



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

44^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

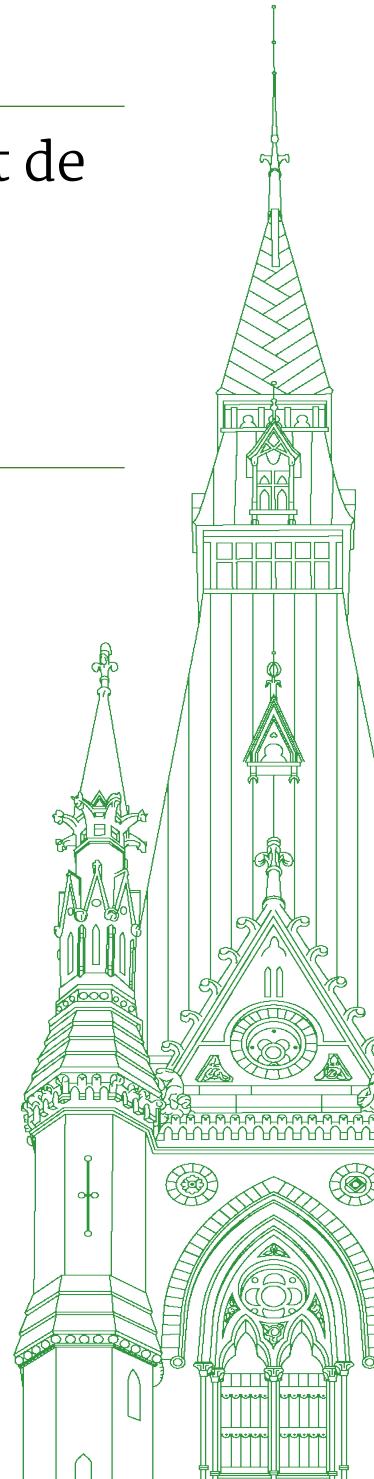
Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 056

Le lundi 17 avril 2023

Président : M. Kody Blois



Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

Le lundi 17 avril 2023

• (1925)

[Traduction]

Le vice-président (M. John Barlow (Foothills, PCC)): Je vous remercie, chers collègues.

Monsieur Riel, je vous remercie de votre patience. Je vous en suis très reconnaissant. Malheureusement, nous ne contrôlons pas le fonctionnement de la Chambre. Même avec l'application qui nous permet de voter, tout n'est pas toujours parfait.

Chers collègues, avant de passer à nos témoins, nous devons régler un point d'ordre administratif. Vous avez tous reçu le rapport du Sous-comité. Nous aurions besoin d'une motion pour approuver ce rapport, qui, essentiellement, précise le calendrier de nos travaux à partir de maintenant jusqu'à la fin de la présente session.

Monsieur MacGregor, pourrions-nous avoir une motion à cet effet? Sommes-nous tous d'accord?

(La motion est adoptée)

Le vice-président (M. John Barlow): Je vous remercie.

Je m'adresse maintenant à nos témoins. Par souci de temps, nous allons regrouper les deux groupes de témoins, et vous prononcerez vos déclarations préliminaires l'un après l'autre. Ensuite, nous aurons deux séries de questions de la part des membres du Comité.

Très bien. Je déclare la séance ouverte.

Bienvenue à la 56^e réunion du Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire de la Chambre des communes.

Je commencerai par formuler quelques rappels.

La réunion d'aujourd'hui se déroule selon une formule hybride. Les délibérations seront diffusées sur le site Web de la Chambre des communes. À titre d'information, la diffusion Web montrera toujours la personne qui parle, plutôt que l'ensemble du Comité. Les captures d'écran ou la prise de photos de votre écran ne sont pas autorisées.

Les députés et les témoins peuvent s'exprimer dans la langue officielle de leur choix. Des services d'interprétation sont disponibles. Si jamais il y a une interruption de service, je vous demanderai de vous arrêter et nous nous assurerons de rétablir le service d'interprétation avant de vous redonner la parole.

Veuillez attendre que je vous nomme avant de parler. Si vous participez par vidéoconférence, cliquez sur l'icône du microphone pour désactiver le mode sourdine. Bien entendu, les microphones des participants qui se trouvent dans la salle seront contrôlés par l'agent des délibérations et de la vérification.

Je m'adresse à nos témoins, en particulier à ceux qui participent par vidéoconférence. Je vous demanderais de parler lentement et

clairement pour aider nos interprètes. Les députés adresseront toutes leurs observations et questions à la présidence.

J'aimerais maintenant souhaiter la bienvenue à nos témoins à cette réunion qui porte sur l'inflation du prix des aliments, conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par ce comité le 5 octobre 2022.

De Costco Wholesale Canada Limited, nous accueillons Pierre Riel, vice-président exécutif et chef des opérations pour Costco Wholesale International et Canada. Je vous remercie de votre présence. De 1km Foods Incorporated, nous accueillons Paul Sawtell.

M. Ryan Turnbull (Whitby, Lib.): C'est 100km Foods Incorporated.

M. John Barlow: Je suis désolé. Je vous remercie, monsieur Turnbull. J'essaie d'aller aussi vite que possible.

Du Centre canadien de politiques alternatives, nous accueillons David Macdonald, économiste principal. Enfin, de Financement agricole Canada, nous recevons Justine Hendricks, présidente-directrice générale, et Jean-Philippe Gervais, économiste en chef.

Chaque groupe disposera de cinq minutes pour sa déclaration liminaire.

Monsieur Riel, je crois que nous allons vous accorder un peu plus de temps, soit six minutes. Je pense que nous pouvons nous en tenir à cela. Nous allons commencer avec votre déclaration préliminaire. La parole est à vous.

[Français]

M. Pierre Riel (vice-président exécutif et chef des opérations, Costco Wholesale International et Canada, Costco Wholesale Canada Ltd.): Bonsoir, monsieur le président et membres du Comité.

Je m'appelle Pierre Riel. Je suis vice-président exécutif et directeur des opérations chez Costco Wholesale Canada et Costco Wholesale International.

Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de m'adresser à vous aujourd'hui à propos de l'inflation du prix des aliments. Il s'agit d'un sujet très important pour les Canadiens et pour Costco.

J'aimerais d'abord vous parler de qui nous sommes, de notre mission, de notre modèle d'affaires unique et de notre code d'éthique. Nous sommes fiers d'être au Canada depuis 38 ans. Nous comptons 107 entrepôts accessibles à nos membres et qui sont situés dans neuf provinces, et nous employons près de 50 000 Canadiennes et Canadiens. Notre siège social au Canada est situé ici même, à Ottawa.

Je suis né et j'ai grandi à Maniwaki. J'ai commencé à travailler chez Costco en tant que placeur à temps partiel il y a près de 37 ans. Mon cas n'est pas rare puisque 99 % des gérants et du personnel de direction chez Costco sont promus à l'interne et ont commencé leur carrière en tant qu'employés à taux horaire dans l'un de nos entrepôts.

Notre mission est d'offrir à nos membres des biens et des services de la meilleure qualité qui soit et au meilleur prix possible grâce à un modèle d'affaires unique en matière de vente au détail. Notre présence offre une option différente aux consommateurs canadiens. Notre modèle d'affaires nous permet non seulement d'offrir un avantage direct à nos membres grâce à nos bas prix, mais de faire profiter l'ensemble des consommateurs canadiens des prix concurrentiels que nous offrons.

Nous exploitons des entrepôts pour les membres, que les gens appellent habituellement des magasins, et un site Web de commerce électronique. Nos membres paient des frais d'adhésion annuels de 60 \$ en tant que titulaires d'une carte de membre Privilège et de 120 \$ s'ils optent pour la carte de membre Exécutif.

Chez Costco, nous nous concentrons sur les ventes et nous nous efforçons de réduire les frais d'exploitation.

Trois questions essentielles ont été soulevées par le Comité dans le cadre des demandes adressées aux détaillants. J'aimerais commenter brièvement chacune d'entre elles.

En premier lieu, parlons de l'inflation du prix des aliments. Nos entrepôts offrent de la marchandise alimentaire et non alimentaire ainsi que des produits pharmaceutiques, des produits d'optique, des produits auditifs, de l'essence et une aire de restauration où nous proposons notre fameux hot-dog à 1,50 \$. Le prix final que nos membres paient pour les aliments dépend de plusieurs facteurs à chaque étape de la chaîne d'approvisionnement alimentaire, qui comprend les agriculteurs, les transformateurs, les distributeurs et les détaillants. Ce prix dépend aussi des marchés mondiaux de matières premières, des taux de change, des événements mondiaux, des pénuries de main-d'œuvre et de la réglementation gouvernementale. Nous travaillons chaque jour avec nos fournisseurs dans le but de réduire les coûts. Notre rôle, c'est de maintenir les prix bas. C'est ce que nos membres attendent de nous.

En deuxième lieu, j'aborderai la question de notre profit.

Selon son modèle d'affaires, Costco est un club avec des membres qui paient pour magasiner chez Costco et auxquels nous devons d'offrir la meilleure qualité au meilleur coût. À l'échelle mondiale, au cours des trois dernières années, 58,5 % de nos profits avant impôts provenaient des frais d'adhésion. Au cours des trois dernières années, si nous excluons les revenus tirés des frais d'adhésion, notre profit avant impôts serait de 1,43 % de nos ventes de marchandises. Je tiens à préciser que Costco n'a pas cherché à augmenter ses profits compte tenu des défis actuels.

Plus de 15 millions de Canadiens ont une carte de membre Costco dans leur portefeuille. Ils reconnaissent la valeur de magasiner chez nous. En fait, plus de la moitié des Canadiens âgés de 18 ans et plus sont membres de Costco. Au Canada et aux États-Unis, nos membres titulaires d'une carte de membre Exécutif représentent 57 % de l'ensemble de nos membres et ils reçoivent une remise de 2 % sur tous leurs achats admissibles. Le taux annuel de renouvellement de l'adhésion de nos membres au Canada et aux États-Unis

se chiffre à 93 % et a obtenu un point de plus cette année. Cela signifie que nos membres reconnaissent notre proposition de valeur.

En troisième lieu, je dirai quelques mots au sujet de l'importance que nous accordons à nos employés.

En tant que l'un des détaillants les plus respectés au Canada et dans le monde, nous devons notre succès à notre capacité à attirer et à retenir les meilleurs employés du secteur de la vente au détail. Nous nous engageons à verser à nos employés des salaires compétitifs et à leur offrir un régime de soins de santé payé entièrement par Costco. Notre salaire horaire de départ s'élève à 17,50 \$, un taux supérieur au salaire minimum dans les provinces où nous sommes présents, et il est régulièrement réévalué. En 2019, notre taux horaire moyen était de 27,63 \$ et il est maintenant de 29,76 \$. Nous croyons fermement que ces salaires sont parmi les plus élevés du secteur de la vente au détail au Canada.

• (1930)

Permettez-moi de vous donner une idée de ce que cela signifie en matière de salaires annuels. Une caissière ou un caissier, qui a travaillé à temps plein chez Costco pendant 7 ans, gagne un salaire de plus de 70 000 \$ par année.

Nous savons que le fait d'offrir de bons salaires et des avantages sociaux aux employés nous aide à réduire le taux de roulement et à maximiser l'engagement. Les employés le méritent.

Nous respectons rigoureusement notre code d'éthique, qui consiste à respecter la loi, à prendre soin de nos membres et de nos employés, à respecter nos fournisseurs et à récompenser nos actionnaires. En restant fidèle à son modèle d'affaires unique et à sa culture, Costco a continué de tirer son épingle du jeu, malgré des conditions commerciales parfois difficiles.

En conclusion, nous pensons que, pour avoir un impact important sur les prix que les Canadiens paient à l'épicerie, chaque intervenant, à chaque étape de la chaîne d'approvisionnement, a un rôle à jouer. Je vous assure que Costco prend vos travaux au sérieux et s'engage à ce que ses membres canadiens bénéficient d'aliments de qualité aux prix les plus bas possible.

Merci.

[Traduction]

Le vice-président (M. John Barlow): Nous vous remercions de vos commentaires, monsieur Riel.

Nous allons maintenant passer à M. Sawtell de 100km Foods Incorporated. Je m'excuse de m'être trompé de nom d'organisme lorsque je vous ai présenté. Vous disposez de cinq minutes. La parole est à vous.

M. Paul Sawtell (propriétaire, fondateur et président-directeur général, 100km Foods inc.): Je vous remercie. Je pense que notre travail serait beaucoup plus difficile si nous travaillions dans un rayon de 1 kilomètre, alors je vais m'en tenir à 100.

Je vous remercie de votre invitation à témoigner dans le cadre de votre étude sur l'inflation du prix des aliments au Canada.

Je m'appelle Paul Sawtell. En 2008, ma femme et moi avons fondé l'organisme 100km Foods, une entreprise locale de distribution de produits alimentaires primée. Nous avons créé cette entreprise pour combler le fossé entre les petites et moyennes exploitations agricoles du Sud de l'Ontario et les restaurants, les petits détaillants indépendants, différents établissements et maintenant les cuisiniers amateurs. Nous mettons en relation un réseau régional de plus de 130 fermes et producteurs agricoles ontariens avec plus de 500 clients du Sud de l'Ontario, allant des restaurants et cafés aux champions de la NBA de 2019, les Raptors de Toronto. Les Maple Leafs de Toronto devraient en prendre note.

Notre réseau de fournisseurs compte un ensemble de fermes et de producteurs qui varient en taille, dans les produits qu'ils cultivent et dans les méthodes de production qu'ils emploient. Aucun membre de notre réseau et nous, en somme, n'avons été à l'abri des difficultés qui alimentent l'inflation du prix des denrées alimentaires au Canada. Nous avons tous été exposés à des hausses importantes du prix du carburant, des emballages et d'autres intrants au cours des deux dernières années. Les agriculteurs se sentent pris dans un étau, comme vous avez pu l'entendre lors d'autres témoignages.

Selon nos propres données, le prix moyen des légumes a augmenté de 8 % en 2022 par rapport à l'année 2021, ce qui est inférieur à la moyenne nationale de 11 %. Cela peut être attribuable en partie à un circuit plus court, qui maintient l'inflation sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement aussi faible que possible.

Même si nous observons les premiers signes d'une baisse des niveaux actuels d'inflation dans le secteur alimentaire, les changements climatiques seront inextricablement liés à l'inflation alimentaire et à l'insécurité alimentaire à l'avenir. Cela mettra en péril la vision de l'avenir de l'alimentation de la Politique alimentaire pour le Canada, qui dit que « Toutes les personnes vivant au Canada peuvent avoir accès à une quantité suffisante d'aliments sains, nutritifs et culturellement diversifiés. Le système alimentaire du Canada est résilient et novateur, protège notre environnement et soutient notre économie. »

Il convient de noter que les Canadiens autochtones, noirs et de couleur, continuent de subir les répercussions de cette situation de manière disproportionnée. La Ville de Toronto signale que les Torontois noirs sont trois fois et demie plus susceptibles de souffrir d'insécurité alimentaire que leurs homologues blancs. Les solutions au système alimentaire doivent être élaborées dans une optique d'équité.

Le changement climatique et l'augmentation de la température, les sécheresses, les inondations, les vagues de chaleur et les changements dans les systèmes de précipitations qui y sont associés menacent d'avoir un impact sur l'agriculture plus que sur tout autre secteur d'activité et risquent d'accroître l'inflation et l'insécurité alimentaire à l'échelle mondiale. Il est largement admis qu'un tiers des émissions mondiales de gaz à effet de serre est lié à l'alimentation et à notre système alimentaire. Lors de la récente COP 27, les dirigeants mondiaux ont reconnu que la crise climatique ne pouvait être résolue sans s'attaquer aux problèmes touchant notre système alimentaire. Cependant, bien que la production et la distribution des aliments aient contribué aux changements climatiques, nous avons l'occasion de mettre en œuvre des solutions fondées sur l'alimentation qui ont des avantages de grande portée pour les atténuer, ce qui aidera le Canada à respecter ses obligations dans le cadre de l'Accord de Paris et à enrayer l'inflation alimentaire et l'insécurité alimentaire futures liées au climat.

Il a été démontré que les pratiques agricoles régénératives permettent de séquestrer le gaz carbonique atmosphérique dans le sol, et l'Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture cite d'autres modèles holistiques, tels que l'agroécologie, comme étant la clé d'une transition mondiale de l'agriculture. De plus en plus de données révèlent que les systèmes alimentaires régionaux peuvent accroître la résilience et l'autonomie des systèmes alimentaires et apporter des solutions locales aux changements climatiques. Nous devons agir maintenant.

Nous soumettons les deux recommandations suivantes à votre attention.

Tout d'abord, pour atténuer une future crise de l'inflation alimentaire, nous devons opérer une transition vers des pratiques agricoles et des systèmes alimentaires régionaux qui apportent des solutions aux changements climatiques et améliorent la sécurité alimentaire. Les programmes fédéraux tels que la Stratégie pour une agriculture durable et le Fonds d'action à la ferme pour le climat devraient être pleinement financés, de manière permanente, afin d'aider les agriculteurs à passer à de meilleures pratiques de production et à investir dans les systèmes alimentaires régionaux.

En second lieu, les aliments nutritifs et durables doivent être abordables et accessibles à tous les Canadiens, et notre droit à l'alimentation doit être codifié. Des améliorations apportées aux filets de sécurité sociale, comme le revenu de base universel, peuvent être des outils précieux pour atteindre cet objectif.

Je vous remercie. J'ai hâte de prendre part à la discussion.

• (1935)

Le vice-président (M. John Barlow): Je vous remercie de vos commentaires, monsieur Sawtell.

Nous passons maintenant à M. Macdonald, du Centre canadien de politiques alternatives. Vous disposez de cinq minutes.

M. David Macdonald (économiste principal, Centre canadien de politiques alternatives): Très bien. Merci beaucoup de m'avoir invité à témoigner aujourd'hui.

Les Canadiens veulent blâmer les épiceries d'avoir fait grimper le prix des aliments. S'il y a une part de vérité là-dedans, il convient toutefois de brosser un portrait global de la situation. J'aimerais prendre le temps qui m'est imparti aujourd'hui pour examiner les données financières des épiceries ainsi que la situation plus générale de l'inflation par rapport aux bénéfices des sociétés au Canada.

Le taux d'inflation annuel sera d'environ 3 % d'ici juin. Les plus fortes hausses de prix d'un mois à l'autre ont eu lieu entre février et mai l'année dernière, soit en 2022. Au fur et à mesure que nous traverserons ces mois cette année, ces fortes hausses seront exclues des taux annuels, ce qui fera automatiquement baisser l'indice des prix à la consommation d'une année à l'autre. Les prix des denrées alimentaires constitueront la principale exception. Leur plus forte hausse mensuelle s'est produite au cours de l'automne, la plus importante ayant eu lieu en janvier 2023. Ce n'est qu'à l'automne que le taux diminuera, mais les prix resteront élevés pendant un certain temps.

Selon les données de Statistique Canada sur l'industrie, les trois dernières années ont été une période faste pour les magasins d'alimentation et pour l'industrie. Les bénéfices nets avant impôt se situaient juste en dessous de 3 milliards de dollars par an pendant plusieurs années avant la pandémie, mais en 2022, ils ont atteint 6,5 milliards de dollars, soit plus du double des chiffres observés en 2019. Les marges bénéficiaires nettes avant impôt ont suivi une évolution semblable. Elles s'élevaient à 2,1 % en 2019, mais en 2022, elles avaient bondi à 3,6 %. En d'autres termes, les épiceries avaient l'habitude de conserver 1 \$ sur chaque tranche de 50 \$ en bénéfices. Aujourd'hui, elles conservent 1 \$ sur chaque tranche de 28 \$.

Les coûts des intrants ont augmenté de 21 % depuis la fin de 2019, un argument que l'industrie a fait valoir haut et fort. Le problème réside dans le fait que les revenus du secteur ont augmenté de 27 % au cours de la même période. Il convient de préciser qu'il est tout à fait possible de répercuter la hausse des coûts — et même plus — sur les consommateurs, ce qui se traduit par des bénéfices plus élevés.

Lorsque nous parlons de l'inflation du prix des aliments, nous ne devons pas seulement nous intéresser aux épiceries, approche que nous observons dans une étude du Bureau de la concurrence qui sera bientôt publiée. Il vaut la peine d'examiner l'ensemble de la chaîne alimentaire. L'examen du prix des aliments dans une chaîne alimentaire rudimentaire doit certainement prendre en compte les épiceries, mais aussi les producteurs alimentaires et les agriculteurs.

Les marges des fabricants de produits alimentaires étaient plus élevées en 2020 et 2021, mais en 2022, ces marges s'étaient stabilisées au niveau où elles se trouvaient avant la pandémie. Les secteurs forestier, de l'agriculture, de la pêche et de la chasse, en revanche, ont vu leurs marges s'effondrer pendant la pandémie. Elles sont passées de 14 % en 2017 à 3 % l'année dernière. Alors que les épiceries ont réussi à maintenir des marges plus élevées, les fabricants de produits alimentaires, et en particulier les agriculteurs, ne profitent pas de la hausse du prix des aliments.

Les dollars supplémentaires que déboursent les consommateurs à cause de l'inflation vont quelque part, et il convient de les suivre dans l'ensemble de l'économie, et de ne pas exclusivement se tourner vers le prix des aliments ou la chaîne d'approvisionnement alimentaire. Quatre secteurs — l'extraction pétrolière et gazière, le raffinage du pétrole, l'immobilier et les banques — ont retenu la moitié de tous les revenus dus à l'inflation sous forme de bénéfices. Par rapport à ces grands acteurs, les marges plus élevées dans les épiceries sont plutôt anodines. Le secteur plus large du commerce de détail contribue peu à l'inflation globale au Canada. Pour le comprendre, il suffit de penser au prix élevé du diesel qui frappe l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement alimentaire, depuis le ravitaillement des tracteurs jusqu'aux camions de long parcours qui transportent les aliments jusqu'aux magasins.

Que doit-on faire? Les prix des aliments ne sont pas près de baisser. Même si le taux d'inflation des aliments diminue d'ici la fin de l'année, il est peu probable qu'il devienne négatif. Par conséquent, les prix resteront élevés et les Canadiens continueront à avoir du mal à se nourrir. Le supplément au crédit de TPS, rebaptisé « remboursement des frais d'épicerie » dans le budget 2023, est une bonne approche ponctuelle. Un meilleur soutien aux banques alimentaires est essentiel. Bien que nous soyons un pays riche, il n'est tout simplement pas nécessaire de forcer les Canadiens à aller chercher leur nourriture dans les banques alimentaires. Des mesures de

soutien au revenu adéquates devraient être en place pour que les Canadiens à faible revenu puissent faire leur épicerie, comme tout le monde.

Le gouvernement fédéral a imposé aux banques une surtaxe liée à la pandémie dans son budget de l'année dernière. Cette surtaxe pourrait facilement s'étendre à toutes les entreprises afin de mieux bénéficier de tous les revenus découlant de l'inflation qui se déversent dans les profits des sociétés. Ces recettes pourraient aider à compenser l'incidence de la hausse des prix sur les Canadiens par le biais d'un meilleur soutien au revenu.

Je vous remercie. Je serai heureux de répondre à vos questions.

● (1940)

Le vice-président (M. John Barlow): Je vous remercie de votre déclaration préliminaire, monsieur Macdonald.

Madame Hendricks, bienvenue au Comité de l'agriculture. Je ne sais pas si vous avez eu l'occasion de témoigner à ce comité depuis votre nomination à Financement agricole Canada. Je vous félicite. Nous avons hâte de travailler avec vous.

Je vous cède la parole. Je ne sais pas si c'est vous ou M. Gervais qui prendrez la parole, mais j'ose espérer que nous aurons l'occasion de travailler ensemble à l'avenir.

Mme Justine Hendricks (présidente-directrice générale, Financement agricole Canada): Je partagerai le temps de parole avec M. Gervais.

Je vous remercie, monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du Comité, de nous accueillir ce soir.

[Français]

J'aimerais remercier le Comité de nous avoir invités à présenter les conclusions du Rapport FAC sur le secteur des aliments et des boissons 2023, qui met en lumière la performance financière du secteur.

Financement agricole Canada, ou FAC, qui est le plus important prêteur aux filières agricole et agroalimentaire du Canada, possède un portefeuille de prêts de première qualité de plus de 47 milliards de dollars. Nous diffusons nos prévisions et connaissances économiques pour aider l'industrie à atteindre ses objectifs.

Je vais maintenant céder la parole à M. Gervais.

● (1945)

[Traduction]

Il passera en revue nos principales conclusions concernant les pressions inflationnistes globales sur les denrées alimentaires.

Monsieur Gervais, la parole est à vous.

[Français]

M. Jean-Philippe Gervais (économiste en chef, Financement agricole Canada): Merci, madame Hendricks.

[Traduction]

Les revenus dans le secteur de la fabrication des aliments et des boissons ont augmenté de plus de 10 % en 2022. Cette croissance est presque entièrement due à des hausses de prix compte tenu des coûts plus élevés. Les marges de profit dans le secteur sont minces et encore plus minces pour les petites entreprises. Il est donc difficile d'éviter de tenter de refileur les augmentations de coûts.

Les pressions sur les coûts ont été multiples. La sécheresse de 2021 en Amérique du Nord a réduit la production agricole et fait grimper les prix des principaux produits de base. La guerre en Ukraine a eu une incidence sur le transport des céréales dans cette région, entraînant des pénuries d'approvisionnement et une hausse des prix des produits de base à l'échelle mondiale. Par exemple, le prix du blé et du canola, deux intrants essentiels dans le secteur, a plus que doublé entre le début de l'année 2020 et le milieu de l'année 2022.

[Français]

Les pressions sur les coûts n'ont pas touché seulement les matières brutes. Le marché du travail a connu un resserrement en 2021 et en 2022, ce qui a fait baisser le taux de chômage à des planchers sans précédent et a fait grimper les salaires. Le resserrement du marché du travail a été encore plus marqué dans le secteur de la fabrication de produits alimentaires. Les salaires ont augmenté plus rapidement dans ce secteur que dans l'ensemble de l'économie, même si la croissance de l'emploi y a été inférieure à ce que l'on a observé généralement dans l'économie.

D'ailleurs, toute la chaîne d'approvisionnement alimentaire doit faire face à des pressions accrues liées à la main-d'œuvre. Cela touche les fournisseurs d'intrants en production primaire, les producteurs primaires eux-mêmes, les fabricants, les services alimentaires ainsi que les industries connexes, comme le camionnage.

Malgré tous les efforts déployés pour contenir les coûts et les prix, les pressions exercées sur les marges de profit ont forcé les entreprises à augmenter leurs prix. Par le passé, les fabricants ont toujours eu du mal à transférer à leurs clients les hausses de coûts, et l'année 2022 n'a guère été différente. Au bout du compte, les marges brutes en pourcentage des ventes pour l'industrie de la transformation ont connu un recul important en 2022. Si les fabricants avaient refilé à leurs clients toutes les hausses de coûts subies en 2022, les prix des produits alimentaires seraient probablement encore plus élevés aujourd'hui.

[Traduction]

Les consommateurs ont réduit leurs dépenses discrétionnaires en raison de l'inflation, de l'effritement de leurs économies et de l'augmentation du coût du service de la dette. L'inflation a entraîné des changements dans les décisions de consommation alimentaire, ce qui s'est traduit par une diminution des achats et une modification des sources d'approvisionnement. Par exemple, on estime que les Canadiens ont augmenté leur consommation de produits alimentaires importés en 2022. Cela après avoir consacré une part plus importante de leurs achats alimentaires à des produits locaux pendant la pandémie de 2021.

Bien que les tendances varient en fonction de la volatilité du secteur, nous sommes plutôt optimistes quant à l'amélioration des taux de marge brute et des flux de trésorerie pour les fabricants de produits alimentaires en difficulté, car les pressions sur les coûts commencent maintenant à s'atténuer. Nous avons déjà constaté que les prix des produits de base ont baissé par rapport aux sommets qu'ils ont atteints récemment, mais il est normal que ces prix plus bas ne se traduisent pas immédiatement par une baisse des prix des aliments pour les consommateurs. Il peut s'écouler jusqu'à un an avant que les prix industriels ne reflètent les récents prix au comptant des produits de base et la baisse des coûts des matières premières. L'énergie, la main-d'œuvre et les matériaux d'emballage sont autant d'intrants qui peuvent représenter une part importante des coûts des

fabricants de produits alimentaires. Dans l'intervalle, la baisse des prix des produits agricoles pourrait poser des problèmes de rentabilité aux agriculteurs canadiens.

Madame Hendricks, c'est à vous.

Mme Justine Hendricks: Comme M. Gervais l'a dit, nous reconnaissons que l'inflation alimentaire exerce une pression supplémentaire sur les familles canadiennes. Financement agricole Canada continuera de s'engager à servir ses clients et les industries agricoles et agroalimentaires canadiennes. L'industrie agroalimentaire a une longue tradition d'excellence lorsqu'il s'agit d'offrir des aliments sûrs, abordables et de qualité aux Canadiens et au monde entier.

Nous pensons qu'il existe de grandes possibilités de croissance pour l'industrie agroalimentaire du Canada et que cette industrie peut répondre aux préoccupations des Canadiens en matière de sécurité alimentaire tout en étant un moteur important de la croissance économique pour l'ensemble de l'économie canadienne. L'innovation et une croissance accrue de la productivité sont essentielles pour que l'industrie réalise pleinement son potentiel, et nous avons tous un rôle à jouer à cet égard.

Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de vous parler aujourd'hui. Nous serons heureux de répondre à vos questions.

Le vice-président (M. John Barlow): Je vous remercie beaucoup, madame Hendricks et monsieur Gervais. Nous vous sommes très reconnaissants.

Nous allons maintenant passer aux questions des députés. Pour ne pas dépasser le temps imparti, nous nous contenterons de deux séries de questions pour chaque parti.

Monsieur Sawtell, les interprètes éprouvent quelques difficultés avec votre connexion. Nous ferons de notre mieux pour régler le problème, mais nous devons peut-être interrompre la discussion si les interprètes n'entendent pas une question qui vous est posée. Je veux seulement que tout le monde en soit conscient. Il se peut que nous devions interrompre les délibérations pour tenter de régler le problème, le cas échéant.

Nous entendrons d'abord les conservateurs avec Mme Rood. Elle a six minutes.

Mme Lianne Rood (Lambton—Kent—Middlesex, PCC): Je vous remercie, monsieur le président.

Je remercie également les témoins d'être avec nous ce soir.

Les épiciers et les consommateurs canadiens subissent des pressions en raison de la hausse spectaculaire des prix des aliments, malgré un ralentissement de l'inflation générale au cours des derniers mois. En fait, on signale que l'augmentation des prix des aliments est presque deux fois plus élevée que le taux d'inflation.

Tout au long de cette étude, j'ai souvent dénoncé les pratiques commerciales des grandes épicerie, qui offrent des prix ridiculement bas à nos agriculteurs et à nos producteurs. Ces pratiques maintiennent les coûts à un niveau élevé et réduisent les exploitations agricoles familiales canadiennes à la faillite.

Ambarish Chandra, chercheur en économie à l'Université de Toronto, abonde dans le même sens lorsqu'il dit ce qui suit:

Pour parler franchement, au cours des années, nous avons observé des comportements répréhensibles chez les épiciers, que ce soit par l'entremise d'ententes sur les prix ou d'autres pratiques scandaleuses, par exemple la coordination en vue de réduire les salaires des employés à la caisse pendant la pandémie. Toutes ces choses découlent du fait qu'il n'y a tout simplement pas assez de concurrence.

Comme les Canadiens le savent, Costco n'est pas une entreprise canadienne, mais c'est une entreprise beaucoup plus grande que les autres épiceries canadiennes et elle peut être une cheffe de file en matière de comportement concurrentiel adéquat. J'ai posé la même question à d'autres exploitants d'autres chaînes d'épiceries.

Je vous regarde, monsieur Riel, car j'ai quelques questions très rapides à vous poser. Je vous serais reconnaissante de répondre simplement par oui ou par non.

Monsieur, facturez-vous des frais d'inscription?

• (1950)

M. Pierre Riel: Non.

Mme Lianne Rood: Facturez-vous des frais pour les remises ou les remboursements?

M. Pierre Riel: Non.

Mme Lianne Rood: Facturez-vous des frais de déchargement à vos centres de distribution?

M. Pierre Riel: Non.

Mme Lianne Rood: Imposez-vous des pénalités pour l'emballage et pour les expéditions qui sont un peu plus grosses ou petites que prévu?

M. Pierre Riel: Non.

Il est très important de comprendre que selon notre code d'éthique, il faut travailler avec le fournisseur pour arriver à une situation où les deux parties sont gagnantes. Lorsqu'une mauvaise situation se produit, nous communiquons avec les intervenants concernés et nous réglons le problème. Nous voulons agir correctement.

Nous ne prenons pas de décision unilatérale en matière de facturation. Nous ouvrons d'abord le dialogue pour trouver une solution et une décision est ensuite prise en partenariat. C'est de cette façon que nous travaillons avec nos fournisseurs.

Mme Lianne Rood: Je vous remercie.

Facturez-vous des pénalités pour retard si un camion n'arrive pas à l'heure prévue pour son déchargement?

M. Pierre Riel: Non.

Mme Lianne Rood: D'autres épiciers nous ont dit que leur marge de profit était d'environ 4 % sur les produits d'épicerie. Pourriez-vous nous donner un aperçu des marges de profit de vos épiceries?

M. Pierre Riel: Comme vous le savez, nous sommes une société privée. Nous déclarons donc nos chiffres globalement avec ceux de l'entreprise américaine, et je ne peux donc pas les divulguer. Je peux vous dire que dans l'ensemble, nos profits sur la vente de marchandises, avant impôts, ont été de 1,43 % au cours des deux dernières années.

Nous sommes une entreprise axée sur les ventes, et lorsque vous posez une question sur les profits et les marges, cela concerne les ventes. Plus nous vendons, mieux ce sera pour les consommateurs qui achèteront nos produits et plus nos membres seront satisfaits de nous. C'est notre mantra.

Mme Lianne Rood: Je vous remercie.

Certaines personnes et certains agriculteurs qui font affaire avec vous nous ont dit que votre entreprise a l'habitude de laisser tomber les agriculteurs et les fournisseurs qui demandent des augmentations de prix et de faire ensuite affaire avec d'autres agriculteurs et fournisseurs. Étant donné que les coûts augmentent partout, je me demande pourquoi vous voudriez trouver un autre fournisseur plutôt que de vous en tenir à celui avec lequel vous avez déjà établi une relation et qui demande simplement un prix qui reflète les conditions actuelles.

M. Pierre Riel: Nous sommes au Canada depuis 30 ans et nous voulons être fidèles à nos fournisseurs. Autrement, nous n'aurons pas de produits à vendre à nos membres. En cas de problème, je suggère à l'intervenant concerné de communiquer avec moi. Nous nous penchons sur la question et nous faisons de notre mieux pour résoudre le problème.

Mme Lianne Rood: Je vous remercie beaucoup.

Pour ma dernière question, monsieur, j'ai remarqué que je ne vous ai pas vu participer au Code de conduite des épiceries. J'ai demandé à tous les autres représentants d'épiceries si leur entreprise allait participer à ce code. Avez-vous l'intention de participer au Code de conduite des épiceries?

M. Pierre Riel: Nous n'avons pas été invités au comité de direction. Nous avons reçu une ébauche et nous l'examinons en ce moment même. Nous pensons qu'il s'agit d'offrir le meilleur prix possible au consommateur. Si cela se produit, nous serons certainement heureux d'y participer.

Mme Lianne Rood: Je vous remercie beaucoup.

Les réponses que vous donnez aujourd'hui contrastent fortement avec celles données par les représentants d'autres grandes épiceries qui ont comparu devant notre comité, en ce sens que vous n'imposez aucun de ces frais supplémentaires. Cependant, vous êtes tout de même une entreprise qui mène ses activités commerciales, qui entretient de bonnes relations avec ses fournisseurs et qui continue de faire des profits et d'exploiter ses magasins. Je vous remercie de votre témoignage aujourd'hui.

Il semble que vous montriez la voie en matière de traitement équitable des agriculteurs, des producteurs et des fournisseurs. D'après mes conversations avec des agriculteurs et mes expériences passées, je peux vous dire qu'ils accordent une grande importance aux relations qu'ils entretiennent avec votre entreprise et, dans l'ensemble, qu'ils sont heureux de traiter avec votre entreprise. Je vous remercie de soutenir l'industrie agricole.

J'aimerais maintenant m'adresser au représentant de 100km Foods.

J'ai quelques questions à vous poser, monsieur. Je suis simplement curieux, car dans votre déclaration préliminaire, vous avez parlé des agriculteurs, et je crois comprendre que vous souhaitez les soutenir. J'aimerais donc savoir si vous prélevez un pourcentage sur le prix de vente des fournisseurs. Autrement dit, prélevez-vous des frais pour l'inscription et la manutention de leurs produits?

M. Paul Sawtell: Non. Nous avons un modèle d'affaires à prix coûtant majoré. Nous ne facturons donc pas de frais à nos partenaires agriculteurs. En fait, ils fixent leurs propres prix.

• (1955)

Mme Lianne Rood: Monsieur, les agriculteurs se sont-ils trompés lorsqu'ils m'ont dit que selon leurs calculs, il y a des frais de partage des dépenses de l'ordre de 6 à 9 % sur leurs factures? À quoi servent ces frais, dans ce cas?

M. Paul Sawtell: Nous fournissons des services logistiques à nos partenaires agricoles pour la cueillette des marchandises. Pendant de nombreuses années, c'était une occurrence à part entière de notre bilan. Ce n'était pas viable pour notre entreprise, comme nous l'avons constaté après avoir examiné nos chiffres. Afin d'acheminer les produits de l'exploitation agricole à nos centres de distribution, nous avons demandé aux agriculteurs s'ils acceptaient de payer un droit minime pour continuer à partager les coûts. Ils ont tous accepté et depuis, nous entretenons d'excellentes relations avec eux, donc...

Mme Lianne Rood: Vous prélevez donc des frais de débit compensatoire, et vous n'êtes donc pas mieux que les autres épiceries.

Je vous remercie beaucoup, monsieur.

Le vice-président (M. John Barlow): Je vous remercie, madame Rood.

La parole est maintenant à M. Drouin. Il a six minutes.

Je crois que vous partagerez votre temps.

M. Francis Drouin (Glengarry—Prescott—Russell, Lib.): Oui, je vous remercie.

[Français]

Je tiens à remercier tous les témoins d'être avec nous aujourd'hui.

Mes questions s'adressent à M. Riel.

Monsieur Riel, vous avez mentionné des statistiques et je pense que certains députés sont membres de Costco. Je tiens à vous remercier, parce que je sais que votre entreprise traite les employés avec respect. Vous êtes vous-même un exemple positif du modèle d'affaires de Costco, puisque vous avez une longue expérience dans cette entreprise.

Nous sommes ici pour discuter essentiellement de la confiance du public dans la chaîne d'approvisionnement alimentaire. Les gens se posent des questions. Évidemment, ils voient les prix grimper dans les marchés partout au Canada. Je ne suis pas un spécialiste en la matière, à savoir quelle devrait être votre marge de profit sur la vente d'aliments. En revanche, le Bureau de la concurrence au Canada a le mandat d'étudier cette question.

Avez-vous fourni les états financiers de Costco au Bureau de la concurrence?

M. Pierre Riel: Nous avons envoyé l'information que nous étions en mesure de fournir au Bureau de la concurrence. C'est fait. Nous voulons collaborer avec le Bureau. Nous attendons de ses nouvelles.

Notre façon d'exploiter notre entreprise, et ce, partout dans le monde, est de collaborer de notre mieux, tout en sachant que nous sommes une compagnie publique et privée au Canada. Pour le reste, nous collaborons avec tous les intervenants et, à notre avis, cela est important.

M. Francis Drouin: Vous avez transmis des renseignements au Bureau de la concurrence et cela ne me regarde pas de savoir lesquels. Par contre, le Bureau de la concurrence a un rôle à jouer pour

bien faire son devoir. Costco vend beaucoup de produits, notamment des aliments et des produits pharmaceutiques. Ce que nous avons entendu des autres compagnies, c'est que la marge de profits a augmenté, mais que ces profits ne proviennent pas de la vente d'aliments, mais plutôt de la vente de produits pharmaceutiques.

Compte tenu des renseignements qui ont été fournis, le Bureau de la concurrence va-t-il être capable de différencier les divers produits afin d'être en mesure de dire au public canadien que Costco ou les autres compagnies ont bien joué leur rôle?

M. Pierre Riel: Je pense sincèrement que le Bureau de la concurrence a les moyens d'obtenir les renseignements dont il a besoin. S'il a besoin d'autres renseignements, il va nous les demander.

Selon nous, l'information que nous avons transmise est celle que nous pouvons fournir actuellement. Si le Bureau de la concurrence a besoin de renseignements supplémentaires, nous sommes prêts à collaborer avec ce dernier. Je ne peux pas décider pour le Bureau si l'information envoyée est suffisante ou non. Nous attendons toujours la rétroaction du Bureau quant à l'information que nous avons fournie.

M. Francis Drouin: Tantôt, ma collègue vous a posé une question sur le code de conduite. Malgré le fait que vous ne faites pas partie de l'initiative visant à élaborer un code de conduite pour le secteur de l'épicerie, vous ne refusez pas nécessairement d'y participer.

M. Pierre Riel: Costco exerce ses activités partout dans le monde. Je gère l'entreprise à l'international depuis un an. Un code de conduite existe en Angleterre, mais Costco n'a pas été appelée à y participer. On a décidé de faire participer les épiciers qui ont des revenus de plus d'un milliard de livres sterling par année. Pour ce qui est du code de conduite en Australie actuellement, Costco n'est pas non plus tenue d'y participer.

Notre code d'éthique, c'est de prendre soin de nos employés et de respecter nos fournisseurs. En respectant nos fournisseurs, nous appliquons, en quelque sorte, une solution gagnante pour tous. Selon nous, sans fournisseurs, sans le fait de traiter les gens de façon équitable, il n'y a pas de marchandise à vendre. Le jour où je n'aurai pas de marchandise à vendre, rien ne fonctionnera. Si le but ultime est d'offrir de meilleurs prix aux consommateurs, Costco va collaborer.

• (2000)

M. Francis Drouin: Merci beaucoup.

Je vais passer la parole à ma collègue Mme Valdez.

[Traduction]

Mme Rechie Valdez (Mississauga—Streetsville, Lib.): Je vous remercie beaucoup. Je vais poursuivre avec ces questions.

J'ai écouté toutes les réponses que vous avez données à Mme Rood, et je suis donc curieuse de savoir comment Costco concilie son engagement à offrir des prix peu élevés avec la nécessité d'offrir des prix équitables aux fournisseurs.

M. Pierre Riel: C'est une question de volume. C'est aussi une question de ventes. Nous nous fondons sur le total des ventes que nous réalisons au bout du compte. Nous nous concentrons sur nous-mêmes. Évidemment, nous avons aussi des revenus provenant de nos membres. Dans l'ensemble, cela fait partie de l'équation.

Pour ce qui est de la conciliation, il faut travailler avec les fournisseurs. Costco est dure en affaires, mais juste. Nous sommes là pour faire des achats pour nos membres. La première tâche de notre acheteur consiste à faire des achats qui permettent, le mieux possible, de renforcer la confiance de nos membres. C'est ce que nous faisons. Les ventes représentent un facteur déterminant. Sans célérité, il est difficile d'obtenir un meilleur prix, et c'est donc ce que nous visons.

Mme Rechie Valdez: Je vous remercie.

Costco est connue pour vendre en gros, bien entendu. Dans ce cas, comment l'entreprise mesure-t-elle ses pertes alimentaires?

M. Pierre Riel: Nous suivons de plus en plus les pertes d'aliments. Nous avons des programmes avec des banques d'alimentation d'un bout à l'autre du Canada, dans les 107 endroits où nous sommes établis. Chaque jour, nous donnons des fruits, des légumes et de la viande qui seraient autrement gaspillés. Nous congelons la viande. Nous faisons beaucoup de choses.

Pour nous, il est essentiel de participer à la collectivité dans laquelle nous exerçons nos activités. Nous sommes probablement l'un des plus grands donateurs.

Mme Rechie Valdez: Je ne pense pas qu'il me reste beaucoup de temps. Je vous remercie de tout ce que vous faites.

Le vice-président (M. John Barlow): Je vous remercie, madame Valdez.

[Français]

Monsieur Perron, vous avez la parole pour six minutes.

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

Je remercie les témoins d'être avec nous, en particulier M. Riel, qui a été très patient. Nous sommes désolés pour les difficultés techniques qui sont survenues.

Monsieur Riel, je vais être bien honnête avec vous. Quelques-unes de vos réponses me surprennent un peu, compte tenu de celles que nous avons reçues jusqu'à maintenant, notamment en ce qui concerne les frais.

Je veux juste m'assurer que nous avons bien compris. Chez vous, il n'y a pas de frais de retard, il n'y a pas de pénalité pour les inventus et il n'y a pas d'obligation de reprendre les produits ou quoi que ce soit, c'est bien cela?

M. Pierre Riel: Nous ne prenons pas de décisions unilatérales à l'égard des fournisseurs. Ce n'est pas fait de façon unilatérale. Cela n'existe pas, chez nous.

M. Yves Perron: Comment la fixation des prix fonctionne-t-elle? Nous avons posé cette question à des représentants d'autres chaînes d'épicerie, et les réponses étaient plus ou moins claires.

M. Pierre Riel: Pour moi, ce qui est évident, c'est qu'il s'agit d'une négociation. Comme je l'ai dit tantôt, nous sommes exigeants, mais nous sommes honnêtes et justes. Chez Costco, nous négocions avec les fournisseurs. Au cours des deux dernières années, les coûts des matériaux ont augmenté pour tout le monde, alors nous comprenons. Toutefois, nous avons un rôle à jouer pour nos membres, et nous l'assumons.

Il faut comprendre que, la différence entre Costco et les autres épiciers, c'est qu'une épicerie normale, au Canada, offre de 25 000 à 60 000 produits, alors que nous n'en offrons que 3 500. Cela nous

permet d'avoir des produits bien ciblés. C'est le meilleur moment pour faire des achats chez Costco. Vous pouvez partager le contenu de vos paquets avec vos voisins. Plus vous faites des achats chez nous, plus vous allez être capable d'économiser, puisque vous pouvez partager avec vos voisins. Notre paquet de papier hygiénique contient 40 rouleaux. Nous misons donc sur l'économie d'échelle. Le fournisseur qui reçoit plus de commandes est aussi capable d'offrir de meilleurs prix.

M. Yves Perron: À ce sujet, monsieur Riel, je pense aux personnes à faible revenu. Je ne sais pas si vous avez des statistiques, mais l'obligation d'avoir une carte de membre et d'acheter des produits en grande quantité représente-t-elle un frein pour cette clientèle? Les gens qui ont de la difficulté à payer leur épicerie ne voudront peut-être pas y aller pour cette raison.

M. Pierre Riel: Je pense que les chiffres parlent d'eux-mêmes: 15 millions de personnes au Canada ont une carte de membre. Nous demandons 60 \$ pour une carte de membre Privilège et nous garantissons l'adhésion de nos membres. Les gens peuvent donc magasiner 364 jours avec leur carte de membre et, à la fin du 365^e jour, s'ils ne sont pas satisfaits, Costco remboursera les frais d'adhésion. Nous sommes convaincus que les économies que les gens font à l'achat de marchandises chez nous compensent le prix de la carte de membre, à tous les égards.

M. Yves Perron: Merci beaucoup.

Concernant la ristourne de 2 % que vous mentionniez, vos fournisseurs doivent-ils y contribuer en partie, comme dans le cas des points de fidélité chez d'autres chaînes d'épicerie?

• (2005)

M. Pierre Riel: Costco assume entièrement la ristourne, qui peut atteindre 2 %, selon les produits. Ce sont les titulaires d'une carte de membre Exécutif qui y ont droit.

M. Yves Perron: Ma prochaine question porte sur votre engagement envers le code de conduite, engagement qui est un peu moins clair. Ce n'est pas un reproche que je vous fais, je veux juste bien comprendre.

Vous dites ne pas participer à l'élaboration du code qui a été entreprise en Grande-Bretagne. En Australie...

M. Pierre Riel: On ne nous l'a pas demandé.

M. Yves Perron: Cependant, vous venez de recevoir une ébauche. Si toutes les autres compagnies s'engagent à y participer, vous le feriez également.

Ai-je bien compris?

M. Pierre Riel: Nous le ferons si l'objectif est de réduire les coûts pour les consommateurs.

M. Yves Perron: Si, après un an, un processus de révision est enclenché, comptez-vous y participer pour voir si tout fonctionne bien, par exemple?

J'imagine que vous n'avez pas grand-chose à perdre si vous n'imposez pas de frais à cet égard.

M. Pierre Riel: C'est pour cette raison que nous affirmons le faire déjà. En effet, conformément à notre code d'éthique, nous traitons déjà nos fournisseurs de façon équitable.

M. Yves Perron: D'accord. Merci beaucoup, monsieur Riel.

Madame Hendricks, nous avons entendu beaucoup de choses à propos de la fixation des prix. Comme vous avez beaucoup de clients dans le secteur agroalimentaire, vous avez sûrement entendu des histoires, que nous ne connaissons peut-être pas.

Des maraîchers nous ont notamment dit avoir vendu de la laitue à une épicerie, pour la voir en réclame dans cette même épicerie, la semaine suivante, à quatre fois le prix qu'ils l'avaient vendue.

Des témoins nous ont suggéré la tenue d'une enquête, ou du moins la réalisation d'une étude, sur le mécanisme de fixation des prix. Pensez-vous que ce soit pertinent?

Mme Justine Hendricks: Je vous remercie de la question, monsieur Perron.

Ce n'est pas le rôle de Financement agricole Canada d'avancer une opinion à ce sujet. Comme vous le savez, peu importe qu'il s'agisse de mesures du gouvernement ou de politiques, nous avons pour but ultime d'assurer le succès de l'industrie.

Quelles que soient la nouvelle réglementation ou les politiques gouvernementales adoptées, nous soutiendrons les producteurs afin qu'ils obtiennent le meilleur succès possible au profit de tous les Canadiens et de toutes les Canadiennes.

M. Yves Perron: Pensez-vous qu'il serait pertinent — je ne sais pas si vous pourrez vous prononcer à ce sujet, j'espère que oui — d'augmenter les pouvoirs du Bureau de la concurrence?

M. Riel nous a dit qu'il n'y avait pas de problème en ce qui concerne Costco et qu'ils allaient fournir toute l'information dont le Bureau de la concurrence avait besoin. Presque tout le monde nous a dit cela. Cependant, le doute est permis, parce que le Bureau de la concurrence n'a pas le pouvoir d'exiger certaines choses.

Pensez-vous qu'il serait pertinent de proposer au gouvernement d'augmenter les pouvoirs du Bureau de la concurrence?

Mme Justine Hendricks: Encore une fois, monsieur Perron, ce n'est pas le rôle de Financement agricole Canada d'émettre une opinion à ce sujet.

M. Yves Perron: J'ai bien essayé.

Mme Justine Hendricks: Oui, c'était une excellente tentative. Par contre, je crois que vous parlez de transparence et je me permets de dire que c'est important d'être transparents. Cela s'applique également à Finance agricole Canada.

Le vice-président (M. John Barlow): Merci.

[Traduction]

La parole est maintenant à M. MacGregor. Il a six minutes.

M. Alistair MacGregor (Cowichan—Malahat—Langford, NDP): Je vous remercie beaucoup, monsieur le président.

Je remercie tous les témoins d'aider notre comité tout au long de cette étude.

Monsieur Riel, tout d'abord, j'aimerais vous féliciter, car lorsque j'ai demandé au PDG de Walmart Canada quel était le salaire moyen de ses employés, il n'a pas pu répondre. Je vous suis donc reconnaissant de votre déclaration préliminaire, car vous connaissez non seulement le salaire de départ, mais aussi le salaire moyen de vos employés. Je vous suis reconnaissant d'avoir ces renseignements à portée de main.

Je pense que vous avez expliqué un modèle d'affaires qui est assez différent de celui de certains de vos concurrents dont nous

avons entendu les témoignages. Cela dit, Costco est une grande entreprise qui a beaucoup d'influence sur le marché.

Lorsque vous vous procurez des produits pour remplir les étagères de vos magasins, vous suivez un code d'éthique qui guide vos relations avec les fabricants et les producteurs de denrées alimentaires. En règle générale, leur indiquez-vous un prix auquel vous souhaitez acheter ou les laissez-vous se faire concurrence pour vous proposer la meilleure option?

Je me demande simplement dans quelle mesure votre processus de prise de décisions tient compte de certains facteurs, tels que l'endroit où les aliments sont produits, les types de retombées économiques que vos magasins pourraient apporter à une collectivité et la distance parcourue par les produits alimentaires. Pourriez-vous donner au Comité un aperçu de la manière dont ces éléments sont pris en compte dans votre processus décisionnel?

M. Pierre Riel: La première chose que je mentionnerai, c'est qu'il faut vendre la meilleure qualité au meilleur prix possible. Cela dit, si nous pouvons acheter la plupart des produits plus près des entrepôts où nous menons nos activités ou plus près de notre dépôt, nous le ferons. Pourquoi? Parce que nous obtiendrons le meilleur prix possible en réduisant le transport et en ayant plus de produits frais, donc plus de produits de qualité.

Il est très important pour nous d'acheter autant que possible au Canada pour nos exploitations canadiennes. Il est très important pour nous de faire la même chose dans nos exploitations qui se trouvent dans d'autres pays. Malheureusement, nous ne pouvons pas tout acheter au Canada. Cependant, nous travaillons avec les agriculteurs, les distributeurs, les fabricants et les producteurs du Canada pour déterminer comment nous pouvons, à l'avenir, dans le cadre de nos projections pour les ventes et ce genre de choses, amener ces personnes à investir dans l'infrastructure et à faire des affaires avec nous. C'est ce que nous visons. Pourquoi? Parce que nous sommes au Canada pour servir les Canadiens.

• (2010)

M. Alistair MacGregor: Je vous remercie de votre réponse.

Monsieur Macdonald, j'aimerais vous poser ma prochaine question. Vous avez produit des documents que notre comité a examinés, notamment en ce qui concerne la rentabilité du secteur pétrolier et gazier. En effet, M. Stanford a comparé devant notre comité lors d'une réunion précédente. Il a fourni des données de base qui démontrent que, depuis 2019, les profits nets de ce secteur ont augmenté de plus de 1 000 %. Notre comité a beaucoup entendu parler de l'effet de la tarification du carbone sur le prix des denrées alimentaires, mais je ne pense pas que nous ayons beaucoup entendu parler de la question de la rentabilité.

Dans votre déclaration préliminaire, vous avez mentionné l'exemple de la surtaxe pour les institutions financières et vous avez parlé de l'application de cette surtaxe au secteur pétrolier et gazier. Souhaitez-vous approfondir certains points à cet égard?

M. David Macdonald: Oui. Je vous remercie beaucoup de votre question.

Je sais que le Comité se penche sur l'inflation des prix des aliments, qui est une partie bien précise de l'inflation dans son ensemble. Il est difficile d'examiner l'inflation des prix des aliments sans examiner d'autres sources situées à l'extérieur de la chaîne d'approvisionnement alimentaire directe qui pourraient faire augmenter les prix. Il s'agit ainsi de regarder au-delà des fabricants d'aliments et des agriculteurs, par exemple, pour considérer d'autres facteurs importants comme le prix de l'énergie, qui joue un rôle tout au long de ce processus.

Dans certains de mes travaux plus généraux sur l'inflation, j'ai tenté de déterminer, dans le contexte canadien, quelle part de chaque dollar d'inflation va aux profits, aux salaires ou à d'autres coûts financiers, et dans quelles industries. Je crois que c'est l'étude à laquelle vous faites référence, c'est-à-dire celle qui se penche sur la répartition des dollars d'inflation.

Quarante-sept cents de chaque dollar d'inflation que nous dépensons — non pas pour les aliments, mais pour tous les éléments de l'économie canadienne — génèrent des profits dans seulement quatre secteurs, soit l'extraction pétrolière et minière, le secteur manufacturier — en particulier la fabrication de produits pétroliers et le raffinage du pétrole —, le secteur bancaire et le secteur de l'immobilier. Ces quatre secteurs reçoivent environ la moitié de chaque dollar d'inflation que nous dépensons.

M. Alistair MacGregor: Je suis désolé de vous interrompre. Nous avons beaucoup entendu parler des conséquences de la taxe sur le carbone sur le prix des aliments à ce comité. Mes amis du Parti conservateur en font vraiment grand cas.

À votre avis, si nous voulons nous attaquer à l'inflation du prix des aliments, les parlementaires ne feraient-ils pas mieux d'axer leurs efforts sur la rentabilité des grandes entreprises, en particulier dans le domaine de l'extraction et du raffinage du pétrole et du gaz, étant donné le rôle essentiel que jouent ces carburants dans le transport des aliments de la ferme à l'usine, jusque dans l'assiette du consommateur?

M. David Macdonald: Les taxes sur le carbone sont considérées comme des impôts indirects. Si l'on considère l'ensemble des facteurs qui ont joué un rôle significatif dans l'inflation au cours des trois dernières années au Canada, la part des impôts indirects est extraordinairement faible. Le principal facteur, ce sont les marges bénéficiaires. C'est là que se concentre la plus grande partie de l'argent. Il ne s'agit pas des modifications apportées à la taxe carbone.

De façon plus générale, si l'on veut comprendre l'inflation et où va l'argent, il se retrouve dans les bénéfices des entreprises, au-delà du coût de la main-d'œuvre. La main-d'œuvre coûte cher, mais les bénéfices des entreprises sont encore plus élevés. L'argent se retrouve précisément dans ces quatre industries.

Le vice-président (M. John Barlow): Merci beaucoup, monsieur MacGregor et monsieur Macdonald, pour cet échange.

Nous passons maintenant à notre deuxième et dernière série de questions.

M. Steinley, des conservateurs, dispose de cinq minutes.

M. Warren Steinley (Regina—Lewvan, PCC): Je vous remercie.

Monsieur Macdonald, je ne pourrai pas être d'accord avec vous sur ce point.

J'ai quelques questions à poser à M. Riel.

J'ai entendu dire que Costco a commencé à vendre du boeuf congelé parce qu'il ne se vend pas aussi rapidement, ce qui serait une première. Je me demande si vous avez également entendu qu'étant donné que les prix ont tellement augmenté, le bœuf ne se vend plus aussi vite qu'avant. S'agit-il de simples ouï-dire?

● (2015)

M. Pierre Riel: Non, nous ne sommes pas... Nous vendons toujours du bœuf frais, de la viande fraîche et tout ce qui s'y rapporte.

M. Warren Steinley: Merci beaucoup.

J'aimerais obtenir une comparaison des coûts de transport par camion ou par train entre vos magasins aux États-Unis et vos magasins au Canada. De toute évidence, vous êtes un détaillant nord-américain. Avez-vous fait la comparaison? Les coûts de transport sont-ils plus élevés au Canada qu'aux États-Unis?

M. Pierre Riel: Je n'ai pas ces données avec moi, monsieur. Nous n'avons pas fait la comparaison.

M. Warren Steinley: Seriez-vous en mesure de nous les communiquer plus tard, pour que le Comité puisse y jeter un coup d'œil?

M. Pierre Riel: Je peux chercher l'information.

M. Warren Steinley: Pourriez-vous nous la soumettre ensuite?

M. Pierre Riel: Oui.

M. Warren Steinley: Merci beaucoup.

Je passe maintenant à Financement agricole Canada.

Madame Hendricks, merci beaucoup d'être ici. J'admire beaucoup votre organisation. Ma femme travaillait pour FAC avant que nous soyons élus. Vous êtes un employeur formidable à Regina.

J'ai ici le *Rapport annuel sur les prix alimentaires 2023*. J'aimerais vous en lire un extrait et savoir ce que vous entendez des agriculteurs à ce sujet.

D'ici 2030, une exploitation agricole typique de 5 000 acres pourrait voir ses taxes dépasser les 150 000 \$, ce qui pourrait compromettre sa capacité à réaliser des bénéfices. Les frais supplémentaires d'une taxe sur le carbone augmentent les coûts de production et de transport associés aux aliments, ce qui incitera les producteurs à transférer ces frais aux consommateurs, dans le but de maintenir leur rentabilité.

J'ai grandi dans une ferme familiale. Beaucoup de mes amis sont toujours agriculteurs. Financement agricole Canada doit disposer de certaines données et visiter fréquemment des exploitations agricoles.

Combien de vos clients pourraient se permettre d'absorber une taxe sur le carbone de 150 000 \$ d'ici 2030?

Mme Justine Hendricks: Je n'ai pas d'informations précises à ce sujet, mais vous m'avez demandé si j'avais sondé des agriculteurs, et c'est le cas. Je vous dirais que le plus gros problème dans le milieu de l'agriculture primaire, à l'heure actuelle, est celui de la transition. Pour les jeunes agriculteurs qui cherchent à percer dans le secteur, c'est tout un défi.

Je voudrais toutefois faire remarquer au Comité que nous sommes toujours là pour appuyer les membres de la communauté. Nous prodiguons beaucoup de conseils aux agriculteurs pour les aider dans la transition. Je suis sûre que de nombreux membres du Comité ont vu passer des articles dans les médias dernièrement, qui citent des pourcentages que nous devons surveiller de près. Je peux également dire au Comité que nous avons un fonds de 5 milliards de dollars pour aider les jeunes agriculteurs à s'intégrer dans l'industrie.

M. Warren Steinley: J'ai encore une petite question.

Pourriez-vous fournir au Comité des données sur le nombre d'exploitations agricoles, parmi vos clients, qui pourraient absorber un impôt de 150 000 \$ d'ici 2030?

Mme Justine Hendricks: Monsieur Steinley, je ne crois pas que nous ayons de données précises à ce propos. Nous pourrions voir si nous pouvons faire quelque chose, mais je ne crois pas que nous ayons d'information aussi précise dans nos dossiers.

M. Warren Steinley: Merci.

[Français]

Le vice-président (M. John Barlow): Monsieur Lehoux, vous avez la parole.

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

Je remercie également les témoins d'être parmi nous aujourd'hui.

J'ai une brève question qui s'adresse à M. Riel.

Monsieur Riel, connaissez-vous le pourcentage de vos achats de produits agroalimentaires, notamment les fruits, les légumes et la viande, qui sont produits et fabriqués au Canada?

Si vous ne pouvez pas nous fournir la réponse aujourd'hui, pourriez-vous nous la transmettre par écrit?

M. Pierre Riel: Je peux vous dire que 72 % de nos fournisseurs en produits alimentaires sont Canadiens et que le pourcentage de nos achats faits au Canada est de 81 %.

M. Richard Lehoux: Merci, monsieur Riel.

Madame Hendricks, il y a toutes sortes de choses qui circulent, dont le fait que 40 % des producteurs de fruits et légumes vendraient à perte.

Infirmez-vous cette donnée?

Sinon, avez-vous des données sur ce genre de propos?

Mme Justine Hendricks: Je n'ai pas ce genre de données à portée de la main. Comme je l'ai mentionné dans mes commentaires, si on tient compte de toute la chaîne de valeur agroalimentaire, notre portefeuille comprend environ 102 000 clients, ce qui est quand même une bonne représentation, et il se porte bien.

Je n'oserais pas m'avancer davantage pour ce qui est du chiffre que vous mentionnez, mais, si vous me fournissez la source, nous pourrions faire une recherche à l'interne. Cependant, je ne pourrais pas vous confirmer ce chiffre immédiatement.

M. Richard Lehoux: Nous vous ferons parvenir la source.

En complément à cela, quelles seront les répercussions de l'augmentation des taux d'intérêt, notamment au cours de la dernière année, sur les producteurs de la relève?

Mme Justine Hendricks: C'est une excellente question.

Il faut se rappeler que l'augmentation des taux d'intérêt n'est qu'un des facteurs qui auront des répercussions sur la rentabilité et la viabilité des entreprises agricoles.

Ce que je peux vous dire, c'est que 2 300 employés travaillent quotidiennement avec les producteurs, ce qui fait la force de Financement agricole Canada.

Je peux confirmer au Comité qu'environ 80 % des prêts de notre portefeuille viendront à échéance dans deux ans.

• (2020)

[Traduction]

Le vice-président (M. John Barlow): Merci, madame Hendricks. Je ne voulais pas vous couper la parole. Je vous ai laissée déborder un peu. Vous pourrez peut-être poursuivre avec un autre député.

Monsieur Turnbull, vous avez cinq minutes, s'il vous plaît.

M. Ryan Turnbull: Merci, monsieur le président, et merci à tous les témoins d'être présents aujourd'hui.

Monsieur Sawtell, j'ai quelques questions à vous poser.

Nous avons entendu à répétition au sein du Comité que les agriculteurs sont des preneurs de prix. Vous avez dit, au contraire, que vos agriculteurs fixaient leurs propres prix. Diriez-vous que les agriculteurs qui font partie de votre réseau obtiennent une meilleure valeur pour leurs produits?

M. Paul Sawtell: Je n'ai pas de données comparatives par rapport à ce qu'ils obtiennent d'autres sources, mais l'un des principes fondateurs et l'une des valeurs phares de notre entreprise, c'est que les agriculteurs doivent être payés convenablement pour les produits qu'ils produisent. Je pense que cette éthique fondatrice est l'une des raisons pour lesquelles nous avons reçu six fois de suite le prix Best for the World décerné par B Lab pour notre incidence sur la communauté. Il s'agit de faire preuve de transparence et de responsabilité à l'égard de nos partenaires et de veiller à ce que tout le monde y gagne: nos clients, nous en tant que distributeurs et surtout, les producteurs qui proposent les produits. Nous voulons que tous demeurent financièrement viables.

M. Ryan Turnbull: Dans un marché dominé par les grands distributeurs — particulièrement en Ontario, mais je suis sûr que c'est le cas partout au Canada —, je sais que votre modèle est très différent. Ne soutenez-vous pas les petits agriculteurs qui ont très peu d'options pour commercialiser leurs produits?

M. Paul Sawtell: En général, oui. La raison d'être de notre organisation est en grande partie d'appuyer les petites et moyennes exploitations. Notre raison d'être était de fournir des services de vente et de distribution à des fermes qui étaient trop petites pour travailler avec les grands distributeurs et trop petites pour travailler avec les chaînes d'épicerie, bien sûr. Elles étaient largement reléguées aux ventes à la ferme et aux marchés de producteurs.

Dès qu'une exploitation agricole est un peu plus grande et qu'elle cherche à croître, elle se retrouve dans un entredeux, coincée dans un no man's land. Elle ne peut pas approvisionner un vaste marché, mais ne peut pas survivre uniquement des ventes à la ferme non plus. C'est une question d'accès au marché, et c'est afin d'offrir un marché à ces exploitations que nous avons fondé cette organisation.

M. Ryan Turnbull: Merci. J'ai remarqué que vos chaînes d'approvisionnement sont évidemment beaucoup plus courtes, parce que vous faites surtout de la livraison juste à temps, je pense. Vous avez parlé de la résilience des chaînes d'approvisionnement régionales. J'ai également remarqué votre engagement profond avec vos fournisseurs, afin de lutter contre le changement climatique. Pensez-vous que cela vous permet de mieux répondre aux pressions inflationnistes et de maintenir vos prix assez bas?

M. Paul Sawtell: Je pense que c'est le temps qui nous le dira. Je sais que les exploitations agricoles avec lesquelles nous travaillons et qui luttent très activement contre le changement climatique, contre la dégradation des sols et pour l'agriculture régénérative s'inquiètent beaucoup moins que leurs voisins des niveaux de précipitations et des sécheresses que nous avons connues par le passé. La matière organique présente dans leurs sols est beaucoup plus résistante, et ils sont en mesure de travailler et d'irriguer beaucoup moins. Il est évident qu'ils n'ont pas recours aux intrants agricoles habituels tels que les engrais et les pesticides chimiques.

Je pense que ce virage est inévitable en agriculture. Il ne se fera pas sans heurt, mais je pense qu'il faut que les choses changent. Nous ne pourrions pas continuer de dégrader ainsi les sols à long terme.

Je pense que les Nations unies et de nombreuses organisations progressistes dans le domaine de l'alimentation le reconnaissent depuis longtemps et que nous devons adopter des méthodes d'agriculture plus durables. Cependant, les agriculteurs ont besoin d'aide dans la transition, comme cela a déjà été mentionné. Il ne suffit pas d'appuyer sur un bouton pour que les choses changent. Il faut s'assurer que les agriculteurs participent au processus et qu'ils soient soutenus pendant la transition.

• (2025)

M. Ryan Turnbull: Merci.

Je vais céder la parole à Mme Taylor Roy. Je suis désolé de partager mon temps de parole juste à la fin.

Mme Leah Taylor Roy (Aurora—Oak Ridges—Richmond Hill, Lib.): Merci beaucoup.

Je remercie tous les témoins de leur présence et je félicite tout particulièrement Mme Hendricks. C'est un plaisir de vous voir occuper ces fonctions.

J'ai remarqué que les témoignages de M. Macdonald et de Mme Hendricks menaient à des conclusions différentes sur les bénéfices des grandes chaînes de distribution. Nous menons cette étude depuis un certain temps déjà et avons entendu de nombreux témoins. Il semble y avoir un manque de transparence dans les chiffres.

L'un des témoins, M. Martin Caron, président général de l'Union des producteurs agricoles, a parlé d'un organisme consultatif qui a été créé en France pour suivre le prix des produits agricoles aux stades de la production, de la transformation et de la vente au détail. Je ne sais pas si vous le connaissez.

Je me demandais ce que vous penseriez, monsieur Macdonald et madame Hendricks, de l'idée de mettre en place un organisme comparable au Canada, afin de mettre davantage en lumière d'où viennent les augmentations de prix, qui en bénéficie et qui n'en bénéficie pas.

Le vice-président (M. John Barlow): Avant que vous ne répondiez, je signale que nous avons largement dépassé le temps imparti à la période de questions. Peut-être que M. Macdonald ou Mme Hendricks pourrait répondre rapidement à la question de Mme Taylor Roy. Vous pouvez y répondre tous les deux, mais essayez d'être aussi succincts que possible.

M. David Macdonald: Je serai heureux de commencer.

Je pense qu'il serait fascinant d'avoir plus de détails sur les sous-catégories de produits d'épicerie, plutôt que des données sur l'ensemble de l'industrie, comme c'est le cas des données de Statistique Canada, pour comparer la situation entre les divers pans de l'industrie, comme les produits frais par rapport au lait et aux produits laitiers, les œufs par rapport à d'autres produits vendus dans ces magasins. Nous ne disposons pas de données de ce type. Nous en demandons gentiment. Le Bureau de la concurrence en demande gentiment aussi. Il ne peut pas contraindre les épiceries à fournir des données de ce type, comme la FDC peut le faire aux États-Unis.

Mme Justine Hendricks: Monsieur Gervais, je vous demanderais de répondre à cela très rapidement, en quelques mots, mais je tiens à préciser au Comité que je n'ai rien dit sur la rentabilité des grandes épiceries. Nous avons parlé, en fait, du besoin d'innovation et de productivité.

Monsieur Gervais, pourriez-vous dire quelques mots sur la nécessité pour le Canada d'améliorer sa productivité, ce qui est essentiel pour atteindre nos objectifs dans ce pays?

M. Jean-Philippe Gervais: En ce qui concerne les données, tout d'abord, les données, c'est le pouvoir. Plus les entreprises auront de connaissances, plus elles pourront prendre de bonnes décisions. Si nous pouvons améliorer notre efficacité grâce à de meilleures décisions, à de meilleures données, à une meilleure rentabilité et à des coûts réduits, je pense que tous les Canadiens en bénéficieraient.

Les données donnent du pouvoir. Je pense donc qu'il s'agit d'améliorer nos connaissances pour que les entreprises puissent prendre des décisions plus éclairées.

Le vice-président (M. John Barlow): Merci, monsieur Gervais.

Nous entendrons maintenant M. Perron pour deux minutes et demie, s'il vous plaît.

[Français]

M. Yves Perron: Merci, monsieur le président.

Monsieur Gervais, on a mentionné un rapport dont vous êtes le rédacteur, si je ne me trompe pas. Dans ce rapport, vous parlez d'une pression énorme exercée sur les marges des producteurs et des transformateurs alimentaires et du fait que, dans les épiceries, la marge a augmenté.

Que pouvons-nous en conclure?

M. Jean-Philippe Gervais: Le rapport s'en tient aux marges des transformateurs alimentaires. Pour notre part, nous établissons un indice parce que nous n'avons pas nécessairement accès à des données primaires. Nous voyons cependant les tendances fondées sur des indices que nous pouvons obtenir de Statistique Canada. Nous voyons qu'en règle générale, la diminution des marges brutes par rapport aux revenus a été de l'ordre de 10 % en 2022.

Les transformateurs ont donc absorbé des hausses de coûts. En outre, comme l'indice des prix des produits industriels, c'est-à-dire les produits de transformation alimentaire, a grimpé aussi, une partie de l'augmentation des coûts a été reflétée aux transformateurs. Ils ont dû absorber une partie de ces coûts, étant donné que les marges de profit sont au plus bas niveau depuis les 20 dernières années. Nous n'avons pas pu reculer davantage dans le temps, mais il est évident que, au cours des 20 dernières années, il n'y a pas eu un indice de marge de profit aussi bas que celui que nous connaissons actuellement.

Il est vrai que beaucoup d'information est véhiculée, mais je précise qu'on parle ici des marges brutes, c'est-à-dire que, des revenus bruts, on soustrait les dépenses en intrants primaires et en main-d'œuvre.

M. Yves Perron: Si on fait une comparaison avec les marges et les profits des grands épiciers, qui ont augmenté, on voit tout de même qu'il semble y avoir un déséquilibre.

N'est-ce pas?

● (2030)

M. Jean-Philippe Gervais: C'est certainement le cas si on parle des marges brutes qui, dans le domaine de la transformation, sont à la baisse. J'en parle parce qu'on l'a mentionné ici, mais ce n'est pas un point que nous avons abordé dans le rapport. Cela dit, si on observe que les marges des détaillants ont augmenté, on voit aussi que certaines marges de profit s'en vont dans une direction opposée.

M. Yves Perron: Vous avez mentionné, Mme Hendricks et vous, la nécessité d'augmenter la productivité.

Que pourrait-on faire pour augmenter la productivité du secteur agroalimentaire? Pensez-vous que, dans le contexte actuel de pénurie, un programme d'investissement ou d'incitation à l'investissement qui permettrait d'augmenter l'automatisation serait souhaitable?

M. Jean-Philippe Gervais: Dans tout le secteur agroalimentaire, la pénurie de main-d'œuvre est un des défis les plus importants. C'est certainement le cas dans l'industrie de la transformation, où les problèmes de main-d'œuvre sont criants et où les besoins en matière de productivité ne cessent de croître. En effet, on n'a pas réussi à garder le même rythme pour ce qui est de l'augmentation de la productivité. C'est le cas dans l'industrie de la transformation, mais aussi dans celle de la production primaire. Comme je le disais, ces défis touchent tout le secteur.

Toute mesure qui contribuerait à augmenter la productivité dans le but de faire baisser les coûts des entreprises pourrait permettre aux consommateurs de voir les prix cesser de grimper, à tout le moins.

[Traduction]

Le vice-président (M. John Barlow): Merci beaucoup, monsieur Perron.

Monsieur MacGregor, vous avez l'honneur de poser les dernières questions. Vous avez deux minutes et demie, s'il vous plaît.

M. Alistair MacGregor: Merci, monsieur le président.

Je m'adresse aux représentants de Financement agricole Canada.

Madame Hendricks, je vous remercie de vous joindre à notre comité aujourd'hui.

Financement agricole Canada a été créée par une loi du Parlement, la Loi sur Financement agricole Canada. Je suis curieux. Vous êtes ici devant un groupe de législateurs, et je me demande si vous pourriez nous donner votre opinion honnête sur cette loi. Pensez-vous qu'on pourrait faire mieux? Y a-t-il des aspects de la loi qui, selon vous, pourraient faire l'objet de modifications de la part des députés? Pensez-vous que votre organisation aurait besoin d'une meilleure définition des différents services qu'elle peut offrir? J'aimerais avoir votre avis à ce sujet.

Mme Justine Hendricks: Je vous remercie de votre question, et n'oubliez pas que j'en suis au 75^e jour de mon mandat.

Pour autant que j'y aie réfléchi, la façon dont notre mandat est rédigé nous permet de faire ce que nous pensons devoir faire. Cela transparait... que nous fournissions des services de conseil ou de financement. Nous offrons du capital-risque et certains services auxiliaires, comme l'excellent travail que M. Gervais fait avec son équipe.

Lorsque je regarde notre clientèle, je constate que nous pouvons déployer ce qu'il faut pour aider le Canada.

M. Alistair MacGregor: J'ai une brève question à poser avant la fin de mon temps de parole.

Votre objectif principal, bien sûr, est d'être une institution financière favorisant l'avancement des intérêts agricoles. Beaucoup d'exploitations agricoles dépendent de Financement agricole Canada pour passer l'année, mais vous avez aussi de temps en temps des conversations très difficiles avec celles qui sont en difficulté.

Qu'est-ce que Financement agricole Canada entend de la part des agriculteurs au sujet de leurs relations avec les chaînes de vente au détail? Des agriculteurs nous ont dit qu'ils avaient toutes sortes de difficultés et que, parfois, des détaillants leur imposent des amendes injustes.

Pouvez-vous nous donner des détails sur les commentaires que vous recevez lorsque vous avez des conversations difficiles avec les agriculteurs en difficultés financières ou les mettre en contexte?

Mme Justine Hendricks: Je n'ai pas vraiment de détails à vous donner en réponse à cette question. Je dirais que l'une des raisons pour lesquelles le milieu agricole et l'ensemble de la chaîne agroalimentaire entretiennent des relations étroites avec Financement agricole Canada, c'est que nous sommes là quand cela va bien comme quand cela va mal. Nous nous faisons une grande fierté de travailler avec attention avec chaque agriculteur dans les moments difficiles, que ce soit par nos programmes d'exemption d'intérêts ou, si nécessaire, par la restructuration de leurs installations. C'est probablement la principale raison pourquoi ils nous sont si fidèles. Nous avons l'intention de poursuivre dans cette voie. Nous sommes là pour le long terme.

Le vice-président (M. John Barlow): Merci beaucoup, madame Hendricks et monsieur MacGregor.

Je vois que vous levez la main, monsieur Lehoux, mais avant de vous donner la parole, j'aimerais remercier nos témoins. Voilà qui conclut les délibérations d'aujourd'hui. Merci beaucoup pour vos témoignages, vos commentaires et les mémoires que vous nous avez soumis dans le cadre de cette étude. Vous pouvez maintenant partir.

Pour mes collègues, nous avons quelques rappels à faire ici, après quoi nous entendrons M. Lehoux.

N'oubliez pas que les listes de témoins pour l'étude sur la biosécurité animale doivent être remises demain, à 16 heures au plus tard. Si vous n'avez pas encore remis vos listes de témoins, veuillez les envoyer à la greffière. Par ailleurs, nos analystes nous rappellent que la date limite pour soumettre nos recommandations découlant de l'étude qui nous occupe sur l'inflation du prix des aliments est le 20 avril. Je sais que nous avons encore un ou deux groupes à entendre dans le cadre de cette étude, mais si vous pouviez commencer à rédiger vos recommandations et les remettre à nos analystes d'ici le 20 avril, ce serait très utile.

Monsieur Lehoux, vous avez la parole.

• (2035)

[Français]

M. Richard Lehoux: Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'avoir été avec nous aujourd'hui.

J'aimerais informer les membres du Comité du fait que vendredi dernier était une journée assez sombre pour ma région. En effet, on a annoncé la fermeture de l'entreprise de transformation de porc Olymel, qui embauchait 1 000 personnes.

L'annonce a été faite vendredi avant-midi. À compter de décembre 2023, l'usine ne sera plus en exploitation, et les activités vont ralentir à compter de septembre. On va enlever le quart de travail de soir et, par la suite, ce sera la fin. C'est vraiment un dur coup pour les employés. Il y a aussi toute la question de la production. Au-delà de 30 % du porc du Québec est produit dans ma circonscription et dans les municipalités environnantes. Cet événement majeur va aussi avoir des répercussions sur certains collègues producteurs du côté de l'Ontario. Les usines d'Olymel, au Québec, abattaient de 700 000 à 800 000 porcs. L'impact se fera sentir non seulement dans ma circonscription, mais aussi partout au Québec et en Ontario.

Plusieurs facteurs, dont le manque de main-d'œuvre, ont contribué à la prise de cette décision la semaine dernière. La concentration de l'ensemble des installations de transformation et la réglementation fédérale ont toujours été une grande source d'inquiétude. Dans notre rapport de 2021, nous avons formulé certaines recom-

mandations sur la capacité de transformation. Or il n'y a eu aucun changement depuis ce temps.

Les producteurs de ma circonscription et de plusieurs autres circonscriptions du Québec sont très inquiets, parce que la fermeture de cette usine va se traduire par la nécessité de prévoir plus de distance à parcourir en ce qui a trait à l'abattage de porcs, des distances pouvant s'allonger de plusieurs centaines de kilomètres. Plusieurs producteurs ont communiqué avec moi pendant la fin de semaine, et j'ai constaté que leur état de santé mentale était très précaire. Ce sont des facteurs qui sont quand même très importants.

Je porte donc tout cela à votre attention. J'ai l'intention de présenter une motion lors d'une prochaine rencontre, afin que nous fassions une étude rapide sur cette question. Jusqu'à présent, il n'y a pas de changement quant à l'analyse sur la capacité de consommation qui a été faite en 2021. Je serais heureux que nous puissions discuter de cette situation particulière.

On parle de l'insécurité alimentaire au Canada et sur la planète. À mon avis, il faut vraiment prendre le temps de discuter de la fermeture de cette usine du secteur de l'agroalimentaire, qui embauchait 1 000 personnes en région.

Lors d'une prochaine rencontre, je vais déposer une motion pour que nous fassions le tour de la question. Je crois que c'est vraiment important.

Le vice-président (M. John Barlow): Merci, monsieur Lehoux.

[Traduction]

Merci d'avoir attiré notre attention sur ce point. Je sais que beaucoup d'entre nous ont ce type d'installations dans leur circonscription. Je sais que la perte de Cargill, à High River, serait très difficile pour ma région également.

Je présenterais une motion lors d'une prochaine réunion. Nous pourrions peut-être ajouter ce point à notre liste de sujets d'étude.

Je crois qu'il n'y a rien d'autre, donc je vous remercie, chers collègues. Nous nous reverrons mercredi.

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>