement nos ventes au cours des cinq dernières années.

Toutefois, l'année dernière, notre principale contrainte en matière de capacité était la main-d'œuvre. Nous avons quatre chaînes de production, et il y avait une ligne complète que nous n'étions pas en mesure de doter en personnel. Essentiellement, en raison de la COVID, nous avons constaté une baisse importante des demandes de nouveaux employés. Nous avons eu la chance d'avoir des demandes de travailleurs étrangers. À la fin de l'année, nous avons vu nos premiers travailleurs étrangers arriver à notre établissement. Nous avons initialement fait venir neuf travailleurs étrangers à la fin du mois de décembre, et la semaine dernière, nous en avons fait venir 11 autres. Nous sommes en mesure de commencer à augmenter notre quatrième chaîne de production, ce qui nous permettra de poursuivre notre croissance cette année.

À la fin de l'année dernière, notre chiffre d'affaires dépassait largement les 100 millions de dollars. Notre croissance principale est attribuable au fait que nous nous affairons à offrir des produits style maison de qualité supérieure. Nous sommes l'un des rares producteurs nord-américains qui se livrent à la culture, à la transformation et à la préparation de tartes de a à z.

Nous cultivons nos propres pommes. Nous achetons directement des agriculteurs locaux. Nous les pelons, les évidons et les tranchons à notre boulangerie et les mettons directement dans les tartes, ce qui nous donne un produit maison unique. C'est le grand secret de notre croissance. Nous avons également du bon personnel local, qui peut suivre des formations pour apprendre à utiliser certaines des technologies que nous avons mises en place dans nos deux usines.

À l'avenir, nous avons encore de nombreuses possibilités de poursuivre notre automatisation pour nous aider à devenir plus efficaces et plus compétitifs sur le marché.

Il y a une autre chose. La SCA, l'APECA et la province nous ont aidés à démarrer l'entreprise et ont joué un rôle déterminant dans notre capacité de lancer nos activités au niveau que nous avons pu le faire. Nous avons réalisé de nombreuses expansions au fil des ans, et la SCA et l'APECA ont toujours été là. C'est en grande partie pour cette raison que nous sommes toujours là et que nous continuons de prendre de l'expansion.

Je voulais simplement faire savoir au Comité à quel point ces deux programmes ont été importants, ainsi que le fonds Agri-innov, qui a également fait sa part.

• (1535)

Cela nous a certainement aidés à prendre de l'expansion lorsque nous en avons besoin. Je crois que je vais en rester là.

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

Nous allons maintenant entendre Qu'Appelle Beef.

Jason Aitken, vous disposez de sept minutes et demie.

**M. Jason Aitken (président, Northern Natural Processing LP):** Bon après-midi, tout le monde.

Je suis Jason Aitken, et je suis le président de Northern Natural Processing. Je suis ici pour aborder directement l'objectif que le rapport Barton tente d'atteindre, qui consiste plus précisément à augmenter la capacité de production pour réaliser un objectif d'exportation de 75 milliards de dollars en 2025.

Northern Natural Processing possède les seuls abattoirs de bœuf agréés par l'ACIA en Saskatchewan, et nous faisons des affaires sous la marque Qu'Appelle Beef. Nous sommes indépendants et, jusqu'à présent, nous nous sommes concentrés sur la livraison de produits de bœuf de haute qualité et à valeur ajoutée.

Nous possédons deux installations agréées par l'ACIA, toutes deux situées en dehors de Regina. L'installation de récolte du bétail, l'établissement 659 de l'ACIA, fait environ 33 000 pieds carrés et est située à Neudorf. L'installation de transformation secondaire du bœuf à valeur ajoutée, l'établissement 519 de l'ACIA, d'environ 22 000 pieds carrés, se trouve à Wolseley. Récemment, nous avons obtenu des permis d'exportation pour les États-Unis, la Corée du Sud et le Japon.

La Saskatchewan compte plus de 40 % des terres arables au Canada, mais 85 % des bovins nés en Saskatchewan partent en camion, dont la moitié en direction du sud vers les États-Unis. Pourquoi ne pouvons-nous pas garder le bétail au Canada et le transformer localement?

Le Canada est actuellement un importateur net de bœuf, alors nous sommes ici pour changer cela. Il s'agit de sécurité alimentaire et de création de valeur chez nous au profit des producteurs canadiens et des familles de nos collectivités locales. Notre mission est d'être un exportateur net de produits de bœuf de haute qualité à valeur ajoutée, et pas seulement un exportateur de bovins vivants.

Permettez-moi de diviser le reste de mon temps de parole en deux parties: les obstacles qui nous freinent en tant que transformateur de viande bovine et les possibilités qui s'offrent à nous.

Les trois principaux obstacles sont les fonds d'immobilisation, la masse critique et le pouvoir du marché.

En ce qui concerne les fonds d'immobilisation, les dépenses en capital requis pour être compétitif dans le secteur de la transformation du bœuf sont importantes. La force des deux principaux exploitants — des acteurs étrangers qui contrôlent 90 % du marché — est bien reconnue. La famille de Cargill compte 14 milliardaires, et le principal actionnaire de JBS est détenu à 25 % par le gouvernement brésilien.

La capitalisation pour les petits transformateurs est une question cruciale. Au cours de la dernière décennie, depuis que j'ai fondé l'entreprise, nous avons amassé 40 millions de dollars auprès d'investisseurs privés. Cela représente un ratio de 10 pour 1 par rapport au financement gouvernemental que nous avons reçu.

Si le Canada veut avoir du bœuf canadien et une véritable autosuffisance et éviter les problèmes d'approvisionnement et d'acquisition que l'on observe actuellement avec l'EPI et les vaccins, je pense que toutes les parties bénéficieraient d'une plus grande participation du gouvernement canadien.

En ce qui concerne la masse critique, les dépenses de fonctionnement nécessaires pour être compétitif dans le secteur de la transformation du bœuf sont importantes. J'entends par là le financement des besoins en fonds de roulement pour les intrants essentiels comme le bétail, la main-d'œuvre, l'emballage et les services publics. Permettez-moi d'utiliser une analogie simple. Pensez à un avion 747: est-il intéressant sur le plan économique de le faire fonctionner si vous n'avez que cinq personnes à bord? Il doit y avoir une capacité bovine suffisante pour couvrir les coûts fixes. Nous avons réussi à vendre plus de cinq millions de livres de viande bovine dans tout le pays à des clients tels que Metro, Longo's, Costco, Save-on-Foods et A&W, pour n'en nommer que quelques-uns, mais ce n'est pas encore suffisant pour atteindre une capacité de production rentable. C'est là où les marchés internationaux sont essentiels.

En ce qui concerne le pouvoir sur le marché, comme vous le savez, l'industrie du bœuf est incroyablement concentrée, à tel point que quatre acteurs contrôlent 80 % du marché américain, où des enquêtes sur les pratiques anticoncurrentielles ont récemment été menées par le ministère de la Justice. Au Canada, deux acteurs principaux détiennent 90 % du marché. Cargill et JBS peuvent vendre des steaks et du bœuf haché à perte en raison de leur portée mondiale. Pensez-y comme une console PlayStation ou Xbox de Sony qui intègre leur plateforme avec des consommateurs bien établis; ils réalisent tous leurs bénéfices grâce à l'extensibilité des logiciels et des produits dérivés. Comme tout parent qui a des enfants adolescents le sait, ils vous rendent accros.

La meilleure façon de gagner de l'argent dans l'industrie de la transformation du bœuf est de considérer les steaks comme étant un sous-produit de ce que vous faites. L'abattoir Better Beef de Guelph, en Ontario, a créé un précédent important en construisant une usine de sous-produits avec une forte distribution au Japon. Leur succès a permis à Cargill de réaliser une acquisition à valeur élevée, avec un multiple de douze du BAIIA. Ne laissez personne vous dire que les transformateurs de bœuf ne peuvent pas gagner de l'argent pour leurs intervenants.

Revenons à la grande possibilité et à la raison pour laquelle nous sommes ici: le rapport Barton et les 75 milliards de dollars d'exportations d'ici 2025. Cela devient très personnel pour moi. J'ai passé 15 ans à l'étranger: sept ans au Japon et sept ans et demi aux États-Unis. Je parle le japonais. J'ai effectué 1 500 visites d'entreprises au Japon, en Corée et en Chine. S'il y a une chose dont je suis sûr, c'est l'augmentation de la consommation de protéines par habitant dans ces régions. C'est une tendance irréversible à long terme.

• (1540)

Nous avons une occasion d'exportation extraordinaire. La région de l'Asie-Pacifique veut faire des affaires avec le Canada, mais elle a besoin de stabilité et d'un approvisionnement garanti. La seule façon de garantir cela est de développer des atouts durables et d'investir dans les infrastructures nécessaires.

Je vais vous laisser avec deux points.

La voie à suivre est l'accès aux fonds et une flexibilité accrue. Le Canada a fait du bon travail en fournissant des fonds et des initiatives afin de jeter les bases pour les possibilités d'exportation, notamment le récent traité de PTPGP et l'annonce récente du projet d'irrigation de 4 milliards de dollars en Saskatchewan. Cependant, l'accès élargi aux fonds reste très limité. Tant que les critères de demande et de rendement ne seront pas révisés, le Canada n'encoura-

gera pas l'innovation et la participation nécessaires pour atteindre les objectifs d'exportation énoncés dans le rapport Barton.

Enfin, voici les avantages d'un engagement véritable en matière de financement. Nous augmenterions le nombre d'emplois qualifiés à long terme et d'emplois de grande valeur. Il convient de noter que les Autochtones représentent plus de 50 % de notre main-d'œuvre à Qu'Appelle Valley. Nous mettrions en place des prix nettement plus élevés pour les intrants agricoles canadiens locaux. Nous assurerions un approvisionnement fiable, garanti et de haute qualité en bœuf pour les Canadiens; nous ferions la promotion de l'intégrité et de la valeur de la marque pour la région; nous défendrions les intérêts canadiens, tant au pays qu'à l'étranger; et enfin, nous créerions un modèle de réussite pour le développement commercial de produits sains à valeur ajoutée, qui pourrait être reproduit dans d'autres provinces du pays.

Sur ce, j'aimerais que nous passions aux questions. Merci beaucoup de votre temps.

• (1545)

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

Nous allons maintenant commencer la période des questions.

Nous allons entendre Mme Rood, qui dispose de six minutes.

**Mme Lianne Rood (Lambton—Kent—Middlesex, PCC):** Merci, monsieur le président.

Merci, monsieur Aiken, d'avoir accepté de comparaître aujourd'hui. Merci de nous rappeler que le rapport Barton a un objectif d'exportation de 75 millions de dollars d'ici 2025 pour les produits agroalimentaires du Canada.

Je vois que la Table sur l'agroalimentaire a augmenté l'objectif pour les exportations de produits agroalimentaires à 85 milliards de dollars d'ici 2025. À la dernière réunion, nous avons entendu comment la pandémie a nui à la capacité de transformation. Je tiens à vous féliciter d'avoir vu une occasion dans votre secteur et d'avoir trouvé des capitaux privés de 40 millions de dollars pour maintenir votre entreprise en activité. Je me demande simplement si vous pouvez nous dire comment votre capacité de transformation a été touchée par la pandémie et comment le financement du gouvernement fédéral pour la pandémie ou d'autres sources de financement vous ont aidé d'une façon quelconque ou non.

**M. Jason Aitken:** Merci, madame Rood.

Pour aller à l'essentiel, le problème est que nous ne sommes pas capitalisés efficacement. Je vous ai exposé la masse critique des problèmes de financement des immobilisations auxquels nous sommes confrontés avec deux titulaires solides dans la région. Je pense que le problème est que pendant la pandémie, lorsqu'il y avait un besoin urgent de viande bovine, nous recevions des appels de clients qui disaient, « Nous avons besoin de boeuf maintenant ». Le paiement du client sera effectué dans 30 jours, mais l'éleveur de bovins devra être payé immédiatement. Ce manque de capital est un problème de taille.

En ce qui concerne les programmes gouvernementaux et la manière dont ils pourraient aider, il y a deux facteurs en jeu ici : les dépenses en immobilisations et les dépenses de fonctionnement. Pour ce qui est des dépenses en immobilisations, le Fonds d'urgence pour la transformation est un bon début, car il peut se concentrer à régler les contraintes en matière de capacité auxquelles vous êtes aux prises à l'installation. En ce qui concerne les dépenses de fonctionnement, le Fonds de développement régional peut être utile, notamment le Programme de diversification de l'économie de l'Ouest et le programme d'expansion des entreprises, car ils permettent d'accroître le fonds de roulement.

Il y a eu un défi. Je suppose que c'est établi dans les entreprises de technologie. Il y a eu des années sans profits. Toutefois, la possibilité de s'implanter sur les marchés d'exportation est énorme. Elle doit être encouragée au fil du temps. Le système traditionnel de notation financière peut ne pas refléter certaines des réalités stratégiques du lancement d'un nouveau plan. Ces éléments doivent être encouragés. Il faut s'attendre à ce que vous vous heurtiez à des revers, à ce que les choses tournent mal. Je pense qu'il faut faire preuve de patience dans ce processus. Lorsque je regarde les objectifs stratégiques du Canada, je ne dis pas que nous pouvons remplacer Cargill ou JBS — c'est comme le réseau électrique. Mais si vous étiez à l'hôpital, ne voudriez-vous pas qu'il y ait un système d'alimentation de secours? La pandémie a vraiment mis en évidence cette vulnérabilité. La leçon à tirer est que personne n'est infaillible et qu'on ne peut pas mettre tous ses oeufs dans le même panier.

**Mme Lianne Rood:** Vous avez dit que des obstacles vous freinent en tant que transformateur de bœuf. Vous détenez une licence de l'Agence canadienne d'inspection des aliments, ou ACIA. Nous avons entendu le témoignage d'intervenants de toute l'industrie de transformation des aliments. Au cours de notre dernière réunion, nous avons même appris que l'ACIA n'est pas uniforme, c'est-à-dire que ses inspecteurs ne sont pas uniformes lors de leurs inspections et de l'application des règlements. Avez-vous constaté la même chose? Dans l'affirmative, ce manque d'uniformité constitue-t-il un obstacle qui vous freine?

• (1550)

**M. Jason Aitken:** Il y a toujours des difficultés. Nous avons connu de nombreux défis sur le plan réglementaire en 2014 et en 2015. Nous avons procédé à des rappels, écopé d'une suspension de licence et rencontré les nombreux écueils qui se dressent lorsqu'une usine détenant un permis provincial veut obtenir une licence fédérale, ce que nous avons réussi. Depuis, nous avons obtenu la vérification exclusive de Costco, l'additif sur le bien-être animal de Whole Foods et la certification du British Retail Consortium, ou BRC. Tous ces éléments font en sorte que notre usine est rigoureuse et peut soutenir la concurrence non seulement au Canada, mais aussi à l'échelle internationale.

Pour ce qui est du manque d'uniformité, nous sommes passés par là, et nous avons dû payer cher. Lorsque j'y songe, je me dis plutôt que nous avons relevé la barre. Somme toute, les clients savent qu'à l'instar des initiations universitaires, nous avons surmonté les épreuves pour devenir meilleurs. Je suis aujourd'hui très fier de posséder une des installations les plus modernes au Canada, qui est bien connue pour produire un bœuf remarquable.

**Mme Lianne Rood:** Vous avez également dit qu'il faut suffisamment de bétail dans vos installations de transformation pour couvrir vos coûts fixes, et que vous n'avez pas encore transformé assez de bœuf pour atteindre le seuil de rentabilité. Avez-vous du mal à

convaincre les éleveurs de bétail d'envoyer leurs animaux à vos installations? Dans l'affirmative, quelle solution envisagez-vous?

**M. Jason Aitken:** Je ne crois pas que ce soit un problème d'approvisionnement. Comme je l'ai dit, près de la moitié des terres agricoles canadiennes se trouvent en Saskatchewan, de sorte qu'il y a amplement de bétail dans les environs. Je pense plutôt que c'est un problème d'échelle. Par exemple, si nous avions accès aux marchés internationaux, nous aurions une portée mondiale — mais il faut être en mesure d'atteindre les chargements minimaux des conteneurs. Tous ces produits doivent être financés d'avance moyennant une dépense colossale en capital. Je pense donc que le capital constitue un obstacle plus important que l'approvisionnement. C'est là que nous rencontrons des problèmes de bétail affecté en garantie par les banquiers. Ainsi, les banquiers contrôlent le bétail et doivent être payés après 48 heures, 7 jours tout au plus, ce qui est loin d'être simple lorsque le client ne verse rien avant 30 jours, dans certains cas.

**Mme Lianne Rood:** Je vous remercie infiniment, monsieur Aitken. Je vous remercie de prendre le temps de discuter avec nous aujourd'hui.

**Le président:** Nous allons maintenant écouter M. Blois, qui a six minutes.

**M. Kody Blois (Kings—Hants, Lib.):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je tiens à remercier les deux témoins de comparaître devant nous aujourd'hui.

Je vais d'abord m'adresser à M. Sarsfield. Je suis ravi de vous voir, monsieur. Il va sans dire que votre entreprise joue un rôle prépondérant dans la vallée de l'Annapolis. J'aimerais parler de la main-d'œuvre, étant donné que nous en avons déjà discuté en privé, et que le Comité en a eu vent. L'augmentation de 10 % du nombre de travailleurs temporaires étrangers qui sont autorisés pour votre main-d'œuvre est-elle un bon début? Vous avez également parlé du programme des travailleurs agricoles saisonniers et de l'autorisation des transferts non seulement entre les producteurs, mais peut-être aussi entre les producteurs et les transformateurs. Pouvez-vous nous en dire plus à ce sujet?

**M. Jeff Sarsfield:** Pour ce qui est du volet agricole et de notre production de pommes, il est tout à fait impératif d'avoir une main-d'œuvre en période de récolte, et aussi plus tôt dans l'année, pour la taille et d'autres tâches. Il y a des avantages certains. Plus les travailleurs temporaires peuvent rester longtemps, moins le logement et le reste coûtent cher. À notre usine, l'allocation de 10 % a bel et bien eu une incidence considérable et nous a permis de mettre en marche plus de chaînes de production. Pour l'instant, nous n'avons pas accès à ces travailleurs. Si nous embauchons des travailleurs locaux, c'est comme ailleurs : si nous engageons dix personnes, il nous en restera une ou deux après deux semaines.

**M. Kody Blois:** Il y a certes des défis à relever. Nous avons dit qu'ils étaient présents bien avant la pandémie, de toute évidence. Comme des propriétaires de petites entreprises nous l'ont dit, la Prestation canadienne d'urgence, ou PCU, est un excellent programme, mais elle a entraîné des difficultés à ce chapitre. Ce n'est un secret pour personne.

Si j'ai bien compris, nous devrions peut-être regarder surtout le programme des travailleurs agricoles saisonniers et autoriser les transferts entre les producteurs et les transformateurs. Est-ce exact?

**M. Jeff Sarsfield:** Oui. À l'automne dernier, cette mesure nous aurait aidés à récupérer quelques millions de dollars de ventes supplémentaires. Nous aurions pu transférer certains travailleurs de nos activités agricoles à notre usine en novembre et en décembre. Nous aurions pu récupérer les ventes que nous avons perdues en raison du manque de main-d'œuvre.

• (1555)

**M. Kody Blois:** Vous avez parlé de Financement agricole Canada, ou FAC, et du rôle important qu'a joué l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, ou APECA. Vous avez aussi mentionné l'expansion majeure que vous avez réalisée en 2014 et qui a triplé votre capacité de production. Est-il juste de dire que le Comité devrait notamment recommander de regarder le rôle important que FAC peut jouer, en collaboration avec les organismes de développement régional, pour que les transformateurs soient en mesure de réaliser ces innovations?

**M. Jeff Sarsfield:** C'est vrai, je suppose.

Je veux juste souligner que nous avons réussi à obtenir des capitaux dans une région rurale de la Nouvelle-Écosse, et que les exigences ont bel et bien été respectées. À l'avenir, nous aimerions que ce soit encore à notre portée.

**M. Kody Blois:** J'ai eu la chance de visiter vos deux installations. Elles sont impressionnantes. Il est incroyable de voir le nombre de tartes que vous fabriquez. Je sais que vous gardez aussi un regard sur l'avenir. Vous songez à la tarification de la pollution ainsi qu'à l'objectif et au programme du gouvernement en matière de durabilité.

Que peut faire le gouvernement pour assurer la pérennité de votre entreprise?

Pourrions-nous travailler en partenariat avec vous de sorte que les investissements dont votre installation a besoin puissent suivre le rythme de la tarification de la pollution et des autres mesures?

**M. Jeff Sarsfield:** Je suppose que nous devons continuer à bénéficier d'une aide lorsque des fonds deviennent disponibles. Je sais que nous avons reçu un soutien grâce au fonds en agroalimentaire pour différents projets d'automatisation que nous avons réalisés. Nous devons simplement avoir accès à une aide continue et aux nouveaux programmes pour garder notre usine à la fine pointe et continuer à investir dans l'automatisation. Cette solution s'ajoute aux travailleurs étrangers.

En somme, notre usine est maintenant au maximum de sa capacité. Nous devons maintenant décider si nous allons accroître notre capacité globale. Ce sera majeur... peut-être 25 à 30 millions de dollars. Il est certainement difficile de hausser les prix auprès de notre clientèle. Pour l'instant, nous profitons du fait que nous avons au moins une usine à plein rendement. Nos deux installations sont en activité 6 jours par semaine, 24 heures par jour. Lorsque nous augmentons notre capacité et que nous cherchons à faire des ventes, il y a toujours un revers. Nous sommes au moment où nous devons décider si nous allons poursuivre notre expansion ou simplement conserver et moderniser nos actifs.

**M. Kody Blois:** Si j'ai bien compris, il est important que nous gardions en place les mesures dont vous avez déjà pu profiter. Nous avons parlé hors ligne de certaines répercussions du fait que vous traitez avec les grands détaillants pour commercialiser vos produits. Nous avons beaucoup entendu parler du code de conduite. Je pense que vous y avez fait référence.

Monsieur Aitken, vous avez parlé d'élargir les programmes gouvernementaux de façon générale. Votre témoignage d'aujourd'hui me plaît vraiment. Lorsque vous dites de les élargir, que peut faire le gouvernement à ce chapitre? Qu'entendez-vous exactement par là? Voulez-vous dire qu'il faut moins de programmes ciblés et un peu plus de capacité générale à innover et à progresser?

**M. Jason Aitken:** À titre d'exemple, le Fonds d'urgence pour la transformation compte deux catégories. Il y a un volet d'urgence et un volet stratégique. À ma connaissance, pas le moindre investissement stratégique n'a été approuvé dans le cadre du fonds. Je crois savoir qu'il pourrait y avoir un complément. Il doit être financé, et les projets stratégiques doivent être approuvés. Sinon, nous n'arriverons pas à atteindre l'objectif du rapport Barton sur le plan des exportations internationales.

**M. Kody Blois:** C'était assurément un programme d'urgence, n'est-ce pas?

**Le président:** Je vous remercie.

[Français]

Monsieur Perron, vous avez la parole pour six minutes.

**M. Yves Perron (Berthier—Maskinongé, BQ):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être avec nous, aujourd'hui.

Je vais commencer par m'adresser à vous, monsieur Aitken. Vous avez parlé de concentration de la transformation. Évidemment, il ne s'agit pas de remplacer ce qui existe déjà, mais plutôt de le compléter et peut-être de sécuriser la transformation alimentaire au pays. D'ailleurs, les éclosions dans certains centres de traitement ont mis cet élément en évidence durant la dernière crise.

Concrètement, si vous aviez une ou deux recommandations très claires à formuler au gouvernement quant aux mesures à mettre en oeuvre pour vous aider à prendre de l'expansion et à effectuer davantage de transformation ou pour favoriser l'apparition de nouveaux acteurs, quelles seraient-elles?

[Traduction]

**M. Jason Aitken:** Le secteur de la fabrication est celui où il y a le plus... Il comporte une densité de travailleurs et un risque de contagion. Pour notre part, c'est là que réside notre goulot d'étranglement. Un meilleur aménagement et une automatisation accrue amélioreraient considérablement la capacité de production et la sécurité des travailleurs dans ce secteur.

Prenons l'exemple d'un système de désossage de la viande sur un plancher de fabrication. Il pourrait aussi s'agir d'une coupe adaptée aux marchés asiatiques. Il y a de nombreux secteurs où nous pouvons apporter une valeur ajoutée.

• (1600)

[Français]

**M. Yves Perron:** D'accord.

Au fond, le gouvernement pourrait-il vous aider en accordant un crédit d'impôt à l'automatisation ou quelque chose du genre?

Est-ce le besoin le plus important?

[Traduction]

**M. Jason Aitken:** Un crédit d'impôt à l'automatisation serait une bonne chose, mais il faut plutôt des capitaux initiaux pour faire bouger les choses sur place. Je parle d'un endossement ou d'une garantie... Par exemple, si vous vous adressez à un client japonais, il doit savoir que l'approvisionnement est garanti.

HyLife, situé à Neepawa, au Manitoba, constitue un excellent exemple. Regardons l'industrie porcine au Canada, qui est un véritable exemple de réussite au Japon et en Asie. C'est attribuable à l'engagement de l'industrie à offrir une qualité supérieure à ces marchés. Au Japon, l'alimentation représente un pourcentage plus élevé du marché discrétionnaire que tout autre pays. Nous avons conclu un traité qui a réduit les droits de douane expressément pour le bœuf, pour que le Canada soit plus compétitif là-bas. Pourtant, tout ce que nous avons, c'est un bureau pour Cargill et JBS situé à Tokyo, qui représente le Brésil et les États-Unis. Nous devons prioriser le Canada.

[Français]

**M. Yves Perron:** D'accord.

Tantôt, vous avez mentionné que, dans le cadre du Fonds d'urgence pour la transformation, il n'y avait pas eu de fonds alloués à des investissements stratégiques.

Croyez-vous qu'il y a un besoin réel de relancer minimalement ce fonds?

[Traduction]

**M. Jason Aitken:** C'est ce que je pense, mais il faut un délai réaliste. Dans le programme, les projets devaient être achevés avant le 30 septembre. Toute initiative stratégique prend du temps. Ce n'était donc pas vraiment réaliste, sur les plans du cadre et de la réalisation, d'autant plus que nous sommes en pleine pandémie. Je ne me plains pas. Je trouve formidable que nous ayons même ces programmes. J'expose simplement les besoins de mon organisation, et probablement d'autres joueurs aussi, en ce qui a trait à la période d'incubation des installations de transformation.

Je dirais même que si l'installation n'est pas déjà construite, c'est encore plus difficile maintenant. Les délais d'exécution sont plus longs. Nous rivalisons avec d'autres pays. Lorsque j'ai un appel avec le Japon — je discute en japonais avec ces gens —, je suis en concurrence avec l'Australie, le Brésil et les États-Unis. En quoi sommes-nous meilleurs? Nous avons besoin de tous nos atouts pour accroître la productivité du Canada.

[Français]

**M. Yves Perron:** Je vous remercie.

Nous sommes là pour recevoir vos commentaires. Ne vous sentez pas mal à l'aise d'apporter des critiques, au contraire. Nous travaillons de façon constructive.

J'ai une dernière question à vous poser, et elle porte sur les normes. Des intervenants de différents milieux disent de la réciprocity des normes qu'elle est un inconvénient.

Certains transformateurs de bœuf, particulièrement au Québec, en ont nommé une la « norme ESB », faisant référence à l'encéphalopathie spongiforme bovine.

D'abord, j'aimerais vous entendre sur la réciprocity des normes. Ensuite, que pensez-vous de cette norme? Est-elle encore nécessaire? Devrait-elle être revue?

J'aimerais que vous interveniez brièvement, s'il vous plaît.

[Traduction]

**M. Jason Aitken:** Veuillez m'excuser, mais parlez-vous des normes de manutention sans cruauté?

[Français]

**M. Yves Perron:** Je fais référence à la norme appelée « ESB », pour la maladie de la vache folle.

[Traduction]

**M. Jason Aitken:** Il s'agit donc de la norme des bovins âgés de 30 mois ou plus et de moins de 30 mois.

**M. Yves Perron:** C'est exact.

**M. Jason Aitken:** Vous pourriez examiner la question. Il s'agit assurément d'un enjeu qui est déréglementé dans de nombreux marchés. Il est vrai que le Canada a été touché plus durement que d'autres pays à ce chapitre. Je pense que l'ouverture à la déréglementation est une bonne chose. En ce qui a trait aux normes, le plus important est de reconstituer le cheptel bovin canadien et de garder le bétail au Canada. Il y a 50 % des bovins qui sont transportés par camion vers le sud. Pourquoi est-ce ainsi? Renforçons la capacité de transformation au Canada. C'est dans l'intérêt de tous les Canadiens.

[Français]

**M. Yves Perron:** Je vous remercie beaucoup.

Monsieur Sarsfield, vous avez parlé de l'augmentation du taux de 10 % de travailleurs étrangers. Je crois comprendre que vous avez quand même de la main-d'œuvre locale. Serait-il suffisant de tenter d'atteindre 20 % ou devrait-on viser 30 %?

[Traduction]

**M. Jeff Sarsfield:** Oui. Si la tendance des cinq ou six dernières années se maintient sur le plan de la main-d'œuvre, je pense que nous devons même éventuellement envisager une augmentation totale de 40 %.

• (1605)

**Le président:** Je vous remercie, monsieur Sarsfield.

[Français]

Merci, monsieur Perron.

[Traduction]

Nous allons maintenant écouter notre député qui est le plus près du marché asiatique, à l'extrémité de la côte Ouest.

Monsieur MacGregor, vous avez six minutes. Allez-y, je vous prie.

**M. Alistair MacGregor (Cowichan—Malahat—Langford, NPD):** Je vous remercie, monsieur le président. Il est vrai que ma circonscription se trouve à l'île de Vancouver, sur la magnifique côte du Pacifique.

Monsieur Sarsfield, je vais peut-être commencer par vous. Je suis ravi d'apprendre que votre entreprise a connu une croissance. J'ai jeté un coup d'œil à votre site Web, et vos produits sont magnifiques.



La motion qui sous-tend l'étude actuelle de notre comité comporte un autre volet. Il faut voir comment le gouvernement du Canada peut repérer les occasions et les solutions dans le but de renforcer les capacités et de préserver la sécurité alimentaire. J'aimerais savoir si vous avez des réflexions sur ce volet de la motion qui guide notre étude. Par exemple, combien de pommes votre entreprise transforme-t-elle par année? Quelle importance revêt votre entreprise pour les producteurs de pommes canadiens? Avez-vous des réflexions qui aideraient notre comité avec ce volet précis de l'étude?

**M. Jeff Sarsfield:** Deux de nos principales contraintes... D'une part, il y a la main-d'œuvre, dont j'ai déjà parlé. D'autre part, il y a notre principal produit, des tartes aux pommes surgelées et cuites au four que nous vendons à des magasins au détail à des succursales du Canada et des États-Unis. Notre produit le plus concurrentiel, c'est-à-dire la tarte aux pommes, se trouve en grande concentration aux États-Unis surtout.

En ce moment, nous produisons plus que ne le permet notre approvisionnement en fruits cultivés ici, au Canada atlantique. À un moment donné, nous avions un approvisionnement local d'environ 95 %, même si la production totale a augmenté dans la province. Cette année, cette proportion a probablement chuté à 70 %. Nous faisons donc venir des produits de l'Ontario et de la Colombie-Britannique, ainsi qu'une bonne quantité de l'État de Washington.

Une des choses dont nous avons besoin à plus long terme est une incitation à accroître la production locale. Un de nos plus gros défis se situe du côté de la transformation. Les pommes ne coûtent généralement que le quart environ du prix d'achat de pommes fraîches. Cette région de la Nouvelle-Écosse accueille probablement les producteurs de pommes les plus robustes de l'Amérique du Nord sur le plan du rendement, puisque nous faisons un travail remarquable dans la culture de la pomme Honeycrisp. Son prix est élevé, si bien que tous les producteurs locaux ont converti leur production au profit de cette variété.

À vrai dire, nous utilisons les pommes imparfaites issues de cette production. En moyenne, environ 20 % de nos produits proviennent des éplucheuses, mais la majorité sont des fruits frais. C'est vraiment à ce chapitre que nous nous sommes associés à des établissements d'emballage et à des producteurs. Ces fruits imparfaits sont utilisés. Tout le monde y gagne dans cette zone de production locale, étant donné que nous donnons un prix acceptable aux transformateurs, et qu'ils obtiennent un prix élevé pour la majeure partie de leur récolte.

Par le passé, le gouvernement a déjà appuyé des programmes de planification pour la transformation des pommes. C'est une chose dont nous aurons peut-être besoin à l'avenir pour nous aider à accroître ce volet de l'industrie, qui n'est pas avantageux sur le plan économique pour les producteurs.

**M. Alistair MacGregor:** Merci.

Monsieur Aitken, je peux peut-être vous poser la même question. Vous avez concentré une grande partie de vos efforts sur les exportations, mais avez-vous des réflexions à faire sur la transformation et ses liens avec la sécurité alimentaire?

À l'été, juste avant la rentrée parlementaire de septembre, j'ai fait un voyage dans l'Okanagan. J'y ai discuté avec des éleveurs qui me parlaient des difficultés qu'ils éprouvaient lorsque de grandes usines de transformation avaient fermé et qu'ils devaient vraiment trouver

des moyens novateurs de transformer la viande bovine localement pour un marché local.

Avez-vous quelque chose à proposer à notre comité pour nous aider dans cet aspect particulier de notre étude?

**M. Jason Aitken:** Je pense qu'il faut instaurer une culture de l'innovation, comme vous l'avez évoqué. Dans notre cas, nous avons été les premiers à commercialiser la technologie de rinçage et de refroidissement au Canada. Nous avons commercialisé une ligne de briques de bœuf haché entièrement automatisée et biologique, faite d'animaux nourris à l'herbe. Nous envisageons une fabrication sur mesure.

C'est une question de différenciation. Je pense que l'avantage des petits producteurs est l'authenticité des échanges avec quelqu'un de chez vous qui est plus petit et qui fait partie de votre communauté. C'est un avantage réel que tous les transformateurs locaux de chaque province peuvent apporter. Je veux que ce soit encouragé.

• (1610)

**M. Alistair MacGregor:** Pensez-vous que la COVID-19 nous encourage un peu plus à innover maintenant, compte tenu des expériences que nous avons vécues au cours des 10 derniers mois?

**M. Jason Aitken:** Absolument, c'est encouragé, mais je tiens également à expliquer que dans le secteur de la viande bovine, en particulier, où tout est si concentré... Je vous ai donné l'exemple de la PlayStation pour illustrer la raison des ventes à perte dans le secteur de la viande bovine. Vous avez besoin de cette portée mondiale parce que, qu'il s'agisse de langues de bœuf découronnées ou de pilier de rumen, si vous ne pouvez pas vendre les autres parties de l'animal avec un certain facteur de rentabilité, vous allez vous faire lessiver par les deux conditionneurs qui font des économies d'échelle.

Le modèle ne fonctionnera pas si vous n'avez pas de locataire clé qui fournit le débit et les économies de base pour vous permettre de poursuivre les éléments artisanaux de la stratégie locale authentique.

**M. Alistair MacGregor:** Merci pour votre réponse.

**Le président:** Nous allons maintenant passer à une série de questions de cinq minutes.

Allez-y, monsieur Steinley.

**M. Warren Steinley (Regina—Lewvan, PCC):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Monsieur Aitken, c'est très bon de vous revoir. Mes questions porteront sur notre usine de Wolseley, en Saskatchewan, et sur ce que nous pouvons faire pour vous aider à réussir au mieux.

Vous avez parlé de la fluidité du capital et du fait que c'est l'un des principaux problèmes auxquels vous êtes confrontés. Vous avez évoqué l'irrigation pendant une seconde et le fait de disposer d'une grande quantité de nourriture. On estimerait qu'il s'agit d'un avantage, évidemment. Vous avez parlé de l'investissement de 4 milliards de dollars dans l'irrigation pour augmenter non seulement votre capacité, mais aussi celle de tout le pays. Est-ce quelque chose que nous envisageons? L'infrastructure d'irrigation peut-elle jouer un rôle vital pour garantir que nous augmentons bien la capacité de transformation de la viande bovine dans tout le pays et plus particulièrement dans votre situation?

**M. Jason Aitken:** En fait, je pense qu'il s'agit d'augmenter la productivité de l'agriculture que vous avez et d'y ajouter de la valeur. Je m'intéresse à l'agriculture régénératrice. L'agriculture est essentiellement un investissement indirect dans l'eau, et la santé des sols est cruciale. La technologie la plus importante dont nous disposons pour lutter contre les changements climatiques est une vache qui paît dans les prairies et qui, ce faisant, stimule le sol, en gros. C'est là que je veux l'encourager, et dans ce cycle de vie du bétail, l'abattoir est un élément fondamental. Il y a beaucoup de discussions sur le climat, mais de la même manière qu'un routeur est essentiel à Internet, un abattoir est essentiel à l'agriculture régénératrice, à son activité économique et à l'augmentation de la valeur de tout.

Ce projet d'irrigation est un projet à long terme au profit de la Saskatchewan, et nous devons investir davantage dans nos objectifs stratégiques à long terme.

**M. Warren Steinley:** Merci beaucoup pour votre réponse, monsieur Aitken. Je suis tout à fait d'accord avec vous sur nos objectifs à long terme.

J'ai un ami qui produit un type de bœuf très intéressant, soit le bœuf des neiges. Je ne sais pas si mes collègues du Comité en ont entendu parler. C'est un ami avec lequel je montrais du bétail dans mon enfance et qui a beaucoup de problèmes avec l'ACIA. Il est évident que vous êtes maintenant approuvé par l'ACIA, mais pouvez-vous nous parler de ce processus de certification, pour mon ami Ian et la viande de bœuf des neiges? Il s'agit, pour tout le monde, d'un croisement entre le Wagyu et le Holstein. C'est délicieux. Je fais un peu de pub. Mais il ne peut pas vendre son produit en dehors de la Saskatchewan en ce moment, ce qui lui est très difficile. Pouvez-vous donc nous parler brièvement de votre expérience et de la façon dont d'autres petites entreprises essaient de pénétrer le marché de la viande bovine? Vous avez peut-être une certaine empreinte, mais c'est évidemment un problème, avec la paperasserie, les barrières commerciales interprovinciales et certaines des questions auxquelles les petits producteurs sont confrontés lorsqu'ils essaient d'entrer sur ce marché.

**M. Jason Aitken:** Absolument. Je peux faire toute une analyse, ici, monsieur Steinley. J'adore l'idée du bœuf des neiges. La différenciation va droit au but. Quand je vivais au Japon, je me suis promené dans les abattoirs de bœuf de Kobe à Gunma. Ils laissaient en fait les gens aller dans le refroidisseur de carcasses. Ils entrent et mettent les carcasses aux enchères par vidéo avec des lampes de poche pour les regarder, puis ils les enlèvent. Pensez au marché aux poissons japonais. Il crée ce produit de grande valeur, et je pense que nous devons innover et aller davantage dans ce sens. Que ce soit pour le bœuf des neiges ou autre chose, créer quelque chose d'unique va attirer l'attention, et j'essaie simplement de créer une plateforme viable. Donc, qu'il s'agisse de bœuf des neiges ou de bœuf nourri à l'herbe, quelque chose de différencié et de spécial sera valorisé et mis en marché; c'est ce que nous voulons faire.

• (1615)

**M. Warren Steinley:** Il me reste environ une minute. Pouvez-vous me donner deux exemples de raisons pour lesquelles il serait plus difficile d'établir une petite usine de transformation au Canada que dans d'autres pays à l'heure actuelle? Vous avez parlé de l'amortissement des actifs et de certains des changements fiscaux que nous avons constatés. Comment rendre la Saskatchewan et le Canada plus attractifs pour s'assurer que des gens veulent y implanter des usines de transformation?

**M. Jason Aitken:** Je vis cette situation depuis une dizaine d'années pour lever des capitaux. Je suis un immigrant dans la province de la Saskatchewan à bien des égards. J'ai vécu à l'extérieur du Canada pendant de nombreuses années. Les institutions financières du Canada sont extrêmement réticentes à prendre des risques. Aux États-Unis, on prend beaucoup plus de risques. Nous devons augmenter le goût du risque, parce que si vous ne prenez pas de risques, vous ne récolterez pas les avantages considérables qui en découlent, et ces avantages dépassent largement les risques. Nous avons Shopify et d'autres entreprises qui ont construit des plateformes incroyables. Il faut comprendre qu'il y aura des risques. Les choses peuvent mal tourner, et il faut prévoir des soutiens lorsque ces situations se présentent.

**Le président:** Je vous remercie, monsieur Steinley. La semaine dernière, j'ai regardé un reportage sur votre bœuf des neiges dans l'émission agricole *La semaine verte*. C'est un produit vraiment unique. Tout le monde en veut un morceau, je suppose, alors c'est un excellent exemple.

La parole est maintenant à M. Louis pour cinq minutes.

**M. Tim Louis (Kitchener—Conestoga, Lib.):** Merci à nos témoins d'être avec nous.

Je voudrais d'abord poser des questions à M. Sarsfield.

Vous nous avez fait un récit très engageant et convaincant à propos de votre entreprise. Je pense que vous avez donné un peu faim à tout le monde en décrivant les produits que vous avez. Dans ma circonscription de Kitchener—Conestoga, en Ontario, nous avons Wellesley Brand Apple Products, qui fabrique du beurre de pommes, des cidres et des sirops, ainsi que Martin's Family Fruit Farm, qui est une usine de transformation dotée d'une ligne de jus. Cela me fait prendre conscience de la mesure dans laquelle votre personnel... À la façon dont vous décrivez vos employés comme des membres de la famille, je peux dire à quel point ils sont importants pour vous.

L'une des choses que vous avez mentionnées est que votre personnel local a pu se former pour rester à la fine pointe de la technologie et de l'automatisation dont vous disposez. Je me demande — parce que nous parlons sans cesse de la main-d'œuvre — si vous pourriez nous expliquer comment vous avez pu former votre personnel pour qu'il puisse suivre l'évolution de l'automatisation et de la technologie que vous introduisez dans votre usine.

**M. Jeff Sarsfield:** Je suppose que nous avons simplement des personnes clés qui oeuvrent dans l'entreprise depuis le premier jour. Il s'agit donc davantage de travailler ensemble et de choisir les personnes clés afin d'obtenir les connaissances, le savoir-faire, pour s'occuper de certaines des nouvelles technologies qui se présentent à nous. Il est certain que cela peut être difficile de perdre certaines de ces personnes clés parce que nous avons une usine Michelin à proximité, qui peut nous prendre notre main-d'œuvre, car nous avons des compétences similaires.

**M. Tim Louis:** Cela m'amène à ma prochaine question sur la main-d'œuvre qualifiée. Existe-t-il des tendances actuelles ou des pénuries prévues en matière de main-d'œuvre que nous pouvons surveiller parce que, là encore, une grande partie de la capacité de transformation repose sur le capital humain, sur les personnes elles-mêmes? Y a-t-il des tendances particulières que nous pouvons envisager pour renforcer les compétences des gens à l'avenir?

**M. Jeff Sarsfield:** Dans la plupart des cas, nous avons engagé des techniciens pour certains postes, puis nous comptons sur eux pour former d'autres personnes. C'est toujours un investissement important, et nous devons nous assurer qu'on s'occupe d'eux pour les garder en poste afin qu'ils ne partent pas. Dans l'ensemble, la question de la main-d'œuvre dans le secteur manufacturier se complique chaque année. Cependant, je crois vraiment que, par rapport aux emplois manuels, les emplois techniques sont... et que payer un salaire plus élevé est certainement préférable aux bas salaires et à l'absence d'automatisation.

• (1620)

**M. Tim Louis:** Encore une fois, il semble que c'est ce qui se passe lorsque vous soutenez vos travailleurs.

Vous avez mentionné l'automatisation. Quel genre d'encouragement le gouvernement peut-il donner? Que pouvons-nous faire pour vous aider? Vous êtes dans une situation où vous dites que vous êtes à plein rendement et que vous cherchez à prendre de l'expansion, mais que vous avez besoin de cet investissement. Comment pouvons-nous aider une entreprise aussi florissante que la vôtre à obtenir la technologie dont vous aurez besoin pour franchir cette nouvelle étape?

**M. Jeff Sarsfield:** Comme je l'ai déjà dit, c'est juste que nous avons bénéficié d'un soutien continu. Nous avons pu profiter du dernier financement qui arrivait à échéance le 30 décembre. Nous venons d'obtenir une subvention fédérale de 100 000 \$ pour un important palettiseur robotisé, qui représentait une dépense en capital de 400 000 \$. C'est essentiellement pour cette raison que nous avons entrepris ce projet au moment où nous l'avons fait. Je suppose donc que la poursuite des projets à notre disposition nous donnera l'occasion de continuer à investir dans cette automatisation.

**M. Tim Louis:** Fantastique.

Nous venons d'évoquer les travailleurs étrangers temporaires. Je ne vous ai pas entendu dire si vous faites appel à eux. Si tel est le cas, avez-vous des conseils sur ce que nous pourrions faire pour rationaliser ce processus à l'avenir?

**M. Jeff Sarsfield:** Notre collaboration avec les travailleurs étrangers est assez récente. Nous venons juste de faire venir neuf premières personnes du Mexique, et elles travaillent dans notre usine de production depuis maintenant environ quatre semaines. Jusqu'à présent, elles se sont assez bien intégrées à notre personnel local.

Je suppose qu'il est nécessaire, à plus long terme, d'augmenter ce chiffre au-delà des 10 %, car nous constatons que la tendance montre que les personnes locales n'occupent pas ces types d'emplois.

**M. Tim Louis:** Merci.

[Français]

**Le président:** Monsieur Perron, vous avez la parole pour deux minutes et demie.

**M. Yves Perron:** Je vous remercie beaucoup, monsieur le président.

Je vais revenir à M. Sarsfield.

Tantôt, on a parlé rapidement du pourcentage de main-d'œuvre, et vous êtes en train d'en parler, justement. Vous dites que vous commencez à engager des travailleurs étrangers et que c'est une tendance forte parce qu'il y a moins de travailleurs locaux dispo-

nibles. Je vous ai demandé si le fait de majorer la proportion maximale de travailleurs étrangers de 10 % à 20 % était suffisant, et vous m'avez répondu que vous préféreriez que ce soit plus haut que cela.

Toutefois, si vous n'avez même pas encore 10 % de travailleurs étrangers, en avez-vous vraiment besoin?

[Traduction]

**M. Jeff Sarsfield:** Le plus grand défi actuel est que nous devons les loger, car il y a une pénurie de logements dans notre région. Nous envisageons de construire des logements afin d'augmenter le nombre de travailleurs. Dès que nous saurons que nous pouvons les loger, nous déposerons une demande pour qu'au moins 25 personnes supplémentaires participent au programme de façon à pouvoir respecter nos engagements de vente pour l'année en cours.

Comme je l'ai déjà mentionné, c'est la tendance que nous avons observée au cours des quatre dernières années, et la question de savoir si la COVID a... Vous savez, la tendance était la même avant la COVID, donc il est certain qu'elle a eu une incidence sur nous pendant cette période. Cependant, je ne pense pas que la situation changera radicalement une fois que nous aurons résolu les problèmes actuels que pose la pandémie.

[Français]

**M. Yves Perron:** Quelles améliorations aimeriez-vous voir apporter au Programme des travailleurs étrangers temporaires? Vous connaissez bien celui-ci, puisque vous engagez vous-même de ces travailleurs à l'heure actuelle.

Par exemple, on pourrait délivrer des visas d'une plus longue durée, disons de trois ans, et ceux-ci pourraient être renouvelables. Cela augmenterait votre capacité à prévoir la disponibilité de la main-d'œuvre.

Est-ce que cela vous aiderait?

[Traduction]

**M. Jeff Sarsfield:** Oui, plus la durée est longue, mieux c'est, car il y a actuellement des personnes très intelligentes au sein de ce groupe que nous pouvons former à des emplois plus qualifiés. Nous l'avons vu, même avec ces neuf premières personnes que nous avons placées dans l'usine. Certaines d'entre elles ont la capacité, notamment, de diriger une équipe, mais dans le cadre du programme actuel, elles ne sont autorisées à rester ici que pendant 12 mois. Plus longtemps nous pourrions les garder, mieux ce sera, étant donné l'investissement que représente leur formation.

• (1625)

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

La parole est maintenant à M. MacGregor, pour deux minutes et demie.

**M. Alistair MacGregor:** Je vous remercie, monsieur le président.

Monsieur Sarsfield, en vous fondant sur toutes les mises à niveau de l'automatisation que vous avez effectuées dans votre entreprise et vos projets d'avenir, ainsi que sur ce que vous pourriez savoir des associations industrielles et des autres usines de transformation, pouvez-vous nous donner une idée des types de compétences qui sont généralement les plus demandées actuellement pour vraiment résoudre cette pénurie de main-d'œuvre? S'agit-il vraiment des compétences techniques — celles des électriciens et des mécaniciens?

Je me demande simplement si le gouvernement fédéral doit se concentrer sur certains volets de la main-d'œuvre et j'aimerais que vous me donniez une idée de la situation.

**M. Jeff Sarsfield:** L'automatisation a imposé des exigences plus élevées au niveau du volet maintenance de nos opérations. Jusqu'à présent, nous avons eu de la chance. Nous avons constitué une très bonne équipe de mécaniciens et de programmeurs, mais à mesure que nous nous développons, nous avons toujours besoin d'un plus grand nombre de ces techniciens, et les autres fabricants dans ce secteur recherchent les mêmes personnes. Le problème ne s'est pas encore posé pour nous, mais il est certain qu'à l'avenir, comme nos besoins augmentent continuellement, il faudra davantage de formation à cet égard.

**M. Alistair MacGregor:** Avec le volet des travailleurs étrangers temporaires, est-ce que de nombreuses entreprises dans votre position commencent à voir beaucoup de travailleurs revenir année après année et à établir ces relations à long terme avec eux? Ce à quoi je fais allusion, c'est que le gouvernement essaie de mettre en place un programme pilote pour un parcours vers la citoyenneté. Pensez-vous qu'il serait utile d'essayer d'encourager ces travailleurs étrangers temporaires à s'enraciner dans des communautés comme la vôtre afin qu'ils fassent partie d'une main-d'œuvre loyale et de l'entreprise à l'avenir?

**M. Jeff Sarsfield:** Oui, nous aimerions vraiment qu'à long terme, ils fassent partie de la communauté.

**M. Alistair MacGregor:** Monsieur le président, je vais m'arrêter ici.

Merci beaucoup.

**Le président:** Merci, monsieur MacGregor; et merci, monsieur Sarsfield.

C'est tout le temps que nous avons aujourd'hui. Je tiens vraiment à remercier le groupe d'experts. Vous avez été géniaux. Vous avez grandement contribué à notre étude. Merci beaucoup d'avoir pris le temps de venir témoigner. Nous vous en sommes très reconnaissants.

Nous allons maintenant faire une pause pour laisser au nouveau groupe le temps de s'installer. Ne vous éloignez pas trop, chers collègues, car nous reviendrons dans un instant.

• (1625) \_\_\_\_\_ (Pause) \_\_\_\_\_

• (1630)

**Le président:** Bon retour à tous.

J'aimerais faire quelques commentaires à l'intention des nouveaux témoins.

Avant de parler, veuillez attendre que je dise votre nom. Lorsque vous êtes prêt à parler, vous pouvez cliquer sur l'icône du microphone pour activer votre micro. Je vous rappelle que tous les commentaires doivent être adressés par l'intermédiaire de la présidence. Dans le cadre de cette vidéoconférence, l'interprétation fonctionnera à peu près comme dans une réunion de comité régulière. Vous avez le choix, au bas de votre écran, entre « parquet », « anglais » ou « français ».

[Français]

Lorsque vous parlez, exprimez-vous clairement et lentement. Lorsque vous n'avez pas la parole, mettez votre micro en sourdine.

J'aimerais souhaiter la bienvenue à nos témoins.

[Traduction]

De Pork Nova Scotia, nous accueillons Mme Margaret Lamb, présidente.

Madame Lamb, bienvenue à notre comité.

[Français]

De chez Benny & Co., nous recevons M. Nicolas Filiatrault, vice-président, Finances et administration.

Soyez le bienvenu, monsieur Filiatrault.

Vous aurez sept minutes et demie chacun pour prononcer vos allocutions.

[Traduction]

Nous allons commencer par le témoignage de Mme Lamb.

**Mme Margaret Lamb (présidente, Pork Nova Scotia):** Monsieur le président, madame la vice-présidente, monsieur le vice-président, distingués membres du Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire et autres invités, au nom de Pork Nova Scotia, je voudrais vous remercier de m'avoir invitée à vous entretenir sur la capacité de transformation de l'industrie porcine de la Nouvelle-Écosse.

Je m'appelle Margie Lamb. Mon défunt mari et moi avons une exploitation de naissance-finition de 150 truies, que je suis en train de vendre par le truchement d'un contrat d'actions.

En plus d'avoir cultivé des céréales et élevé des porcs à la fin des années 1990, nous avons commencé à mettre au point des produits à valeur ajoutée que nous vendions à la ferme. Puis nous avons intégré le commerce de gros et la restauration à nos activités. Lorsque mon mari est tombé malade, j'ai pris sa place au sein du conseil du porc et j'en suis éventuellement devenue la présidente. C'est à ce titre que je vous parle aujourd'hui.

Avant la mort de Jim, notre ferme a subi nombre de transformations en raison des pressions économiques qui se sont exercées sur le secteur. Tous les producteurs ont eu à faire face aux mêmes problèmes financiers découlant de l'obligation de vendre leur production sur un marché ouvert. L'aspect le plus problématique de cette situation est le fait que les prix sont fixés chaque semaine en fonction des prix du porc américain, souvent avec de grandes fluctuations et souvent en dessous du coût de production.

Au fil des ans, les effets conjugués des coûts élevés des céréales et des aliments pour animaux, de la vigueur du dollar américain, de la surabondance de porc sur le marché mondial, des problèmes liés aux maladies, de la perte d'infrastructures comme les provenderies et de la délocalisation des usines de transformation — et, dans notre cas particulier, l'incendie d'une grange — ont poussé beaucoup d'éleveurs à quitter le secteur.

En l'absence d'un flux de trésorerie régulier et assuré, la capacité d'emprunter auprès des banques, de Financement agricole Canada ou des Farm Loan Boards de ce monde est souvent limitée, lorsque les demandes ne sont pas carrément refusées.

Dans les années 1970, le gouvernement a encouragé la production de porc. Le programme d'aide au transport des aliments pour animaux, qui était considéré comme une grande aide pour soutenir l'industrie, a été interrompu le 1<sup>er</sup> juillet 1995.

Au fil des ans, Pork Nova Scotia a assisté à l'effritement d'une industrie qui comptait 225 fermes actives et produisait plus de 200 000 porcs de marché. Il y a maintenant 8 producteurs de taille industrielle qui commercialisent 8 500 porcs de marché par an, dont 25 % sont expédiés au Québec aux fins de transformation. Le plus grand déclin de l'industrie s'est produit entre 2006 et 2009.

Trois des huit producteurs expédient entre 55 000 et 60 000 porcelets sevrés en isolement vers les fermes du Québec et de l'Ontario aux fins d'élevage, ce qui représente 98 % des porcelets nés en Nouvelle-Écosse. Ce secteur a failli s'effondrer l'été dernier en raison de la COVID-19.

Dans les années 1990, tous les porcs commerciaux étaient expédiés par l'intermédiaire de l'office de commercialisation. La plupart ont été expédiés à l'intérieur de la province vers l'une des quatre usines de la Nouvelle-Écosse qui disposaient d'un abattoir et d'une capacité de transformation supérieure.

Actuellement, entre 3 et 4 % de la viande de porc vendue en Nouvelle-Écosse est produite localement. Sur ce total, 97 à 98 % sont fournis par ma ferme et par un autre producteur. Même au plus fort de sa production, la Nouvelle-Écosse ne produisait que 65 % de la viande de porc consommée sur son territoire, ce qui en faisait une importatrice de viande de porc.

En raison de la nature de l'industrie porcine, les grands transformateurs qui ont acheté des usines dans la région ont consolidé et déplacé leurs activités, tandis que d'autres ont fermé leurs services d'abattage. Un abattoir inspecté par le gouvernement fédéral est nécessaire. Ce n'est certes pas quelque chose qui serait peu coûteux, et la rentabilité d'une telle usine ne serait pas au rendez-vous dans les débuts, mais c'est l'infrastructure essentielle qu'il faut aux producteurs pour qu'ils puissent augmenter l'offre et être rentables.

Les prêts à long terme et à faible taux d'intérêt de la part des banques et des organismes gouvernementaux se sont aussi faits timides, tout comme les investissements de l'industrie connexe susceptibles d'aider les petites installations inspectées par le gouvernement fédéral à atteindre une production de taille suffisante pour les marchés. À l'heure actuelle, pour établir la faisabilité d'un projet, les programmes gouvernementaux se basent principalement sur des projections obtenues à partir d'une feuille de calcul.

Comprenez-moi bien. Lorsque quelque chose est voué à l'échec, il faut savoir s'amender. Cependant, si l'on utilise uniquement des projections financières pour voir dans l'avenir, il faut être conscients qu'elles ne disent pas tout. Si c'était le cas, mon mari et moi aurions dû faire faillite 30 fois au cours des 30 dernières années. Ce que nous avons fait, c'est que nous avons changé. Nous ne nous sommes pas agrandis. Le nombre de porcs que nous produisons est plus modeste, mais le nombre d'employés qui travaillent pour nous a été multiplié par 12.

Le gouvernement provincial a soutenu la modernisation des abattoirs provinciaux, ce qui a permis d'éliminer certains des problèmes immédiats ainsi que les inquiétudes sérieuses qui planaient quant à l'effondrement de l'industrie. Les travaux réalisés au cours des quatre dernières années sur les plans d'affaires et de marketing visant l'obtention de fonds pour un abattoir inspecté par le gouvernement fédéral — sans toutefois mettre en péril les abattoirs actuels — ont permis de constater que 12 des 22 abattoirs provinciaux de la Nouvelle-Écosse transforment de la viande rouge. Or, tous ces abattoirs acceptent des espèces mixtes, connaissent des pics de demande saisonnière et tournent à plein régime. Présentement, il y a

aussi 90 installations d'arrière-cours qui opèrent selon les principes de l'économie monétaire.

Des investissements stratégiques et l'accès à des abattoirs inspectés par le gouvernement fédéral permettraient de stabiliser, de maintenir et d'accroître notre production porcine. Cela nous donnerait en outre accès à diverses possibilités de marché et nous permettrait de mettre en place et de soutenir les politiques et les mandats du gouvernement.

• (1635)

De quoi disposons-nous dans la province et la région pour soutenir les abattoirs fédéraux? Nous avons accès aux porcs et aux producteurs qui souhaitent revenir à des animaux de marché ou augmenter leur production, voire les deux.

Il y a huit transformateurs à valeur ajoutée, auxquels il faut ajouter les petits et moyens transformateurs. Parmi eux, je suis le seul à élever les porcs que je transforme. La plupart des autres transformateurs dépendent de viandes importées.

Il existe un très fort mouvement d'achat local.

L'inspection fédérale est indispensable, car elle permet l'exportation, la vente dans les installations de transformation existantes et chez les grands détaillants ainsi qu'un accès à la vente aux institutions gouvernementales.

Des initiatives environnementales peuvent être envisagées lorsque les abattoirs sont situés plus près des lieux de production. L'empreinte carbone du porc de la Nouvelle-Écosse et des Maritimes serait réduite. Moins de porcs seraient exportés. Il faut 800 litres de carburant pour aller au Québec et en revenir. Moins de viande serait importée dans les Maritimes pour la transformation et la consommation.

En matière de nourriture, le manque et la rareté provoqueront de la panique au sein de la population. Ici, en Nouvelle-Écosse, le marais de Tantramar est de plus en plus menacé de se rompre. Dans notre province, il n'y a qu'un point de passage pour le transport par trains et par camions de nourriture destinés à la consommation humaine, d'aliments pour animaux, de carburant et de marchandises. Actuellement, la province dispose d'un approvisionnement en nourriture couvrant un maximum de trois jours.

Les avantages additionnels découlant de ces installations seraient une souveraineté alimentaire accrue, la création d'emplois et le développement rural. Cela nous permettrait en outre de respecter les obligations et politiques alimentaires fixées le 26 septembre 2017, qui stipulent qu'il faut soutenir la prochaine génération d'agriculteurs en promouvant la diversité quant aux pratiques et à la taille des exploitations, ainsi que le droit à l'alimentation, ratifié en 1976.

Cela aura aussi une incidence sur le bien-être et le transport des animaux, puisque les distances à parcourir seront réduites, ce qui se traduira par une diminution du stress pour notre bétail ainsi que par un meilleur contrôle de l'atténuation et de la correction des effets de situations imprévisibles telles que les tempêtes, les pannes et les ralentissements aux points de contrôle — ce que nous avons vu durant cette pandémie. Un transport plus court permettra de mieux respecter la nouvelle réglementation sur le traitement des animaux.

En conclusion, je dirai que le temps presse depuis 20 ans dans ma province. Ce ne sont pas des PDG qui font marcher les exploitations familiales. Ce qui les fait marcher, c'est du sang, de la sueur et de l'intégrité; s'il y a une chose que 99 % des agriculteurs sont disposés à faire — et à le faire aussi longtemps qu'ils vivront —, c'est d'honorer leurs engagements. Vos fermes sont comme vos maisons: ce n'est pas un lieu de travail, mais un milieu de vie.

Enfin, à mon avis, les projets étudiés depuis des années se sont traduits par de l'inaction et de la procrastination, et ces deux résultats ont coûté très cher. Nous avons vu 500 000 \$ d'études sans résultat. Quoi que vous fassiez en tant que dirigeants, une partie de la population ne sera jamais d'accord avec ce que vous faites. Or, pour certains d'entre nous et pour nos familles qui suivront, vos recommandations de soutien font toute la différence.

Merci de nous avoir accordé votre temps.

• (1640)

**Le président:** Merci beaucoup, madame Lamb.

[Français]

Je donne maintenant la parole à M. Filiatrault.

Vous avez jusqu'à sept minutes et demie, monsieur Filiatrault. Nous vous écoutons.

**M. Nicolas Filiatrault (vice-président, Finances et administration, Benny & Co.):** Je vous remercie, monsieur le président.

Mesdames et messieurs les députés, membres du Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire, je tiens tout d'abord à vous remercier de votre invitation.

Je me nomme Nicolas Filiatrault, et je suis vice-président des finances et de l'administration de la chaîne de rôtisseries Benny & Co. C'est avec plaisir que je suis avec vous aujourd'hui dans le cadre de l'étude du Comité sur la capacité de transformation.

Avant d'entrer dans le vif du sujet, permettez-moi de vous présenter notre entreprise. Fondée en 1960, Benny & Co. est une entreprise familiale de troisième génération qui a su se tailler une place de choix dans une industrie très concurrentielle, en donnant priorité à un modèle d'affaires qui mise avant tout sur l'achat local. Toujours détenue à 100 % par les membres de la famille Benny, la chaîne emploie aujourd'hui plus de 1 800 personnes, dont 36 sont des membres de la famille. Ces 10 dernières années, l'entreprise a connu une croissance importante, passant de 12 à 64 restaurants, dont deux en Ontario, et elle a connu une augmentation de son chiffre d'affaires de 670 %. Aujourd'hui, Benny & Co. vend plus de 10 millions de repas de poulet rôti par année.

Dans le cadre de nos opérations, nous achetons plus de 4 millions de kilogrammes de poulet québécois par année, ce qui représente environ 50 000 poulets par semaine. Chaque année, l'entreprise achète également 500 000 kilogrammes de poulet de seconde transformation entièrement canadien pour approvisionner ses rôtisseries, de même que 100 000 kilogrammes de porc. Notre chaîne de rôtisseries mise sur la qualité et la proximité des produits, l'approvisionnement local faisant partie intégrante du développement de l'entreprise.

En ce début de l'année 2021, 85 % des produits achetés proviennent du Québec. Lorsqu'on ajoute à ce chiffre les produits canadiens comme les pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard et

les emballages, l'approvisionnement au Canada représente plus de 90 % des achats totaux de la chaîne.

Comme je viens de le mentionner, en tant qu'importants acheteurs de volaille depuis plus de 50 ans, nous sommes donc extrêmement bien placés pour observer les avantages et les inconvénients de la gestion de l'offre dans l'industrie du poulet. Nous désirons d'emblée reconnaître que, pour les éleveurs de volaille, ce modèle comporte de nombreux avantages, notamment car ils sont assurés d'écouler leur production à un prix juste et constant.

Toutefois, Benny & Co. croit que le principe de la gestion de l'offre ne devrait pas s'étendre aux usines de transformation et aux abattoirs grâce au volume d'approvisionnement garanti, puisque cela entraîne un coût supplémentaire pour les acheteurs, principalement ceux du secteur de la restauration. En effet, selon nous, le mode de gestion actuel pour l'attribution des quotas d'abattage limite la concurrence, l'innovation et la traçabilité des produits.

Depuis l'instauration des volumes d'approvisionnement garanti en 1994, Benny & Co. a été témoin de changements majeurs qu'ils ont engendrés dans le secteur de la transformation. Lorsque cette mesure a été instaurée, elle visait à assurer un volume d'approvisionnement aux abattoirs de toute taille, ce qui semble logique à première vue. Malheureusement, depuis ce temps, de nombreux abattoirs de petite taille ont fermé leurs portes ou ont été rachetés par les deux plus importants acteurs de l'industrie au Québec, ce qui a créé un quasi-monopole de plus de 95 % du marché en matière de transformation de la volaille au Québec.

Comme dans tout secteur en situation de quasi-monopole, le manque de compétitivité dans le marché de la transformation de la volaille affecte négativement les acheteurs, dont Benny & Co. Effectivement, le système de volume d'approvisionnement complique grandement l'accès à des quotas d'abattage. En ce sens, inverser cette tendance simple est presque impossible sans l'intervention des législateurs et des autorités réglementaires. Benny & Co. croit effectivement qu'il est primordial d'encourager l'apparition d'abattoirs de taille moyenne. En favorisant une saine concurrence, on encourage l'innovation, et on diminue surtout le risque de bris dans la chaîne d'approvisionnement.

Imaginons un instant qu'en raison de la pandémie et d'éclousions de la COVID-19, les quelques gros abattoirs du Québec soient dans l'obligation de diminuer ou d'arrêter leurs opérations. Cela aurait des effets catastrophiques sur les acheteurs de poulet comme Benny & Co. Plusieurs fois cette année, notre équipe d'approvisionnement a d'ailleurs dû travailler extrêmement fort pour s'assurer un approvisionnement nous permettant tout simplement de faire fonctionner nos rôtisseries.

L'absence de compétitivité dans le secteur de la transformation de la volaille a également fait ressurgir un enjeu de taille pour Benny & Co., soit celui de la traçabilité du poulet. En effet, pour notre entreprise, être en mesure de déterminer l'origine du poulet est essentiel, puisque cela nous permet de nous assurer de la qualité de notre matière première. Lorsque le poulet entre chez le transformateur, on perd sa trace. L'acheteur ne peut pas choisir ses éleveurs ou savoir d'où provient le poulet en question.

Certes, nous savons que le poulet acheté provient du Québec, mais certaines différences sur le plan de la nourriture ou de la méthode d'élevage du poulet ont une influence considérable sur la qualité du produit vendu aux consommateurs. Contrairement à ce qu'on pourrait penser, il est faux de croire que tous les éleveurs québécois ou canadiens fournissent exactement la même qualité de poulet.

Pour Benny & Co. et plusieurs entreprises similaires, la disparition progressive des petits et moyens abattoirs a causé la rupture du lien avec les éleveurs.

• (1645)

Effectivement, à l'époque où les petits et moyens abattoirs fonctionnaient à plus grande échelle, Benny & Co. avait la possibilité de choisir les éleveurs qui l'approvisionnaient. À grande échelle, dans de gros abattoirs, être en mesure d'assurer la traçabilité représente une contrainte opérationnelle supplémentaire, ce n'est donc évidemment pas une option pour eux.

Afin d'offrir une qualité de produit exceptionnelle, Benny & Co. sélectionne avec soin tous les producteurs locaux avec lesquels l'entreprise est partenaire pour l'achat de la laitue ou du chou, par exemple. Toutefois, cela est impossible pour le poulet, le produit le plus important au menu de Benny & Co., en raison du refus de ces mêmes grands abattoirs.

Quant à la question de la seconde transformation, on remarque également une importante consolidation du marché. Dans ce cas, il n'y a pas de barrière à l'entrée, mais en raison de l'intégration verticale de la chaîne de production, les deux mêmes grands acteurs se retrouvent avec une part très importante du marché. Cette situation nuit à l'innovation dans un secteur regorgeant pourtant d'occasions, alors qu'il y a une augmentation de la demande sur le marché de la restauration et celui du commerce de détail.

En terminant, Benny & Co. encourage les législateurs à mettre en place des mesures favorisant la compétitivité. Selon nous, il faut cesser de protéger les grands acteurs, qui n'ont pas besoin de soutien ou de protections supplémentaires. Nous croyons que c'est de cette façon que la compétitivité et l'innovation dans le secteur de la transformation des produits reprendront de l'importance. La chaîne d'approvisionnement canadienne en volaille s'en retrouvera grandement sécurisée et, du même coup, elle sera plus performante.

Je vous remercie de votre attention. Je serai heureux d'échanger avec vous au cours des prochaines minutes.

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

Nous allons passer aux tours de questions.

[Traduction]

Nous allons commencer par M. Epp pour six minutes.

**M. Dave Epp (Chatham-Kent—Leamington, PCC):** Merci, monsieur le président, et merci aux deux témoins de leurs excellents témoignages.

Permettez-moi de commencer par Mme Lamb. Si je vous ai bien compris, vous avez dit que 65 % de la demande de la Nouvelle-Écosse était satisfaite par la production de porc de la province. L'analyse de rentabilité est-elle selon vous suffisamment solide pour que le secteur privé investisse dans une capacité de transformation supplémentaire afin de répondre à cette demande provinciale ou croyez-vous qu'il faudrait un soutien public continu pour y répondre?

**Mme Margaret Lamb:** Les 65 %, c'était quand nous avions les 225 producteurs, c'est-à-dire à l'époque où Maple Leaf avait encore un abattoir et des installations dans la province, ainsi que Larsen Packers.

Maintenant, tout ce que nous transformons dans la province représente 3 à 4 % de ce que nous consommons. Tout ce que l'inspection fédérale fait, c'est de nous ouvrir l'accès à certains marchés auxquels nous n'avons plus accès. Je n'ai que l'inspection provinciale. Nous n'avons que les abattoirs provinciaux. Nous ne pouvons même pas vendre nos produits aux grandes chaînes, comme Sobey's. Nos ventes se limitent presque exclusivement à notre propre commerce de détail.

La réponse à votre question, c'est que nous en avons besoin pour nous développer.

• (1650)

**M. Dave Epp:** C'est ce qu'il vous faut pour vous développer au niveau primaire.

Je vais maintenant poser mes questions à M. Filiatrault.

Permettez-moi de commencer par une question de base. Dans l'ensemble de votre approvisionnement, quel pourcentage de vos achats se feraient directement auprès du fabricant, et quelle proportion de vos achats se feraient par l'intermédiaire d'agents tiers, tels que des fournisseurs de services alimentaires comme Gordon Food Service ou Sysco?

[Français]

**M. Nicolas Filiatrault:** En fait, 100 % de notre production et de nos commandes sont directes. Service alimentaire Gordon, notre distributeur, ne fait que la distribution du poulet; nous ne l'achetons pas directement de ce dernier.

Ainsi, 100 % de notre matière est commandée directement auprès des abattoirs.

[Traduction]

**M. Dave Epp:** Beaucoup de témoins ont souligné la nécessité d'un « code de commerce » pour les détaillants en alimentation. Votre modèle commercial est différent, et je me demandais si vous achetez une part importante de vos intrants par l'intermédiaire de fournisseurs de services alimentaires. Il y aurait un parallèle à faire avec les détaillants qui sont sous l'emprise de ce marché. J'entends « non ». Est-ce exact?

[Français]

**M. Nicolas Filiatrault:** C'est exact. La majorité de nos produits sont achetés directement. Actuellement, le volume de notre production est suffisant pour ne les faire distribuer que par notre distributeur. Cela dit, en ce qui concerne les contrats, je dirais que 95 % de ce que nous achetons vient directement des producteurs.

[Traduction]

**M. Dave Epp:** Merci.

En ce qui concerne plus particulièrement votre modèle d'approvisionnement et votre désir d'accroître la transformation de taille moyenne, quels changements précis dans le secteur de la gestion de l'offre seraient, selon vous, avantageux pour l'ensemble du secteur?

Nous en sommes maintenant aux changements réglementaires. Quels sont les changements particuliers qui permettraient d'accroître la capacité de transformation?

[Français]

**M. Nicolas Filiatrault:** C'est une bonne question. Je pense que ce serait du côté de la stabilité. La quantité totale est suffisante, mais aussitôt qu'il arrive quoi que ce soit, notre approvisionnement est coupé à gauche et à droite et nous devons appeler notre deuxième fournisseur, qui doit se retourner rapidement pour nous fournir du stock.

Outre la nécessité d'augmenter le nombre d'acteurs, il est difficile de s'approvisionner à l'extérieur de la province, parce qu'il existe une protection sous-entendue. Par exemple, il est extrêmement difficile pour moi d'aller acheter du poulet en Ontario, à moins que ce soit une urgence. Revenir à un nombre d'acteurs plus élevé et avoir une protection à cet égard serait donc pour moi la solution.

[Traduction]

**M. Dave Epp:** Merci.

Vous avez évoqué la possibilité d'un commerce interprovincial ou de fournisseurs interprovinciaux pour vous-même. Y a-t-il des obstacles particuliers que vous avez rencontrés dont le Comité devrait être conscients?

[Français]

**M. Nicolas Filiatrault:** Comme je le disais, en théorie, c'est possible de le faire. Il est déjà arrivé que notre approvisionnement soit extrêmement juste et que je n'aie pas le choix d'appeler Maple Leaf, en Ontario, ou Granny's Poultry, au Manitoba, entre autres. Aussitôt qu'on mentionne qu'on est à l'extérieur de la province, c'est extrêmement difficile d'obtenir de l'approvisionnement. Dans le cas dont je parle, nous nous sommes tournés vers les États-Unis, et finalement, nos fournisseurs ont accepté de nous fournir la matière première, du poulet rond entier attaché. C'est un peu plus rare que de la poitrine découpée...

**Le président:** Excusez-moi de vous interrompre, monsieur Filiatrault, mais nous sommes à court de temps. Merci.

[Traduction]

Nous passons à M. Blois pour six minutes.

**M. Kody Blois:** Merci, monsieur le président.

Merci à nos deux témoins d'aujourd'hui. Mes questions seront pour Mme Lamb.

Madame Lamb, c'est un plaisir de vous voir. Vous vous êtes exprimée avec tant de passion lors de votre déclaration liminaire. Je n'ai que six minutes, mais j'aimerais avoir six heures parce que je pense que vous avez beaucoup à offrir à ce comité.

Je vais commencer en essayant de donner un certain contexte aux membres du Comité. Vous parlez certainement d'un point de vue néo-écossais, mais votre histoire s'applique probablement à tout le Canada atlantique en ce sens que, à part Atlantic Beef et certaines des industries soumises à la gestion de l'offre où il y a de la transformation, il n'y a pas d'usine de transformation du porc inspectée par le gouvernement fédéral dans le Canada atlantique.

• (1655)

**Mme Margaret Lamb:** Il n'y en a pas. Il fut un temps où une inspection fédérale était pratiquée dans les trois provinces.

**M. Kody Blois:** M. Epp vous a questionnée sur l'analyse de rentabilité qui doit être faite. Vous avez parlé du fait qu'à une certaine époque, c'était une grosse industrie. Il y a eu une transition au cours des dernières décennies.

Vous avez mentionné le fait que les banques hésitent à prêter. Je sais que nous avons eu des discussions au sujet de Financement agricole Canada. Bien que le programme ait été loué lors d'autres séances où il y avait peut-être plus de sécurité, vous avez eu de la difficulté avec Financement agricole Canada lorsqu'il s'agissait d'avoir suffisamment d'influence ou de crédibilité sur le plan fiscal pour pouvoir faire avancer les projets. Est-ce exact?

**Mme Margaret Lamb:** Je vais dire ceci à propos de l'industrie porcine: étant donné que nous sommes dans un marché ouvert et que les prix fluctuent tellement, les écarts peuvent être de l'ordre de dollars à l'intérieur d'une même semaine. Vous ne pouvez tout simplement pas garantir à une banque ou à une institution financière que vous serez en mesure d'avoir 2 \$ la livre pour votre porc à compter de maintenant et pour les six prochaines années. C'est tout simplement impossible.

Il y a aussi eu toutes les autres choses qui se sont produites dans le secteur, en commençant par ce que nous avons vécu mon directeur des opérations et moi lorsque l'abattoir provincial a failli s'effondrer, il y a quatre ans. Après la mort de mon mari, je suis allée voir le gouvernement provincial pour qu'il m'aide à construire un très petit abattoir fédéral, et voici ce que je lui ai dit: « Vous savez quoi? Si nous avons de l'argent, nous ne serions pas là pour en demander. » Et pourquoi un abattoir fédéral? Nous avons l'abattoir provincial, mais si vos efforts ne vous permettent pas d'avoir accès à d'autres marchés, vous ne faites qu'investir dans la même chose. Cela permettrait à d'autres producteurs... Je ne transforme que 40 à 50 porcs par semaine. Je ne pourrais pas soutenir un abattoir fédéral à moi toute seule. Je dois m'efforcer de soutenir la croissance d'un secteur, et je pense qu'il faut partir de la base et remonter. Nous sommes en pleine reconstruction ici. Nous ne sommes plus là où nous avons déjà été. Nous avons pratiquement éliminé l'industrie, et nous sommes revenus à la situation qui prévalait dans les années 1970, où nous tentions d'assurer la sécurité alimentaire et de développer une industrie.

Je crois que je me suis éloignée de mon propos.

**M. Kody Blois:** Ce n'est pas le cas, et pour la gouverne de tous les membres de ce comité et des analystes, il s'agit d'avoir un abattoir inspecté par le gouvernement fédéral pour permettre à vos producteurs d'avoir plus de débouchés, parce qu'en ce moment, tout ce que vous faites, c'est d'envoyer des porcs sevrés en isolement à de plus gros producteurs. Ensuite, on nous renvoie le produit fini ou les transformateurs l'importent.

**Mme Margaret Lamb:** En 2009, lorsque l'industrie a connu des difficultés, des fonds ont été mis en place. J'ai regardé aujourd'hui de quoi il s'agissait. C'était un programme fédéral qui permettait soit de se retirer des affaires, soit de passer à autre chose. Certaines exploitations sont passées à la production de porcelets sevrés en isolement, d'autres ont choisi de se retirer. À ce moment-là, dans notre ferme, Jim avait déjà commencé à faire la transition vers la commercialisation directe, donc nous ne pouvions pas avoir accès à ce financement — non pas que nous aurions dû l'avoir — parce que nous étions déjà en transition.



C'est à ce moment-là qu'une grande partie de cette production a disparu. À cause du transport, certains producteurs de porcelets sevrés en isolement veulent arrêter de déplacer ces animaux. Ils vendent à des fermes qui, pour être concurrentielles, doivent augmenter le nombre de bêtes ou s'agrandir, alors ils construisent de nouvelles granges. Cela signifie qu'ici, les producteurs ont le choix entre accroître leur troupeau de truies et construire de nouvelles granges...

Or, il n'y a tout simplement pas d'argent à faire avec cela, donc c'est une sorte d'impasse.

**M. Kody Blois:** Je comprends ce que vous dites.

Bien sûr, vous travaillez avec Linda Best. En Nouvelle-Écosse, dans le contexte de FarmWorks, c'est une vraie championne. Parlez-moi de ce que le gouvernement peut faire par l'intermédiaire de ses méthodes d'approvisionnement. Nous avons également un budget qui s'en vient.

Il y a deux choses. Il est évident que le gouvernement doit se conformer aux règles commerciales. Le gouvernement pourrait-il prêter main-forte par le truchement de son pouvoir d'achat et de son futur budget sur la relance de l'économie?

Y a-t-il des mesures provisoires que nous pourrions mettre à l'essai pour apporter une aide à long terme?

**Mme Margaret Lamb:** Lorsque vous parlez de marchés publics, faites-vous référence à ce qui entre dans les institutions et ce genre de choses?

**M. Kody Blois:** J'ai certainement beaucoup entendu parler de cela au niveau provincial, mais même au niveau fédéral, nous avons la station de recherche de Kentville et d'autres.

Est-ce que le fait de permettre au gouvernement fédéral d'avoir une politique alimentaire davantage axée sur l'approvisionnement local est quelque chose qui pourrait être bénéfique?

• (1700)

**Mme Margaret Lamb:** Pour pouvoir être introduits dans ces établissements, entre autres dans vos hôpitaux ou vos prisons, les aliments doivent être inspectés par des autorités fédérales. À moins qu'une loi ne change cela, je pense qu'il faut que chaque province — et pas seulement ici — ait la volonté de dire à ces établissements qu'ils peuvent acheter un certain pourcentage de produits locaux. Nous constatons que notre gouvernement provincial a énoncé cette règle, en indiquant une grande quantité d'aliments, mais je pense que ce pourcentage doit être augmenté.

Oui, il y a des mesures qui peuvent être prises, et vous savez quoi? J'observe tout ce que vous avez fait pour lutter contre la COVID, et je me dis que, quand on veut et que c'est nécessaire, on peut le faire.

**M. Kody Blois:** Merci.

**Le président:** Cela dit, nous allons poursuivre nos délibérations.

[Français]

Monsieur Perron, vous avez la parole pour six minutes.

**M. Yves Perron:** Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être avec nous.

Je vois que vous êtes assez complémentaires en ce qui a trait à la transformation locale.

Monsieur Filiatrault, votre modèle d'affaires est très intéressant. Vous donnez priorité non seulement à l'achat local, mais au commerce de proximité, autant que possible.

Vous parlez de la concentration de la transformation qui vous empêche d'avoir une traçabilité et un certain contrôle de la qualité. C'est tout de même un problème majeur.

Selon vous, quels obstacles ont les abattoirs de petite et de moyenne taille? Qu'est-ce qui empêche la création de telles entreprises?

Quel aménagement le gouvernement fédéral peut-il faire à ce sujet?

**M. Nicolas Filiatrault:** Actuellement, les volumes d'approvisionnement garantis sont quasi limités aux deux grands acteurs sur le marché. Ainsi, demain matin, si on voulait lancer un abattoir, les volumes d'approvisionnement garantis seraient tellement faibles qu'il serait absolument impossible de rentabiliser quoi que ce soit. C'est de là que vient le problème, un peu comme le disait Mme Lamb. Effectivement, le problème est différent, mais il est connexe.

Je ne pourrais pas aller voir un producteur de poulet et lui dire que je vais acheter sa production, parce que mon approvisionnement serait tellement limité que ce ne serait pas rentable. Cela prend beaucoup trop de temps pour augmenter légalement son volume de production suffisamment pour faire de l'argent. Le marché est donc virtuellement fermé de ce côté.

**M. Yves Perron:** Personne ne veut faire disparaître les grands abattoirs, mais tout le monde comprend que la concentration d'animaux peut être problématique. On l'a vu en temps de COVID-19, entre autres.

Que peut-on faire pour limiter ce mouvement quand il y a des acquisitions, par exemple?

**M. Nicolas Filiatrault:** La solution est difficile, parce qu'on a accepté qu'ils deviennent trop grands. Par exemple, il y a quelques années, je faisais affaire avec un abattoir qui nous permettait de tracer ses produits. C'était très facile. Le service et la livraison étaient excellents. Quand on a su que l'abattoir assurait la traçabilité de ses produits, il a été acheté deux semaines plus tard, il a été jeté par terre et la production a été transférée dans les installations actuelles.

Alors, que peut-on faire? Cela commence par les volumes d'approvisionnement garantis. Si on enlève cela, il y a certainement des acteurs de l'industrie qui vont vouloir construire un abattoir.

**M. Yves Perron:** D'accord. On pourrait donc modifier la réglementation à cet égard.

**M. Nicolas Filiatrault:** Oui, tout à fait.

**M. Yves Perron:** Madame Lamb, vous avez mentionné le soutien financier. Vous dites qu'il ne faut pas tenir compte seulement des états financiers, parce que cela ne donne pas un portrait complet, et que vous auriez pu faire faillite sept ou huit fois, mais que vous ne l'avez pas fait, parce que vous êtes organisée.

L'État pourrait-il intervenir pour encourager l'apparition d'usines de transformation de petite ou moyenne taille qui viendraient compléter l'offre et répondre aux besoins très légitimes d'entreprises comme Benny & Co. et probablement aux vôtres aussi?

Au fond, cela ne doit pas forcément coûter de l'argent au gouvernement. Il pourrait simplement s'agir de garanties.

Serait-ce possible, madame Lamb?

[Traduction]

**Mme Margaret Lamb:** Merci, monsieur Perron.

C'est en fait l'un des aspects que, lorsque nous sommes allés parler au gouvernement... En tant que grand-mère, je ne veux pas voir mes petits-enfants endettés, et j'ai toujours pensé que nous avions besoin de prêts à long terme et à faible taux d'intérêt pour pouvoir nous engager personnellement dans cette voie. Vous savez quoi? Je pense que, par besoin, en temps de crise, on développe parfois la passion de résoudre ces problèmes. C'est en raison de cette crise et de cette passion que j'ai envisagé cette possibilité. Tout ce à quoi on en est arrivé, c'est la partie malheureuse d'un abattoir...

• (1705)

[Français]

**M. Yves Perron:** Je comprends. Pardonnez-moi, madame Lamb, le temps dont je dispose est quand même limité.

[Traduction]

**Mme Margaret Lamb:** D'accord.

[Français]

**M. Yves Perron:** De ce que j'ai compris, cela répondrait donc à un besoin, si une garantie ou un apport financier quelconque de l'État permettait de répartir les dettes sur une plus longue période.

Monsieur Filiatrault, est-ce que votre problème date de longtemps? Le changement concernant l'abattoir avec lequel vous faisiez affaire est-il récent?

**M. Nicolas Filiatrault:** Cela fait plusieurs années et doit remonter à environ cinq ans. Depuis ce temps, nous faisons surtout affaire avec les deux grands producteurs.

**M. Yves Perron:** Depuis cinq ans, est-ce que vous avez eu des discussions avec des gouvernements de différents niveaux à ce sujet? Est-ce la première fois que vous vous exprimez sur cette question?

**M. Nicolas Filiatrault:** J'ai eu quelques discussions, mais je pense que c'est la première fois qu'on voit autant d'intérêt. Je discute régulièrement avec Restaurants Canada, dont je suis l'un des administrateurs.

**M. Yves Perron:** D'accord.

Bien sûr, tout le monde autour de la table souhaite voir apparaître de nouveaux acteurs dans l'industrie de la transformation, mais cela ne se fait pas du jour au lendemain et cela peut être difficile.

Pour assurer votre traçabilité, n'y a-t-il pas moyen d'obtenir ce que vous voulez auprès de vos transformateurs actuels?

Cela me semble une demande assez légitime.

**Le président:** Je vous demanderais de répondre très rapidement, s'il vous plaît.

**M. Nicolas Filiatrault:** C'est exactement ce que nous leur disons. Je vous laisserais leur poser la question.

D'ailleurs, je pense que M. Davies a comparu devant le Comité cette semaine.

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

Merci, monsieur Perron.

[Traduction]

Nous allons maintenant céder la parole à M. MacGregor pendant six minutes.

**M. Alistair MacGregor:** Merci beaucoup, monsieur le président.

Madame Lamb, j'aimerais faire écho aux commentaires de M. Blois.

Je vous remercie de votre témoignage, de votre déclaration préliminaire. Je pense que vous avez certainement brossé un tableau assez décourageant pour quiconque envisage de devenir entrepreneur dans le secteur du porc, à savoir la variété des fluctuations de prix auxquelles vous devez faire face en tant que membre du secteur. Vous avez déjà exposé quelques-unes de vos principales préoccupations.

Vous avez beaucoup parlé de votre problème de trésorerie et, bien que nous n'ayons pas beaucoup d'influence sur les institutions financières privées, je souhaitais parler de Financement agricole Canada. Avez-vous des recommandations à faire que nous pourrions présenter au gouvernement? Vous avez parlé un peu des prêts à long terme. Y a-t-il d'autres détails que vous souhaitez ajouter à cet égard?

**Mme Margaret Lamb:** Je ne pense pas immédiatement aux prêts agricoles. Je sais que, par l'intermédiaire du Conseil canadien du porc, nous avons demandé au gouvernement de collaborer avec les organismes pour que les prix du porc soient fixés au Canada. Il s'agirait de fixer les prix pour tous les producteurs de porc de l'ensemble du Canada, quelle que soit la province où ils sont établis. En outre, l'un des autres aspects consiste à envisager un zonage qui n'aurait peut-être pas d'incidence sur les prix, sauf en cas de crise, mais qui éliminerait une partie des préoccupations liées à l'arrêt des exportations en raison d'une maladie, comme l'ESB l'a fait dans le cas du bétail. Il faut permettre au gouvernement fédéral et certainement à la Société du crédit agricole d'avoir l'esprit plus ouvert à .... En ce qui concerne les abattoirs, la première partie ne sera jamais rentable, mais l'abattoir est un moyen d'obtenir une valeur ajoutée. Sans l'abattoir, nous ne pouvons pas atteindre l'autre côté de la route.

**M. Alistair MacGregor:** Absolument. Notre précédent témoin, Northern Natural Processing, qui exerce ses activités en Saskatchewan, a énuméré les trois obstacles: le financement, la masse critique et le pouvoir de marché. Oui, les coûts d'investissement initiaux sont assez importants, mais ils permettent aux gens de gagner plus d'argent plus tard.

Vous avez mentionné quelque chose à propos de l'approvisionnement alimentaire en Nouvelle-Écosse. Je viens de l'autre partie du pays. J'habite sur l'île de Vancouver. Nous sommes très conscients de vivre sur une île. Bon nombre de nos approvisionnements alimentaires dépendent des traversiers de l'entreprise BC Ferries. Notre point de vue sur l'approvisionnement en nourriture sur l'île de Vancouver ressemble au vôtre.

Une partie de notre étude consiste également à examiner l'objectif d'accroissement de la capacité locale à protéger la sécurité alimentaire. Vous avez mentionné cet aspect. Y a-t-il une dimension que vous souhaitiez développer à ce sujet, afin de nous aider à mener à bien cette partie de notre étude?

• (1710)

**Mme Margaret Lamb:** Je pense que votre disposition à envisager de petits investissements, je dirais même des investissements dirigés, à l'échelle régionale... et le fait que nous pouvons travailler en collaboration pour obtenir le plus de sécurité alimentaire possible au Canada. Je pense qu'une partie de cet effort consistera à demander s'il est possible de travailler ensemble à l'échelle régionale. Les autres... parce qu'au Nouveau-Brunswick... nous avons besoin d'avoir accès à la transformation des truies de réforme en raison de tous les producteurs isolés qui existent dans la province. Je sais que la petite installation que nous envisageons d'établir, qui transformerait de 200 à 400 animaux abattus par semaine, coûterait entre 2,8 et 3,2 millions de dollars. Pour en abattre 2 500 par semaine, il faut compter investir entre 9 et 12 millions de dollars. Lorsque nous avons commencé cette quête, nous avons même envisagé de faire venir une unité mobile pour la rendre stationnaire, une unité qui venait des États-Unis. Vous devez quand même envisager de dépenser 1 million de dollars même pour acquérir une capacité encore plus réduite.

**M. Alistair MacGregor:** C'est une somme assez substantielle.

Connaissez-vous des programmes comme le Fonds pour l'infrastructure alimentaire locale? Aimeriez-vous qu'à l'avenir, ce genre de programmes soit offert davantage, et que ces programmes fournissent ce type de capital? Nous avons entendu parler de projets financés, dans le cadre desquels quelqu'un crée une cuisine communautaire que plusieurs agriculteurs utilisent en même temps, selon une sorte de modèle coopératif. La cuisine leur permet de transformer des légumes crus en produits à valeur ajoutée. Ces fonds ont-ils aussi une valeur ajoutée?

**Mme Margaret Lamb:** Ils ont certainement une valeur ajoutée, et je pense que Linda Best, comme M. Blois en témoignera, a commencé à travailler avec FarmWorks, et ils ont investi des capitaux dans des entreprises comme la mienne. Nous avons acheté une tranchese, un équipement d'occasion d'une valeur de 32 000 \$. Même les programmes de financement qui vous permettent d'acheter du matériel d'occasion et de ne pas toujours devoir investir dans du matériel neuf, afin que ces investissements soient plus accessibles aux petits transformateurs et aux petites entreprises....

**M. Alistair MacGregor:** Merci beaucoup.

Monsieur Filiatrault, je vais simplement utiliser ma dernière minute. Nous avons entendu plusieurs témoins parler de l'incidence que la main-d'œuvre a sur leur capacité d'accroître leur capacité de transformation. Dans le peu de temps qu'il me reste, avez-vous quelque chose à ajouter à ce sujet, concernant l'incidence de la main-d'œuvre sur votre entreprise?

[Français]

**M. Nicolas Filiatrault:** C'est effectivement un défi pour notre entreprise.

Je ne suis pas certain de comprendre la question. Si vous parlez du transformateur, le défi est présent un peu partout. Il faut se réinventer et offrir de nouvelles façons de faire. Actuellement, nous voyons une certaine stabilisation dans le marché.

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

[Traduction]

Merci, monsieur MacGregor.

Nous allons maintenant passer à la série d'interventions de cinq minutes.

[Français]

Monsieur Lehoux, vous avez la parole pour cinq minutes.

**M. Richard Lehoux (Beauce, PCC):** Merci, monsieur le président.

Je remercie nos deux invités de se joindre à nous cet après-midi.

Je vois que nous avons deux entreprises de production et de transformation. L'une d'elles est une production de poulet assujettie à la gestion de l'offre et l'autre est une production de porc. Elles font face au même problème, celui de la concentration de la transformation. Comment pouvons-nous trouver une solution viable pour la transformation?

Je comprends que la réglementation joue un rôle important. D'abord, du côté de Mme Lamb, c'est différent pour ce qui est des plus petits abattoirs qui se soumettent aux réglementations provinciales. La transformation ne peut pas être exportée dans d'autres provinces canadiennes.

Madame Lamb, l'Agence canadienne d'inspection des aliments pourrait-elle adapter certaines réglementations pour permettre le transfert d'une province à une autre, à tout le moins, à l'intérieur du pays?

[Traduction]

**Mme Margaret Lamb:** Ce qui est intéressant, c'est que je peux transporter un animal vivant n'importe où au Canada. Donc, pour ce qui est de sortir un animal de la province, je peux le faire. Vous ne pouvez tout simplement pas transporter un animal mort d'une province à une autre sans inspection fédérale. Pour notre projet, nous devons faire entrer de la viande. Donc, il s'agirait plutôt de savoir comment nous pourrions assurer une certaine durabilité à l'intérieur de notre propre province ou de notre propre région en ayant la capacité d'accéder à certains des marchés qui existent actuellement ici. Je ne sais pas si cela répond à votre question.

• (1715)

[Français]

**M. Richard Lehoux:** Oui. Cela répond à ma question.

Toutefois, nous réalisons qu'il y a un problème entre la réglementation des provinces et celle du gouvernement fédéral. Je veux trouver la façon dont nous pourrions collaborer.

Vous l'avez dit, on peut transporter un animal vivant d'un bout à l'autre du Canada, mais on ne peut pas transporter une carcasse, ce qui est inconcevable, à mon sens. Il faut donc adapter la réglementation.

[Traduction]

**Mme Margaret Lamb:** Je n'ai pas de réponse à vous donner, mon cher. Il y a longtemps que nous secouons la tête avec perplexité à ce sujet.

[Français]

**M. Richard Lehoux:** Je vous remercie, madame Lamb. En tout cas, nous allons continuer de chercher.

Monsieur Filiatrault, vous avez tenté d'aller chercher des produits ailleurs et vous vous êtes butés à des difficultés. Est-ce la réglementation qui vous a arrêtés ou était-ce plutôt l'approvisionnement?

**M. Nicolas Filiatrault:** C'était un mélange des deux. De plus, des réglementations sous-entendues font que c'est très difficile de le faire, surtout dans mon cas.

**M. Richard Lehoux:** Monsieur Filiatrault, qu'entendez-vous par « des réglementations sous-entendues »? Je trouve cela assez étrange.

**M. Nicolas Filiatrault:** Chacun des très grands transformateurs protège un peu son marché. Il faut comprendre et reconnaître que mon produit est très spécialisé. Il s'agit de poulet entier et rond de très grande qualité, attaché d'une certaine façon. Il faut donc considérer cette partie aussi. Ce n'est pas de la poitrine mixte de n'importe quelle grosseur.

**M. Richard Lehoux:** Je trouve que l'enjeu de la traçabilité est vraiment important.

S'agit-il vraiment d'une décision des transformateurs? D'après moi, cela doit être faisable. Est-ce simplement qu'ils ne veulent pas la faire actuellement?

**M. Nicolas Filiatrault:** Tout à fait. C'est aussi ce que je pense. Je crois qu'il s'agit uniquement d'une question de volonté puisque, comme je l'ai dit, on me l'a déjà fournie.

**M. Richard Lehoux:** D'accord.

Ce ne serait donc pas impossible de penser qu'un grand transformateur est capable de faire la traçabilité.

**M. Nicolas Filiatrault:** Non, car si certaines bêtes ont une maladie, je vous garantis qu'ils vont...

**M. Richard Lehoux:** Ils vont en trouver la source.

**M. Nicolas Filiatrault:** Ils vont en trouver la provenance, selon moi.

**M. Richard Lehoux:** D'accord.

Le fédéral pourrait assouplir le financement en lien avec la création de petits abattoirs. Cela offrirait un peu plus de possibilités à ces entreprises de démarrer grâce à du financement. D'autres témoins qui ont pris la parole tout à l'heure avaient ce même genre d'interrogations.

**M. Nicolas Filiatrault:** Il faut assouplir le financement et il faut également augmenter la capacité de production d'abattage en augmentant le volume qu'on a le droit d'acheter.

**M. Richard Lehoux:** La production où vous vous approvisionnez éprouve-t-elle des problèmes d'approvisionnement vu les volumes garantis aux abattoirs?

**M. Nicolas Filiatrault:** Tout à fait.

**M. Richard Lehoux:** D'accord.

**Le président:** Merci, messieurs Lehoux et Filiatrault.

Monsieur Drouin, vous avez maintenant la parole pour cinq minutes.

**M. Francis Drouin (Glengarry—Prescott—Russell, Lib.):** Merci beaucoup, monsieur le président. Je tiens à remercier M. Filiatrault et Mme Lamb d'être parmi nous.

Je vais commencer par vous, monsieur Filiatrault. J'aimerais comprendre pourquoi vous favorisez les abattoirs au sein du territoire au lieu de faire affaire avec un autre abattoir. Je comprends la dynamique dont vous avez parlé tantôt, selon laquelle les petits abattoirs sont plutôt rapprochés de leurs producteurs.

Est-ce la seule raison qui existe?

**M. Nicolas Filiatrault:** C'en est une, mais il y a aussi une question de sécurité. Comme je vous le disais, notre entreprise est basée uniquement sur cet approvisionnement. Bien sûr, moins il y a d'ac-

teurs, plus les risques sont élevés. Pendant la pandémie de la COVID-19, nous recevions des appels de gens qui disaient que 200 de leurs travailleurs étaient infectés et qu'ils devaient fermer leur entreprise pendant trois semaines. C'est un défi pour nos équipes d'approvisionnement. En effet, c'est plus facile pour nous de travailler avec quelqu'un qui est plus près de son fournisseur.

**M. Francis Drouin:** D'accord.

On sait que, pour ce qui est de la main-d'œuvre, il faudrait travailler en partenariat avec les provinces. Même si le financement est là, il faut trouver cette main-d'œuvre pour nos abattoirs. Dans ma circonscription, j'ai vu plusieurs abattoirs fermer, non pas parce qu'ils le voulaient, mais parce qu'il n'y avait pas de succession et personne n'était là pour prendre la relève.

Avez-vous observé le même phénomène chez vos anciens fournisseurs?

• (1720)

**M. Nicolas Filiatrault:** La main-d'œuvre est un défi pour tout le monde, mais je pense qu'il y a des façons d'innover. J'ai visité des usines de transformation à l'extérieur du pays qui sont beaucoup plus avancées et qui demandent moins de main-d'œuvre.

C'est aussi une question d'investissement et d'innovation, c'est évident.

**M. Francis Drouin:** Dans le domaine de la production laitière sur les fermes, personne ne voulait traire les vaches. La robotique est entrée en scène, ce qui a réglé ce problème.

Je serais curieux de connaître votre opinion là-dessus. L'automatisation peut jouer un rôle assez important dans notre économie, surtout dans votre domaine. Est-ce bien le cas?

**M. Nicolas Filiatrault:** Tout à fait. Cela passe par là. Il faut se rendre à l'évidence: certains postes attirent de moins en moins les travailleurs. Je pense que cela ne s'améliorera pas et que cela ne retournera pas à ce que c'était. Les gens n'iront pas vivre à la campagne. Un abattoir peut avoir besoin de 500 ou de 2 000 travailleurs. Peu importe le nombre, ces postes seront difficiles à pourvoir. Je pense donc qu'il faut travailler avec cette donnée.

**M. Francis Drouin:** Ce modèle d'affaires ne s'appuie pas toujours sur les travailleurs étrangers, bien qu'il s'agisse d'un besoin immédiat. On devrait avoir une stratégie pour les cinq ou les dix prochaines années, pour ne pas toujours se fier aux travailleurs étrangers. Ils sont importants, mais, comme vous l'avez dit, il faut innover, et d'autres pays sont beaucoup plus avancés dans ce domaine.

Vous avez dit que la COVID-19 avait frappé fort parce qu'Olymel a suspendu ses opérations pendant deux semaines. Nous avons tous lu les nouvelles, et c'est un peu pour cela que nous menons cette étude. Le risque de la COVID-19 en prime n'existait pas avant.

Avant la COVID-19, votre relation avec Olymel et les abattoirs majeurs était-elle bonne?

**M. Nicolas Filiatrault:** Je ne veux pas dire que je n'ai pas une bonne relation avec eux. Ce sont quand même des partenaires, mais ils sont très gros et nous représentons une infime partie de leur production. Notre relation est bonne, mais c'est difficile de faire des demandes à une entreprise de cette taille. En ce qui concerne la traçabilité de leurs produits, c'est une question de volonté. Ce n'est pas vrai qu'ils ne l'ont pas. Ils ne veulent pas nous donner cette information. Par ailleurs, quand il y a des changements à apporter aux produits, c'est long, mais cela fait partie du jeu.

Ce n'est pas qu'ils ne collaborent pas du tout. Ils font quand même leur travail, qui est d'abattre le poulet.

**M. Francis Drouin:** D'accord, je vous remercie.

[Traduction]

Madame Lamb, étant originaire de l'Ontario, je peux certainement sentir l'amour de la Nouvelle-Écosse émaner de vous. Nous le sentons aussi émaner de M. Blois de temps en temps.

Au tout début, vous avez mentionné la transformation à valeur ajoutée. J'essaie simplement de comprendre ce que vous vouliez dire par là. S'agissait-il d'une transformation supplémentaire des porcs ou d'un type de transformation particulière que vous recherchiez en Nouvelle-Écosse?

**Mme Margaret Lamb:** Cela faisait allusion à notre entreprise. À un moment donné, nous élevions juste des porcs qui étaient acheminés à un abattoir, lequel s'occupait de la transformation et de la vente du porc. Nous avons commencé à vendre une partie de notre viande de porc un samedi matin. Nous avons commencé à faire du jambon, puis du bacon.

Après avoir pris ma retraite de l'enseignement il y a environ 15 ans, nous avons construit un établissement plus grand. Nous produisons maintenant du jambon et du bacon, et nous fabriquons des produits entièrement cuits. Nous produisons toutes sortes de saucisses. Nous vendons un hot-dog que nous appelons « Jimmie Dog », qui a été conçu pour répondre à un programme de repas dans les écoles. Nos produits ne contiennent aucun produit de remplissage ni quoi que ce soit d'autre — pas de glutamate de sodium ou de ces bons produits chimiques. Nous offrons probablement 200 articles dotés d'UGS distincts.

Nous élevons le porc, et nous le transformons, mais nous n'avons pas d'abattoir.

**M. Francis Drouin:** Merci.

**Le président:** Dans le cas présent, chers collègues, je ne suis pas entièrement certain du temps qui reste. Mon chronomètre s'est arrêté, mais je pense que vous avez utilisé vos cinq minutes. Je ne sais pas si quelqu'un d'autre a chronométré cette intervention, mais je pense que son temps de parole était pratiquement écoulé. À moins d'avis contraire, nous allons passer au prochain intervenant.

Je vous présente mes excuses à ce sujet.

[Français]

Monsieur Perron, vous avez la parole pour deux minutes et demie.

• (1725)

**M. Yves Perron:** Je vous remercie, monsieur le président.

Monsieur Filiatrault, nous allons poursuivre notre discussion.

J'aimerais que vous me parliez des avantages logistiques de l'achat local ou de l'achat de proximité. C'est un modèle qui semble vous tenir à cœur.

Qu'est-ce que cela vous donne comme avantage comparatif à l'entreprise?

**M. Nicolas Filiatrault:** Cela nous donne une sécurité, ce qui est quand même assez important.

Par exemple, je viens de transférer notre approvisionnement en laitue. Elle venait de la Californie, maintenant elle est faite à Mirabel, 365 jours par année, même à -28 degrés Celsius. Alors, rien n'est impossible. Ainsi, il n'y a pas de pertes liées au transport, nous avons un contact direct avec l'entreprise, et le produit et l'emballage sont faits pour nous. Les avantages sont donc multiples.

**M. Yves Perron:** Vous auriez donc avantage à avoir accès à d'autres transformateurs. On parle de votre entreprise, mais on pourrait parler d'autres entreprises de petite ou moyenne taille aussi.

Si le gouvernement fédéral mettait en place des conditions facilitantes, pensez-vous qu'il y aurait des acteurs intéressés? Tantôt, avec Mme Lamb, nous avons parlé de garanties ou de prêts à très long terme et à faible taux d'intérêt.

De votre côté, cela vous intéresserait-il de vous diriger vers l'intégration?

**M. Nicolas Filiatrault:** C'est certain que cela nous intéresse depuis longtemps. Nous essayons de le faire avec des partenaires. Comme je le disais, 85 % de notre approvisionnement est local et direct, qu'il s'agisse de familles ou d'entreprises. C'est sûr que nous aimerions faire plus d'intégration verticale si c'était possible. C'est une des volontés de l'entreprise.

**M. Yves Perron:** D'accord. Il y aurait donc quand même des gens qui seraient intéressés.

Ma dernière question concerne la barrière interprovinciale. Vous avez dit tantôt que, quand vous avez eu besoin de vous approvisionner ailleurs, vous vous êtes résignés à aller aux États-Unis. C'est quand même triste. Plusieurs intervenants nous ont parlé de la difficulté du commerce entre les provinces.

Quel est le problème? Que faut-il changer?

**M. Nicolas Filiatrault:** Comme je vous le disais, techniquement, ce n'est pas une question de règlement. Je peux difficilement vous dire qu'il faut modifier un règlement précis. En principe, je devrais être capable de m'approvisionner ailleurs. Qu'est-ce qui fait que je n'y arrive pas? C'est un peu difficile à expliquer. Je ne suis pas un spécialiste de la transformation, mais je peux vous dire que, personnellement, j'ai fait des vingtaines d'appels, il y a quelques années, et que j'ai finalement fait des demandes de quotas d'importation.

**M. Yves Perron:** Je vous remercie.

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

Merci, monsieur Perron.

[Traduction]

Nous allons maintenant céder la parole à M. MacGregor qui dispose de deux minutes et demie.

**M. Alistair MacGregor:** Merci, monsieur le président.

Madame Lamb, vous avez mentionné à mon collègue, M. Drouin, les produits à valeur ajoutée et la gamme de produits que vous fabriquez. Nous avons beaucoup discuté ces derniers temps du code de conduite des grands détaillants et de la concentration du pouvoir sur le marché. Avez-vous eu des interactions négatives avec des détaillants, comme des frais cachés qui sont versés aux transformateurs pour déterminer où ils peuvent placer leurs produits ou quelque chose de ce genre? Avez-vous eu l'une de ces expériences?

**Mme Margaret Lamb:** Je vais dire que je n'ai pas vécu cette expérience, car mes produits sont inspectés seulement à l'échelle provinciale. Je n'ai pas accès aux grands détaillants, où l'inspection fédérale est l'un des critères que les produits doivent remplir pour figurer sur leurs rayons.

**M. Alistair MacGregor:** Même à l'échelle provinciale, uniquement dans les chaînes de la Nouvelle-Écosse, tout s'est bien passé. Cela n'a pas eu de répercussions sur vous.

**Mme Margaret Lamb:** Nos produits ne sont pas vendus dans les Sobeys et tout ça, mais ils sont sur les tablettes des épicerie Peté's Frootique. Nous leur vendons nos produits directement. Il est génial de travailler avec eux.

**M. Alistair MacGregor:** D'accord.

Je n'ai pas beaucoup de temps. Pouvez-vous nous parler un peu des répercussions de la COVID sur vos activités et de l'effet qu'elles auront à l'avenir?

**Mme Margaret Lamb:** Je vais parler de deux questions.

Premièrement, notre ferme n'a pas été touchée comme la vie des producteurs de porcelets sevrés, parce que nous commercialisons nos produits directement. En ce qui concerne les producteurs de porcelets sevrés qui exportaient leurs produits vers le Québec, leurs activités ont été bloquées parce que leurs produits ne pouvaient pas entrer dans les usines de transformation. Nous cherchions à supprimer les porcelets, mais nos gouvernements et tous les intervenants ont en quelque sorte travaillé ensemble.

Ce qui s'est passé, c'est que le prix par porcelet qu'ont touché ces producteurs de porcelets sevrés est passé du prix contractuel de 40 \$ à un prix au comptant de 5 à 7 \$. Ces producteurs ont vraiment souffert. Il semblait que cela allait les faire sombrer.

• (1730)

**M. Alistair MacGregor:** Wow! D'accord.

Je pense que je vais en rester là. Merci beaucoup.

Merci, monsieur le président.

**M. Kody Blois:** Monsieur le président, j'invoque le Règlement.

Je précise, au profit de tous les membres du Comité, que M. Drouin a parlé à Mme Lamb de ses produits et qu'elle a mentionné son jambon. Elle est célèbre en Nouvelle-Écosse pour son jambon Margie Lamb, donc je pense qu'après la pandémie, vous devriez tous venir en Nouvelle-Écosse, et nous pourrions déguster du jambon Margie Lamb.

**Mme Margaret Lamb:** En fait, il s'agit du jambon Jimmie Lamb.

**M. Kody Blois:** Oh! Il porte le nom de Jimmie Lamb. Je suis désolé de mon erreur.

**Mme Margaret Lamb:** Oui, nous sommes membres de la famille Lamb, et nous élevons des porcs.

**Le président:** Il s'agit là d'un excellent rappel au Règlement. Commandez tous votre jambon Jimmie Lamb, et tâchons de le nommer correctement.

Merci à notre groupe de témoins. Nous avons eu une merveilleuse discussion. Je vous remercie infiniment d'avoir pris le temps de témoigner devant nous.

Je mentionne à tous nos collègues, aux députés et à notre personnel de soutien que cette réunion a été presque parfaite. Je vous suis reconnaissant de tout ce que vous avez fait.

[Français]

**M. Yves Perron:** Merci.

**Le président:** Nous nous reverrons la semaine prochaine.

**M. Yves Perron:** Monsieur le président, j'aimerais soulever un point rapidement.

En passant, je vous recommande le poulet de Benny & Co., vu que j'habite à Saint-Félix-de-Valois, où le premier restaurant a été créé.

Je voulais offrir mes félicitations au service d'interprétation, c'était impeccable. Je ne l'ai pas mentionné pendant la réunion pour ne pas perdre de temps, mais il y avait parfois un écho. Je ne sais pas si j'étais le seul à l'entendre, mais je tenais juste à le souligner à l'équipe technique, qui n'était peut-être pas au courant. Nous arrivions tout de même à bien entendre.

**Le président:** C'est noté, monsieur Perron. L'équipe technique va certainement y voir.

À la semaine prochaine. Passez une belle fin de semaine.

[Traduction]

Merci à tous. Nous vous verrons tous la semaine prochaine.

La séance est levée.









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

---

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

---

Les délibérations de la Chambre des communes et de ses comités sont mises à la disposition du public pour mieux le renseigner. La Chambre conserve néanmoins son privilège parlementaire de contrôler la publication et la diffusion des délibérations et elle possède tous les droits d'auteur sur celles-ci.

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 des communes.

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 de la Chambre des communes à l'adresse suivante :  
<https://www.noscommunes.ca>

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

---

### SPEAKER'S PERMISSION

---

The proceedings of the House of Commons and its committees are hereby made available to provide greater public access. The parliamentary privilege of the House of Commons to control the publication and broadcast of the proceedings of the House of Commons and its committees is nonetheless reserved. All copyrights therein are also reserved.

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 House of Commons website at the following address: <https://www.ourcommons.ca>