



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

AGRI • NUMÉRO 075 • 1^{re} SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 23 avril 2013

—
Président

M. Merv Tweed

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

Le mardi 23 avril 2013

•(1105)

[Traduction]

Le président (M. Merv Tweed (Brandon—Souris, PCC)): Merci, et bonjour à tous. Bienvenue à la 75^e séance du Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire.

L'ordre du jour est le suivant: conformément au paragraphe 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le comité le jeudi 31 janvier 2013, étude de la chaîne agricole et agroalimentaire (secteur des boissons).

Nous recevons aujourd'hui un représentant de l'Association des fruiticulteurs et des maraîchers de l'Ontario...

Étiez-vous au congrès la fin de semaine dernière?

M. Arthur Smith (directeur général, Association des fruiticulteurs et des maraîchers de l'Ontario): À Toronto?

Le président: Oui.

M. Arthur Smith: J'ai participé, mais pas pendant la fin de semaine. Je suis allé pendant deux ou trois...

Le président: D'accord.

Nous allons donc entendre le témoignage de M. Arthur Smith, directeur général de l'association. Nous allons également entendre le témoignage de M. Hans Buchler, président du British Columbia Wine Grape Council, par vidéoconférence depuis Penticton, en Colombie-Britannique.

Je vous souhaite la bienvenue. Vous savez certainement que nous vous demandons de présenter un bref exposé. Ensuite, nous allons passer à la période de questions.

Voulez-vous commencer, Hans?

M. Hans Buchler (président, British Columbia Wine Grape Council): Oui. Certainement.

Merci beaucoup de m'avoir invité à participer à la présente audience.

Je vais commencer par vous présenter brièvement l'industrie vinicole et viticole de la Colombie-Britannique. Ensuite, je vais faire une analyse un peu plus détaillée de l'incidence de la recherche sur la prospérité du secteur vinicole et viticole.

Le British Columbia Wine Grape Council a été créé en 2006. C'était à l'époque une réincarnation de l'ancien comité de recherche du B.C. Wine Institute. Aujourd'hui, il s'agit d'un organisme indépendant établi dans le cadre de la British Columbia Farming and Fishing Industries Development Act.

Le secteur viticole et vinicole de la Colombie-Britannique ont subi des transformations en profondeur depuis 1989, attribuables surtout à la conclusion de l'accord de libre-échange. Le secteur viticole était auparavant visé par une réglementation assez stricte. Après la conclusion de l'accord de libre-échange, c'est devenu un marché libre et intégré en grande partie. C'est une situation qui a vraiment profité

à l'industrie dans une très grande mesure. Elle est passée de la production de vin en vrac d'assez faible qualité à la production de vin de grande qualité — quoiqu'à un coût assez élevé. Environ 60 p. 100 des raisins transformés en vin en Colombie-Britannique sont produits par des établissements vinicoles. Je crois qu'il y a, à l'heure actuelle, 214 ou 215 établissements vinicoles en Colombie-Britannique qui transforment des raisins et que, à une exception près, ils cultivent tous leurs propres raisins en plus d'en acheter sur le marché libre.

Vous avez peut-être pris connaissance de l'étude récente sur la contribution à l'économie du secteur vinicole du Canada. En Colombie-Britannique, cette contribution est estimée à environ 2 milliards de dollars, ce qui, à nos yeux, est une contribution assez importante. Je pense qu'il y a environ 10 000 emplois qui sont liés au secteur vinicole et viticole, qui a également une incidence assez importante sur le tourisme, surtout dans l'Okanagan, mais également dans les îles et dans le lower mainland, dans une certaine mesure.

Vu les changements très radicaux survenus en 1989 et en 1990, le secteur viticole et vinicole de la Colombie-Britannique a changé complètement d'attitude, et il est passé de la production de grande quantité de vin à la production de vin de grande qualité de façon durable sur le plan environnemental. L'un des problèmes qui se posent dans ce secteur, c'est que le coût de production est très élevé. Les terres propices à la culture du raisin se vendent de 100 000 à 150 000 \$ l'acre dans la vallée de l'Okanagan. L'investissement à faire est donc très important. Il faut aussi investir beaucoup d'argent pour planter des vignes et construire des installations vinicoles. De plus, le coût de la main-d'oeuvre est passablement élevé en Colombie-Britannique, le taux horaire tournant autour de 13 à 15 \$, quoique le salaire minimum soit d'environ 10,50 \$. Il est clair que nous ne pouvons pas être concurrentiels dans le marché du vin en vrac et des produits bon marché. Nous offrons donc surtout des produits de grande qualité, des produits haut de gamme, ou à tout le moins de moyenne gamme, pour pouvoir demeurer rentables.

L'une des conséquences du passage à la qualité, c'est que nous avons dû revoir les rendements. De façon générale, les intervenants de l'industrie se sont montrés assez disposés à le faire. La production moyenne se situe entre trois tonnes et demie et quatre tonnes l'acre en Colombie-Britannique, ce qui est probablement pas mal plus bas que la moyenne mondiale. La réduction des rendements est rendue nécessaire dans une certaine mesure par les conditions climatiques difficiles dans la province. La recherche a joué un rôle essentiel dans la transition vers la qualité et la durabilité sur le plan environnemental. Depuis la fin des années 1990, nous faisons beaucoup de recherche, surtout à la station de recherche de Summerland — le Centre de recherches agroalimentaires du Pacifique du gouvernement fédéral — et aussi, récemment, dans le cadre de projets dans diverses universités.

Notre partenariat avec la station de recherche de Summerland a donné de très bons résultats. Nous menons là-bas un projet de recherche permanent. Tous les chercheurs qui mènent des travaux de recherche sur le raisin et le vin savent comment l'industrie est en train de s'orienter et lui offrent beaucoup de soutien.

Pour vous donner quelques exemples, nous travaillons beaucoup à la mise au point de nouvelles façons de lutter contre les parasites et les maladies. Nous recourons, par exemple, à la gestion des végétaux pour lutter contre les insectes. Il y a quelques initiatives réussies qui ont vraiment changé la façon dont les producteurs abordent la pratique de la viticulture. Cela s'applique aussi dans une certaine mesure à la recherche dans le domaine viticole. Elle est très axée sur la façon d'améliorer la qualité. Toutefois, beaucoup de travaux de recherche portent au bout du compte sur ce qui est à l'origine du produit, c'est-à-dire sur les raisins. La plupart des vignerons croient vraiment que la qualité du vin repose presque entièrement sur la qualité des raisins.

Ces dernières années, dans le cadre de Cultivons l'avenir 1, nous avons mené un projet de recherche assez important sur la mise au point de produits agricoles novateurs. Ce projet a beaucoup profité à notre industrie. Nous venons de demander du financement dans le cadre du programme qui fait suite, c'est-à-dire le programme Agri-innovation, lequel s'inscrit dans le contexte de Cultivons l'avenir 2. Nous aimons vraiment ces programmes, parce que les critères d'équivalence sont très généreux à nos yeux. Si j'avais une critique à formuler, ce serait qu'il s'agit de programmes quinquennaux fondés sur le principe du premier arrivé, premier servi. Pour ainsi dire, si on rate le bateau au départ, ça peut être tant pis pour les cinq prochaines années.

Avant Cultivons l'avenir 1, nous recourions au Programme de partage des frais pour l'investissement par l'intermédiaire de la station de recherche de Summerland. Le programme avait ses lacunes, mais l'un de ses points positifs, c'était qu'on pouvait demander du financement chaque année. Il serait peut-être utile de revenir à quelque chose de ce genre dans le cadre de Cultivons l'avenir 3.

J'ai mentionné que nous menons également des travaux de recherche en collaboration avec les établissements universitaires, et, dans une certaine mesure, cela a donné d'assez bons résultats. La plupart de ces travaux de recherche consistent en des projets spéciaux et très précis. Nous ne sommes pas arrivés jusqu'à maintenant à mettre sur pied un programme permanent, un programme de recherche en collaboration avec nos établissements universitaires.

Les choses changent, et elles vont peut-être s'améliorer à cet égard avec le temps. Mais je dois dire que, pour nous, le centre de recherches financé par le gouvernement fédéral est la meilleure option, surtout pour ce qui est de la continuité de la recherche, comme je l'ai mentionné déjà. C'est vraiment crucial. Cela permet de tirer parti des réalisations passées plutôt que d'avoir à réinventer la roue chaque fois et de repartir de rien. C'est donc avantageux pour nous, mais je crois que c'est également la meilleure façon d'investir dans la recherche, parce qu'on n'a pas à revenir en arrière, à refaire les évaluations et à vérifier de nouveau les données antérieures qu'on avait déjà recueillies.

Je vais juste aborder très brièvement certains des défis qui devront être relevés. Comme le secteur viticole et viticole de la Colombie-Britannique connaît passablement de succès, il y a beaucoup de producteurs fruitiers qui se mettent à cultiver des raisins. Cette situation cause un léger problème, puisque la production a augmenté

de façon assez spectaculaire au cours des dernières années. Il y a maintenant plus de 10 000 acres de vignes en Colombie-Britannique, et on plante près de 1 000 acres de plus chaque année.

● (1110)

Cela cause des problèmes à deux égards. Les établissements viticoles déploient beaucoup d'efforts pour suivre le rythme d'expansion des marchés. Je ne dirais pas que le marché est saturé en Colombie-Britannique, mais je ne crois pas qu'il croisse pendant longtemps encore. Nous avons étendu nos marchés à l'Alberta, et nous essayons de les étendre à d'autres provinces des Prairies. Nous espérons arriver à établir une présence dans le centre du Canada.

Une très petite fraction des produits est exportée. Il s'agit plutôt de marchés spécialisés, en réalité. Je ne pense pas que nous ayons un marché d'exportation très important à long terme. D'abord, nous ne produisons pas suffisamment de vin pour justifier un investissement important dans les marchés d'exportation, et, en plus, nos vins se vendent assez cher. En général, ce sont les vins bon marché qui se vendent bien à l'étranger.

Quant au volume et au prix de vente en Colombie-Britannique, les vins d'appellation VQA comptent pour près de 19 p. 100 du vin consommé dans la province, en fonction de la valeur. Sur le plan du volume, ils comptent pour 13,3 p. 100, donc vous pouvez constater que le prix de vente s'écarte passablement de la moyenne.

En Colombie-Britannique, la gamme de produits portant la mention « Cellared in Canada » — élaboré au Canada — est similaire à la mention correspondante en Ontario, sauf que, en Colombie-Britannique, le contenu n'est pas réglementé, ce qui fait que beaucoup des produits qui portent cette mention ne contiennent pas de raisins cultivés dans la province. Ce segment compte pour 24 p. 100 de la valeur du marché de la Colombie-Britannique, et pour près de 37 p. 100 du volume, donc il y a vraiment une différence de prix énorme entre les deux segments.

Nous ne pensons vraiment pas pouvoir être concurrentiels dans la catégorie des vins bon marché. Ce n'est tout simplement pas possible vu le coût de production et la taille de l'industrie.

Le climat est à l'origine de certaines des difficultés avec lesquelles nous sommes aux prises. Ces trois dernières années, y compris cette année, le printemps a commencé tard, et l'automne a duré longtemps, ce qui est un don du ciel, pourrait-on dire, et qui nous a été grandement bénéfique, même s'il y a un peu d'incertitude. La province est vraiment à la limite de la zone climatique où il est possible de cultiver le raisin.

L'un des avantages de cette situation géographique, c'est que la qualité est très bonne dans les années où tout se passe bien, mais il y a de temps à autre une année où les rendements sont grandement réduits et où la qualité est loin d'atteindre le degré attendu.

Il y a aussi des problèmes liés à l'eau. Le climat de la vallée de l'Okanagan est très sec et semi-aride, et il y a de plus en plus de concurrence pour la répartition d'une quantité très limitée d'eau, quoique le secteur viticole soit très efficace dans son usage de l'eau. Nous en utilisons beaucoup moins que la quantité qui retourne dans l'atmosphère par évapotranspiration, donc nous faisons beaucoup de progrès sur le plan environnemental, et nous avons l'intention d'en faire un argument de vente de nos produits.

● (1115)

Le président: Hans...

M. Hans Buchler: Juste pour terminer, les possibilités qui s'offrent à nous sont d'aller chercher de plus en plus la loyauté des consommateurs, en tirant parti de la réglementation de la Colombie-Britannique ou de l'intérêt pour les produits canadiens. Nous aimerions poursuivre nos travaux de recherche afin de répondre à la demande de produits de qualité supérieure, qui augmente constamment. Par ailleurs, l'attitude des consommateurs change constamment par rapport à ce qu'ils souhaitent trouver sur le marché.

Voilà qui conclut plus ou moins ma déclaration préliminaire. Si vous avez des questions, je serai très heureux d'y répondre.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant écouter l'exposé de M. Smith, puis nous allons passer aux questions.

M. Arthur Smith: Bonjour, et merci beaucoup de l'invitation.

Je m'appelle Art Smith. Je suis directeur général de l'Association des fruiticulteurs et des maraîchers de l'Ontario, l'une des plus anciennes organisations agricoles du Canada, avec plus de 150 années d'existence. Je pense que notre association a 155 ans cette année.

Nous représentons environ 7 500 producteurs de fruits et légumes de la province. Notre secteur a créé et offre environ 30 000 emplois indépendants dans les établissements agricoles, peut-être plus, et 8 000 autres emplois environ dans le secteur de la transformation des fruits et des légumes.

De plus, en Ontario — vous le verrez dans mon mémoire —, notre secteur de production est vraiment très diversifié. Nous cultivons plus de 125 produits, certains étant transformés et d'autres étant surtout vendus frais, et le comté de Norfolk est le plus diversifié, et c'est dans ce comté que sont cultivées les plus grandes quantités de bon nombre de produits, comme les cerises acides, les asperges, les courges, les fraises, etc.

Vous m'avez invité à venir parler des enjeux propres à l'industrie des boissons à base de fruits du Canada, et je peux vous assurer que ces enjeux concernent également d'autres secteurs.

L'industrie du jus du Canada fait face à une concurrence très vive. Elle doit composer avec l'accroissement de la production de fruits à l'échelle mondiale, la consolidation des secteurs de la fabrication et de la vente au détail, le resserrement des critères biologiques et la concurrence étrangère accrue. Il y a aussi des difficultés découlant des coûts de production élevés et de la présence de boissons concurrentes, comme les boissons énergétiques et pour le sport.

Les deux dernières décennies ont été marquées par le déclin du nombre de fabricants de jus au Canada. Notre seul fabricant de jus de raisin n'est plus en activité depuis la fin des années 2000, et il n'y a donc plus de marché pour les raisins Concord et Niagara. Avant, les producteurs de tomates pouvaient écouler leurs produits auprès de quatre grands fabricants de jus de la province, et il en reste aujourd'hui un seul. Les producteurs de pommes pouvaient s'adresser à six grands fabricants de jus, et, là aussi, il n'en reste qu'un.

Avant 1980, on cultivait 30 000 acres de pommes en Ontario, dont 25 p. 100 pour le marché du jus. Les producteurs de l'Ontario exportaient également des pommes à jus vers les marchés voisins du Québec et de l'État de New York. Il reste aujourd'hui environ 16 000 acres de verger en Ontario, et le marché du jus ne récupère que les produits de faible valeur qui ne respectent pas les critères du marché des fruits frais.

Le prix moyen des pommes à jus est d'environ 110 \$ la tonne, et le jus qu'on trouve au Canada vient aujourd'hui en grande partie de la Chine. On cultive toujours beaucoup de tomates pour faire du jus, à

un prix moyen d'environ 105 \$ la tonne. Il s'agit toutefois d'un marché stagnant.

Les raisins rouges de type Concord et les raisins blancs de type Niagara ne sont à peu près plus cultivés en Ontario depuis que le seul transformateur a mis fin à ses activités. À son sommet, la production de jus de raisin donnait lieu à des ventes à la ferme de plus de 6,5 millions de dollars. En outre, les agriculteurs ont dû assumer des coûts d'arrachage des vignes d'environ 12 millions de dollars après avoir perdu l'accès à ce transformateur.

Pour ce qui est des boissons alcoolisées à base de fruits, l'industrie de l'Ontario est aux prises avec des problèmes de distribution et d'étiquetage. La suppression, dans la foulée de l'adoption de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, des mécanismes de protection dont bénéficiait le secteur de la production de raisins en Ontario ont changé la donne pour ce secteur. La culture de raisins destinés à la production de vin a décliné dans la province — elle s'est rétablie depuis —, ce qui a entraîné l'arrachage d'environ la moitié des vignes de la province au début des années 1990.

Avant 1990, pour qu'un vin puisse porter la mention « Produit du Canada », au moins 70 p. 100 des raisins ayant servi à sa production devaient avoir été cultivés au pays. Après la conclusion de l'accord de libre-échange, le critère a été rajusté à court terme, et un vin fait à partir d'à peine 30 p. 100 de raisins cultivés au Canada pouvait continuer de porter la mention « Produit du Canada ». En 2000, après une période de transition d'une décennie, on a voulu rétablir la norme d'un contenu canadien minimal de 70 p. 100 et d'un contenu étranger maximal de 30 p. 100. Ça ne s'est jamais fait.

• (1120)

La catégorie « Cellared in Canada » en vigueur aujourd'hui est une catégorie officielle, et on a vu des vins au contenu étranger allant de 70 à 99 p. 100 s'inscrire dans cette catégorie, en Ontario du moins. Malheureusement, c'est une appellation très trompeuse pour les consommateurs qui présument qu'ils achètent du vin canadien lorsqu'ils voient cette mention, alors que le produit qu'ils achètent n'a été en majeure partie qu'assemblé ici. C'est une catégorie dont la pertinence continue d'être remise en question au sein de l'industrie viticole et vinicole de l'Ontario.

Mentionnons que le Canada se trouve dans une situation unique parmi les pays producteurs de vin en permettant qu'un vin au contenu canadien inférieur à 75 p. 100 soit considéré comme un produit du Canada.

À l'extérieur des régions viticoles désignées de l'Ontario, les agriculteurs ne peuvent produire que des vins de fruits, et la proportion des raisins qu'ils cultivent et qu'ils sont autorisés à utiliser pour produire des boissons alcoolisées est limitée.

En outre, les établissements qui produisent du vin de fruits sont aux prises avec un important problème de distribution. Leurs produits ne sont pas distribués à la LCBO, qui régit la vente de vin et de spiritueux en Ontario et qui est l'un des plus gros acheteurs de boissons alcoolisées au monde. Les agriculteurs ne sont pas autorisés à vendre leurs vins de fruits ni d'autres boissons alcoolisées à base de fruits, comme le cidre, dans les marchés agricoles, et leur seul point de vente est donc leur établissement ou le magasin pour lequel ils ont un permis.

Comme dans beaucoup de pays occidentaux, les coûts de production sont élevés au Canada. Avec le temps, l'écart entre les coûts de production et le prix du produit fini, c'est passablement élargi et a rongé la marge de profit du marché du jus.

Les transformateurs qui restent aujourd'hui importants du jus concentré provenant de pays où le coût de production est beaucoup moins élevé qu'au Canada. Ces pays qui fournissent les transformateurs du Canada ont habituellement une réglementation moins stricte, des coûts de main-d'oeuvre plus faibles et des rendements plus importants. Par ailleurs, en achetant du jus concentré, on évite de payer pour le transport de l'eau, qui est le principal ingrédient des jus vendus en canettes ou dans des contenants de verre.

La production de fruits et de légumes est également moins rentable qu'avant au Canada. La disparition du marché du jus a entraîné des pertes de revenus pour les agriculteurs canadiens, qui n'ont plus de débouchés pour leurs produits imparfaits.

Comme je l'ai mentionné tout à l'heure, les fruits et les légumes cultivés au Canada et les produits dérivés ne sont plus offerts à un prix concurrentiel sur le marché.

Cette situation vient en partie des marchés mondialisés qui existent aujourd'hui et qui sont accaparés par les fruits et légumes offerts au prix le plus bas. Dans ce contexte, les agriculteurs canadiens sont devenus des preneurs de prix, plutôt que des décideurs de prix. La situation est aussi causée en partie par la réglementation gouvernementale concernant par exemple la main-d'oeuvre, la salubrité des aliments et l'environnement, qui a engendré des coûts supplémentaires pour les agriculteurs ontariens, comme du reste du Canada, coûts qui ne peuvent être récupérés sur le marché.

Le seul secteur à connaître une croissance, c'est le créneau spécialisé des mélanges de jus de fruits et de légumes qu'on voit sur le marché. Je parle de boissons élaborées et vendues à prix élevé, comme celles que produit Arthur's, à Toronto. Ce sont des boissons fabriquées et embouteillées au Canada, mais issues principalement d'ingrédients provenant de l'étranger. Je parle exclusivement de boissons non alcoolisées.

Pour ce qui est de l'avenir, le gouvernement pourrait contribuer de diverses manières à la revitalisation de l'industrie des boissons à base de fruits, et, comme je l'ai dit déjà, il viendrait ainsi en aide à d'autres secteurs du même coup.

Il pourrait, par exemple, modifier le critère concernant le contenu canadien du principal ingrédient fruité des boissons à base de fruits. Dans le passé, la mention « Fabriqué au Canada » ne pouvait figurer sur l'étiquette que si au moins 51 p. 100 des coûts de production avaient été engagés au Canada. Lorsque ce critère était en vigueur, beaucoup de produits étaient présentés comme étant des produits canadiens alors qu'ils contenaient principalement des ingrédients provenant de l'étranger. Le critère a été modifié vers 2008.

Les nouvelles lignes directrices concernant la mention « Produit du Canada » adoptées il y a plusieurs années exigent qu'au moins 98 p. 100 des ingrédients soient d'origine canadienne. Ça semble être un bon critère, mais il y a beaucoup de produits alimentaires qui contiennent non seulement des fruits et des légumes pouvant être cultivés ici, mais aussi des ingrédients comme du sucre et des épices qui ne sont cultivés que dans d'autres pays. On a déterminé que ce critère excluait injustement un trop grand nombre de produits pouvant légitimement être considérés comme étant canadiens. Pour donner un exemple, une boîte de pêches contenant des pêches cultivées exclusivement au Canada, mais aussi du sucre provenant d'un autre pays parce que nous n'en produisons pas ne pourrait respecter cette règle des 98 p. 100. Le produit ne pourrait donc être considéré comme étant un produit du Canada.

Un critère situé quelque part entre ces deux extrêmes permettrait aux agriculteurs et transformateurs d'aliments de saisir de nouvelles occasions de tirer parti de l'accroissement de la demande de produits

alimentaires locaux. Un changement très simple comme le fait d'exiger que les fruits ou les légumes désignés comme étant les principaux ingrédients d'une boisson portant la mention « Produit du Canada » soient cultivés au Canada dans une proportion d'au moins 90 p. 100 permettrait aux consommateurs de mieux comprendre ce qu'ils achètent et de faire des choix éclairés.

•(1125)

Si les lois régissant l'étiquetage des vins canadiens étaient revues, les consommateurs seraient mieux informés de ce qu'ils achètent. Les gens qui connaissent mal le domaine peuvent facilement penser que la mention « Cellared in Canada » signifie que le vin qui la porte est un produit du Canada, et ainsi présumer qu'ils achètent un produit local alors que ce n'est pas le cas.

Nous recommandons également que la loi sur les contenants standard soit maintenue en vigueur. Cette loi autorise le passage à la frontière des produits qui sont dans des contenants standard. C'est l'ACIA qui régit et classe les contenants.

L'abrogation de la loi faciliterait l'entrée au Canada de produits étrangers, ce qui entraînerait une pression et une concurrence accrue pour les transformateurs. Si elle est maintenue en vigueur, les transformateurs canadiens pourront poursuivre leurs activités pendant plus longtemps, et les producteurs et les petits transformateurs du Canada seront protégés eux aussi. À titre d'exemple, les contenants étaient habituellement de taille différente aux États-Unis et ici, et le coût d'adaptation et de modification des chaînes de transformation assumé par nos transformateurs était très élevé. Ce que craignent un certain nombre de gens, c'est que les multinationales — celles dont la principale usine est située aux États-Unis, par exemple — vont simplement envoyer leurs produits ici, plutôt que d'avoir deux usines de transformation. C'est un coût potentiel.

Nous recommandons l'harmonisation du matériel de protection des cultures. En ce moment, les agriculteurs du Canada payent 56 p. 100 de plus que les agriculteurs américains pour les mêmes produits, même lorsque nous sommes autorisés à les utiliser ici. C'est la différence entre les États-Unis et le Canada. L'harmonisation des produits de protection des cultures ferait en sorte que les produits seraient offerts au même prix des deux côtés de la frontière. Elle ferait diminuer les coûts de production et mettrait les agriculteurs canadiens sur un pied d'égalité avec les agriculteurs américains.

Nous recommandons l'établissement d'une fiducie similaire à celle qui existe dans le cadre de la PACA. Certains d'entre vous en ont peut-être déjà entendu parler. Aux États-Unis, il y a une loi intitulée Perishable Agricultural Commodities Act, ou PACA. Celle-ci encadre l'octroi de permis aux acheteurs de fruits et légumes frais ou destinés à la transformation, de façon à garantir que les vendeurs soient payés rapidement. Nous militons depuis un certain temps en faveur de l'établissement d'un programme semblable au Canada qui puisse offrir les mêmes avantages pour l'industrie des fruits et légumes du Canada. Des garanties de paiement rapide comme celles prévues par la PACA offriraient une stabilité et une sécurité accrues au secteur des fruits et légumes, et les producteurs et transformateurs pourraient ainsi faire des affaires en toute confiance.

J'aimerais conclure en disant que le mouvement de promotion de l'alimentation locale continue de prendre de la vigueur en Ontario et un peu partout au Canada, les consommateurs étant à la recherche de façons de réduire leur empreinte environnementale et de soutenir les agriculteurs de leur région en achetant auprès d'eux des fruits, des légumes, de la viande produite de façon respectueuse de l'environnement, des produits laitiers, etc.

Vu notre climat, il est difficile d'acheter des fruits et légumes n'ayant subi aucune transformation pendant toute l'année. Par ailleurs, les fabricants de jus d'aliments transformés offrent un débouché très intéressant non seulement pour les produits cultivés exclusivement aux fins de la transformation, mais aussi pour les fruits et légumes qui ne respectent pas tout à fait les normes de perfection que les consommateurs et les détaillants souhaitent voir respecter sur le marché des fruits et légumes frais. Comme nous avons pu le constater au cours des deux dernières décennies, lorsque ces marchés disparaissent, des emplois seront perdus, les agriculteurs doivent cultiver autre chose — ce qui peut aussi avoir une incidence sur les emplois — et les consommateurs perdent encore une fois une occasion d'acheter des fruits et légumes cultivés localement.

Merci de votre attention. Je suis maintenant disposé à répondre à toutes vos questions.

● (1130)

Le président: Merci.

Monsieur Allen.

M. Malcolm Allen (Welland, NPD): Je vous remercie, monsieur le président, et je remercie les deux témoins d'être ici aujourd'hui.

Vos propos m'ont intéressé, monsieur Smith. De toute évidence, l'industrie du jus de raisin de mon coin de pays, la péninsule du Niagara, a été durement touchée par ce dont vous avez parlé. En fait, je connais très bien les frères Wiley, et je sais que ce qui s'est passé a eu de graves répercussions sur eux.

Nous savons ce qui s'est produit lorsque Cadbury Schweppes et CanGro ont déménagé, et nous savons quelle incidence a eu sur l'industrie fruitière — principalement dans la péninsule — le départ de la dernière usine de transformation de fruits située à l'est des Rocheuses.

Si j'ai bonne mémoire, les producteurs de raisins Concord et Niagara avaient conclu une entente d'une durée de deux ans. Ils pouvaient expédier leurs raisins aux États-Unis, mais cette entente a pris fin et, si je ne m'abuse, aucune autre entente n'a été conclue par la suite. Nous en sommes à... Pour l'essentiel, si vous voulez du jus fait à partir de raisins cultivés au Canada, vous devez vous rendre à un marché d'agriculteurs et l'acheter d'une personne qui possède peut-être encore quelques acres de vignes et qui n'a pas participé au programme d'arrachage, et ces agriculteurs ne sont pas légion.

Cela m'intéresse en raison des entreprises de transformation qui ont quitté la péninsule et des répercussions que cela a eues sur la pêche à noyau adhérent et les raisins Niagara et Concord, dont les plants ont été arrachés. Les agriculteurs ont dû se tourner vers d'autres cultures, et cela ne se fait pas du jour au lendemain. Comme nous le savons, les agriculteurs qui replantent des arbres fruitiers doivent attendre des années avant que la nouvelle plantation soit productive.

J'aimerais que vous nous parliez de l'importance du transformateur pour les producteurs locaux, et des répercussions qu'ont eues sur les transformateurs les modifications relatives à la taille des contenants.

Au bout du compte, cela nous ramène directement au producteur primaire. Il y a deux semaines, dans le sud-ouest de l'Ontario, j'ai entendu dire que si les modifications relatives à la taille des contenants entraînent en vigueur, l'industrie des producteurs de fruits et de légumes seraient décimée.

Est-ce que cela est vrai, ou est-ce que ces propos sont attribuables à une certaine nervosité? Est-ce que cela est vrai?

● (1135)

M. Arthur Smith: En fait, c'est absolument vrai. En règle générale, en ce qui concerne la taille des contenants destinés à la vente au détail, il y a toujours eu une différence entre les produits canadiens et les produits américains. En outre, il y a des contenants destinés aux produits bruts. Ces contenants usuels ont été mis en place pour protéger véritablement les producteurs contre ceux qui viennent casser les prix sur le marché canadien en y vendant des produits à bas prix. À présent, cela est également menacé.

Pour ce qui est des transformateurs, s'il s'agit d'une multinationale qui possède une usine en Ohio et une autre à Leamington, la solution est simple: il n'y a qu'à approvisionner le marché canadien depuis les États-Unis. Ainsi, les transformateurs sont très préoccupés par cela, car ils ne dépenseront de grosses sommes pour moderniser leurs installations au Canada que si cela est profitable. Quant aux multinationales, elles ne feront pas cela.

Au Canada, les coûts de production sont plus élevés pour les petits transformateurs, et nous devons prendre conscience de cela. Si des produits à prix réduit arrivent au Canada depuis les États-Unis, cela accroîtra énormément la concurrence pour les transformateurs canadiens, et il sera beaucoup plus difficile pour eux de poursuivre leurs activités.

M. Malcolm Allen: Monsieur Buchler, à votre avis, est-ce que les modifications relatives à la taille des contenants posent un quelconque problème pour l'industrie viticole de la Colombie-Britannique? Je sais que les producteurs de vin de l'Ontario ont indiqué très clairement que cela avait eu des répercussions considérables sur eux. Est-ce que cela aura des répercussions sur l'industrie de la Colombie-Britannique?

M. Hans Buchler: C'est difficile à dire. Quelques établissements vinicoles réclament que des modifications soient apportées aux dispositions réglementaires sur les contenants au titre du système VQA. On aimerait pouvoir utiliser des contenants plus écologiques pour les produits portant la marque VQA, par exemple des contenants en carton munis d'un sac.

J'estime que cela ne pose pas un énorme problème à ce moment-ci. On sera en mesure de mener ultérieurement des pourparlers sur des questions comme celles-là.

M. Malcolm Allen: Très bien. L'industrie de la Colombie-Britannique est légèrement différente de celle de l'Ontario, car ces contenants en carton munis d'un sac se trouvent à présent sur le marché ontarien. Je reconnais qu'il s'agit d'une question de compétence provinciale.

Monsieur Smith.

M. Arthur Smith: La situation est différente aux deux endroits. En Ontario, il y a la norme VQA, qui n'est pas nécessairement imposée par la loi. Ainsi, les contenants dont vous parlez — et Hans pourra être en désaccord avec moi, vu que la situation est peut-être différente en Colombie-Britannique — ont été instaurés par la réglementation, si je puis dire, de VQA Ontario. La même chose s'est produite à propos du bouchon de liège et de la capsule à vis.

M. Malcolm Allen: Comme M. Buchler le sait — et je sais que M. Smith le sait également —, dans l'industrie vinicole, les changements ont été très importants en ce qui a trait à la question de savoir si nous devons utiliser un bouchon de liège ou une capsule à vis ou si nous pouvons mettre notre produit dans un sac. Nous devons examiner les façons de faire que nous aimerions adopter en fonction des méthodes du passé qui sont toujours utilisées aujourd'hui.

Le président: Nous pourrions également utiliser de bons vieux sacs de papier.

M. Malcolm Allen: Je ne crois pas que nous utilisions encore des sacs de ce genre, monsieur le président.

Le président: Monsieur Zimmer.

M. Bob Zimmer (Prince George—Peace River, PCC): Je vous remercie, messieurs, de vous être présentés devant le comité aujourd'hui.

Monsieur Buchler, je suis originaire du nord de la Colombie-Britannique. Il y a beaucoup d'agriculture dans cette région, mais la culture de la vigne y est peu répandue. Je suis heureux que vous ayez formulé des commentaires positifs à propos des programmes de recherche comme Cultivons l'avenir 2 et des effets qu'ils ont eus sur l'industrie.

J'ai déjà entendu des cultivateurs et des négociants en vin de l'Ontario soulever des préoccupations à propos de l'espace d'étalage limité dont ils disposent dans les magasins de vin locaux. Je sais que vous vous occupez du secteur de la culture de raisins, mais je suis certain que vous avez dit que beaucoup de cultivateurs de raisins produisent également du vin. D'après vous, s'agit-il d'un problème présent à l'échelle du Canada, ou alors seulement en Ontario? Avez-vous constaté cela également en Colombie-Britannique? Pouvez-vous faire des commentaires là-dessus?

M. Hans Buchler: Merci.

La situation est un peu différente en Colombie-Britannique. Je crois que, dans les magasins de la LDB — responsables de la distribution des alcools dans la province —, les vins de la Colombie-Britannique portant ou ne portant pas la marque VQA se voient attribuer un espace d'étalage considérable. Dans la province, il y a également quelque 30 magasins qui ne vendent que des vins portant la marque VQA — aucun vin importé n'est vendu dans ces établissements. Ce système a été établi par le B.C. Wine Institute, et il s'est révélé très bénéfique pour la distribution des vins VQA.

Un nombre croissant d'établissements privés de vente d'alcool font peut-être concurrence à la LDB, mais bon nombre d'entre eux vendent d'importantes quantités de produits de la Colombie-Britannique. Tout dépend du lieu où l'on se trouve — dans le nord de la province, la situation est peut-être quelque peu différente, mais dans le sud de la partie continentale de la Colombie-Britannique, il y a une multitude d'établissements privés de vente d'alcool qui offrent un vaste éventail de produits locaux.

• (1140)

M. Bob Zimmer: Merci de ces explications.

Ce que fait l'industrie nous plaît. Le projet de loi déposé par un de mes collègues, Dan Albas, et visant à autoriser le transport interprovincial du vin, a été récemment adopté. Il s'agit assurément d'un élément positif. Cela dit, j'aimerais que vous mentionniez quelques-uns des risques que cela pourrait poser, selon vous, pour l'industrie de la Colombie-Britannique. C'est la raison pour laquelle nous vous avons invité ici. Nous constatons que les choses vont bien, mais nous voulons que cela se poursuive. Que pouvons-nous faire pour contribuer à cela? Quels sont quelques-uns des risques que vous décelez?

M. Hans Buchler: Merci. À coup sûr, le texte législatif auquel vous faites allusion a constitué un énorme progrès. C'est sa mise en oeuvre qui pose problème. Les provinces semblent relativement lentes à emboîter le pas. Il y a encore pas mal d'obstacles qui sont en place.

En Alberta, le marché connaît une forte expansion. À cet égard, la relation entre la Colombie-Britannique et l'Alberta est très bonne. Toutefois, à mon avis, dans d'autres provinces, il y a encore beaucoup de travail à faire. Je ne suis pas certain qu'il s'agit uniquement d'une question de temps. Il faudra peut-être du temps et des négociations très intensives pour que l'on puisse conclure des ententes. Cependant, il n'est pas si facile d'expédier du vin de la Colombie-Britannique dans quelques-unes des provinces des Prairies, sans parler du Québec et de l'Ontario. J'espère que cela changera dans l'avenir.

L'accroissement de l'ampleur de la livraison directe depuis la Colombie-Britannique aux consommateurs des autres provinces est un élément qui pourrait être bénéfique dans l'avenir. Il ne sera peut-être pas facile d'instaurer un tel système, mais cela représenterait un énorme progrès. Nous pourrions être aux prises avec un problème de surproduction si nous ne sommes pas en mesure d'accroître notre marché au Canada.

M. Bob Zimmer: Est-ce qu'il me reste du temps, monsieur le président?

Le président: Oui, il vous reste 40 secondes.

M. Bob Zimmer: Parfait.

Hans, j'ai une dernière question à vous poser. Pouvez-vous nous parler de quelques-unes des nouvelles tendances que vous avez décelées au sein de votre industrie, plus particulièrement en Colombie-Britannique? Qu'est-ce que l'avenir nous réserve? Vous avez parlé du commerce interprovincial, mais j'aimerais savoir si d'autres éléments positifs se profilent à l'horizon pour les négociants en vin.

M. Hans Buchler: La qualité des vins de la Colombie-Britannique a augmenté de façon spectaculaire au cours des quelque 10 dernières années. Ainsi, nous croyons que nous devons nous emparer d'un autre segment de marché, à savoir celui des produits de qualité supérieure, où les produits atteignent des prix un peu plus élevés. En moyenne, si je ne m'abuse, une bouteille de vin VQA de la Colombie-Britannique se vend à peu près 18 \$, ce qui est un prix considérablement plus élevé que celui que l'on paie pour certains vins australiens ou américains. Nous avons réussi, dans une certaine mesure, à nous constituer une clientèle fidèle, mais cela constitue en quelque sorte un problème, car la perception selon laquelle les vins de la Colombie-Britannique sont trop chers se répand au sein de la population de la province. Il s'agit d'un grave problème. Quelques produits à prix raisonnables sont disponibles sur le marché, mais en général, l'établissement qui les produit ne tire pour ainsi dire aucun profit de leur vente. Nous ne pouvons absolument pas poursuivre nos activités liées à ce segment de marché.

Le président: Merci.

Monsieur Valeriote.

M. Frank Valeriote (Guelph, Lib.): Merci, Hans et Arthur, d'avoir pris de votre précieux temps pour venir nous rencontrer aujourd'hui.

Art, j'examine votre mémoire et je constate que l'industrie a un certain nombre de problèmes. Je ne peux m'empêcher de repenser à une réunion à laquelle j'ai assisté en compagnie d'un représentant de Global Orchards ou Global Fruit, je crois. Il m'a montré un dispositif incroyable qu'il utilisait pour pulvériser des pesticides sur les pommes. Son entreprise avait créé une variété de pommiers qui ressemblaient davantage à une vigne, ce qui permet de circonscrire les pesticides et de prévenir la pulvérisation excessive.

Ma question est la suivante: quel rôle joue l'innovation au sein de votre industrie? Comment l'innovation pourrait-elle vous aider à régler bon nombre des problèmes que vous avez mentionnés durant votre exposé? Dans quelle mesure l'innovation remplacera-t-elle adéquatement les programmes de gestion des risques opérationnels, dont l'enveloppe budgétaire a été réduite de près de 425 millions de dollars par le gouvernement du Canada?

• (1145)

M. Arthur Smith: Je vais tenter de répondre à votre question. Comme j'oublierai probablement certains éléments de réponse, n'hésitez pas à me relancer.

Tout d'abord, l'innovation a été cruciale au sein de notre industrie. Il n'y a qu'à voir ce qui s'est produit dans l'industrie vinicole de la Colombie-Britannique et de l'Ontario, où on a effectué une extraordinaire transition pour passer à de nouveaux modèles. Toutes sortes de recherches ont été menées sur les types de cépages. Nos techniques de production ont évolué. Cela s'est fait tranquillement parce que, bien honnêtement, nous ne savions pas comment cultiver le raisin. Dans les années 1970 et même au début des années 1980, on nous disait qu'il n'y aurait jamais d'industrie vinicole en Ontario. Grâce à l'innovation, nous avons réussi à en créer une.

La recherche est capitale. Toutefois, il y a un problème. Dans mon mémoire, j'ai indiqué que nous cultivions plus de 125 sortes de fruits et de légumes. Dans le secteur céréalier, où les Monsanto et Syngenta de ce monde pratiquent la sélection des semences et utilisent d'autres techniques du genre, il y a eu d'énormes augmentations au chapitre du rendement. Eh bien, si on vous donnait un cent pour chaque boisseau de maïs ou de blé cultivé en Ontario, vous vous retrouveriez avec une coquette somme. Si l'on vous donnait un dollar pour chaque [Note de la rédaction: inaudible] de fraises, vous amasseriez probablement un million de dollars. Le niveau de financement devient donc une question cruciale.

J'ai dit que nous cultivions 125 sortes de fruits et de légumes différents. Ainsi, les mesures prises à l'égard des tomates, des fraises ou des pêches n'auraient absolument aucun intérêt pour les autres types de cultures. Il s'agit pour nous d'un énorme problème. Tout revient à ces sommes d'argent capitales.

En outre, comme Hans l'a mentionné, les projets de recherche à long terme sont indispensables. En l'absence de telles recherches — par exemple si vous n'avez pas d'engagement envers un sélectionneur de végétaux —, vous ne serez pas en mesure d'attirer les meilleurs sélectionneurs pendant plus de quatre ou cinq ans. Hélas, à tout le moins en Ontario, le MAAAR s'est retiré des services de vulgarisation et des services de recherche. Depuis les années 1980, on a diminué sans cesse, par attrition, le nombre de recherches, et cela a eu des répercussions considérables.

À l'heure actuelle, grâce aux gouvernements fédéral et provinciaux et au programme Cultivons l'avenir 2, on met davantage l'accent sur l'innovation, et sur le fait que les cultivateurs doivent investir et s'investir, si vous voulez. C'est à ce chapitre que nous éprouvons des difficultés. Notre organisation a exécuté quelques programmes au cours des dernières années. Nous avons permis aux agriculteurs membres de notre association d'accéder à une cagnotte dont nous disposions afin qu'ils puissent faire de la recherche. Et puis, l'an dernier, nous n'avons pas pu mettre ces fonds à leur disposition puisque nous avons nous-mêmes un problème à régler. Ainsi, cela est capital.

Sur le plan de l'innovation — et il s'agit de ma principale préoccupation —, la première série de programmes de gestion des risques de l'entreprise du programme Cultivons l'avenir 2 a vu son

budget réduit de 475 millions de dollars. Une modification majeure a été apportée au programme Agri-stabilité, dans le cadre duquel la marge permettant d'accéder au programme est passée de 85 p. 100 à 70 p. 100. En d'autres termes, pour pouvoir recevoir un paiement au titre du programme, votre marge doit chuter à moins de 70 p. 100 — au lieu de 85 p. 100 — de votre marge de référence. Un agriculteur qui ne se concentre que sur un seul produit — qu'il s'agisse de raisins, de cerises ou de porc — devra composer avec les fluctuations du marché. Les programmes Cultivons l'avenir 1 et 2 ont été conçus pour ces produits assujettis aux fluctuations. Cependant, de façon générale, dans le secteur ontarien des fruits et des légumes, les agriculteurs ne pratiquent pas la monoculture — ils cultivent, par exemple, des cerises, des pêches et des poires, ce qui était exigé au titre des seules pratiques de travail.

Grâce à cette diversité, les agriculteurs peuvent éviter une bonne part des fluctuations. Comme dans le secteur des valeurs mobilières, la diversification permet d'atténuer les hauts et les bas. Toutefois, le programme en tant que tel a été conçu pour permettre aux agriculteurs de faire face aux fluctuations majeures. Cela constitue un problème pour nous. Nous nous opposons à la mise en oeuvre de Cultivons l'avenir 2, mais nous devons composer avec ce qui est en place actuellement.

Comme je l'ai mentionné, l'autre problème qui me semble critique tient à la réduction de 475 millions de dollars, au transfert de ces fonds aux programmes non liés à la gestion des risques de l'entreprise et au fait que l'on nous a dit que nous devions innover.

• (1150)

Notre industrie a été extrêmement novatrice. Vous avez évoqué Global Fruit et quelques-unes des mesures qu'elle a prises, par exemple la culture de pommes sur des treillis. C'est merveilleux. Cela exige beaucoup de main-d'oeuvre. Cette entreprise fait beaucoup de choses, mais elle a probablement investi 45 000 \$ l'acre à cette fin. J'exagère peut-être un peu, mais à l'époque où j'étais membre du conseil des cultivateurs de raisins de l'Ontario, c'est-à-dire il y a à peu près 15 ans, une telle opération coûtait environ 25 000 \$ l'acre de vigne. Il s'agit d'un processus coûteux.

L'autre réalité dont on doit tenir compte, c'est que, par comparaison avec l'horticulture, la culture de céréales se fait sur des exploitations extrêmement vastes, particulièrement dans l'Ouest du pays. Cela exige de très gros tracteurs et d'énormes moissonneuses-batteuses. Chaque fois qu'un agriculteur veut accroître son efficacité, il doit se procurer du matériel plus gros. Dans le secteur de la culture de fruits à chair tendre, en raison des arbres, on ne peut pas utiliser de plus gros tracteurs ou de plus gros disques. Dans ce secteur, la main-d'oeuvre revêt une plus grande importance — elle représente de 65 p. 100 à 70 p. 100 environ des coûts variables annuels d'exploitation.

À ce jour, on n'a toujours pas conçu un robot ou une pièce d'équipement qui peut sélectionner les pêches mûres, les cueillir délicatement et les déposer dans le panier. Cela n'existe pas. Je soupçonne qu'une telle machine verra le jour dans un avenir plus ou moins rapproché, mais il faudra peut-être attendre 25 ans. Nous nous concentrons sur les innovations moins complexes.

En ce qui concerne le secteur de la culture de raisins, la machine à vendanger a été créée dans les années 1960. Il s'agissait d'une machine rudimentaire, dans la mesure où elle entrait dans les vignes et coupait tout — elle ne sélectionnait pas les fruits, mais elle les cueillait sans arracher les feuilles, les branches ou les tuteurs. Les cultivateurs de cerises ont fait exactement la même chose: ils cueillaient tous les fruits. En général, en ce qui a trait aux pêches, la sélection des fruits est essentielle. Nous n'avons pas encore conçu de machine de cueillette des pêches. Cela arrivera. Je crains que, au moment où nous abandonnons le volet de gestion des risques de l'entreprise, nous tentions de remplacer tel ou tel de ses éléments par quelque chose que l'on croit être une solution, alors que ce n'est pas le cas. Cela prendra beaucoup trop de temps.

En outre, en tout cas dans une perspective historique, les gens qui innovent — et tout le monde le fait — profitent de leur innovation pendant les quatre ou cinq premières années. Par exemple, avant l'arrivée de la machine à vendanger, le principal coût de production qui était pris en compte dans le cadre des négociations était celui associé à la cueillette à la main. Grâce à la machine à vendanger, on a pu réduire considérablement ces coûts, mais au bout de cinq ans environ, il fallait remplacer cette machine, et cela est devenu le principal coût de production.

Ce qui se produit, c'est que la technologie devient la norme. Lorsque cela arrive, la personne qui a innové ne tire plus aucun avantage de l'innovation — c'est la personne qui n'innove pas qui est désavantagée. Si vous comprenez cela, vous prenez le tournant.

L'innovation en tant que telle est incontournable, mais contrairement à ce que bien des gens croient, il ne s'agit pas de la panacée, à moins, bien entendu, que personne n'innove dans le reste du monde.

Le président: Monsieur Lemieux.

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

En fait, j'aimerais poursuivre dans le même ordre d'idées, car j'estime qu'il est important que nous discutons de la technologie et de la manière dont elle peut aider les agriculteurs. Des modifications ont été apportées aux programmes de gestion des risques de l'entreprise, mais à coup sûr, le financement des activités liées aux sciences et à l'innovation a été accru.

J'ai lu dans votre mémoire — et j'ai également entendu Hans dire — que l'un des problèmes auquel les agriculteurs canadiens font face tient à ce que leurs coûts de production peuvent être plus élevés que ceux d'agriculteurs d'autres pays.

Par exemple, vous avez évoqué les progrès technologiques qui aident les agriculteurs au moment de la récolte. À mon avis, cela sera avantageux pour les agriculteurs du pays. Si je vous ai bien compris — et vous pourrez peut-être me corriger si je me trompe —, si un certain nombre d'agriculteurs se procurent cette technologie, ils perdent l'avantage qu'elle leur procurait. Cela est peut-être vrai sur le marché canadien, mais cela pourrait nous permettre d'être plus concurrentiels à l'échelle internationale, car les agriculteurs d'autres pays n'ont peut-être pas les moyens de se procurer cette technologie. Cela nous permet d'accroître notre compétitivité, car les coûts de production de l'agriculteur canadien moyen chutent, ce qui les rend plus concurrentiels sur le marché de l'exportation.

À coup sûr, cela est lié à notre programme commercial, car il s'agit d'une démarche multidimensionnelle. Nous investissons dans les sciences et l'innovation, mais nous investissons également pour rendre les agriculteurs canadiens plus concurrentiels et pour qu'ils puissent vendre leurs produits à l'échelle internationale, et nous

concluons des accords commerciaux qui les aident à percer le marché international.

Il y a une foule d'initiatives qui fonctionnent. Elles ne concernent pas uniquement le secteur agricole, mais elles ont été conçues pour que, ensemble, elles permettent à nos agriculteurs d'être plus concurrentiels au moment de vendre leurs produits sur les marchés canadien et international.

J'aimerais savoir si vous avez des observations à formuler à ce sujet. J'aimerais également que vous me disiez ce que vous pensez des accords commerciaux. Croyez-vous qu'ils sont utiles pour votre secteur?

● (1155)

M. Arthur Smith: Tout d'abord, en ce qui a trait à la technologie, vous avez absolument raison. Nous tentons d'abord d'innover pour réduire nos coûts ici. Les innovations — qu'il s'agisse d'une machine à vendanger ou à tailler les vignes — traversent assez rapidement les frontières. Si des producteurs chiliens ont des problèmes de main-d'oeuvre et que nous disposons d'une technologie leur permettant d'économiser de la main-d'oeuvre, ils importeront cette technologie. Cela dit, cela n'arrivera probablement pas de sitôt, car les coûts de la main-d'oeuvre là-bas ne sont pas les mêmes qu'ici.

Ainsi, il y aura quelques rajustements à ce chapitre. Cela ne fait aucun doute.

Quelle était l'autre partie de votre question?

M. Pierre Lemieux: Elle concernait le commerce international, et le fait qu'il est peut-être favorable à l'accroissement de la compétitivité de nos agriculteurs, dans la mesure où les agriculteurs canadiens paient des tarifs et des droits moins élevés pour leurs produits dans les pays avec lesquels le Canada a conclu un accord commercial.

M. Arthur Smith: Tout ce que je peux vous dire à ce sujet, c'est que seul un certain nombre de produits de l'Ontario sont exportés à grande échelle, par exemple les pommes, que nous continuons d'expédier en Grande-Bretagne et ailleurs.

L'industrie des cultures de serre de l'Ontario est la plus importante d'Amérique du Nord. Elle exporte environ 79 p. 100 ou 80 p. 100 de ses produits. Elle a connu une croissance exceptionnelle, et elle continue de croître.

Au cours des deux ou trois dernières années, le secteur a connu de réelles difficultés en matière de fixation des prix. Ces problèmes découlent peut-être en partie de la situation du dollar canadien. Il y a deux ans, le problème était attribuable au fait que les poivrons de Belgique ont envahi le marché canadien parce que l'accès à d'autres marchés leur avait été interdit. L'an dernier, il y a eu des problèmes de fixation des prix qui ont duré tout le printemps. Je crois comprendre que les prix sont revenus au niveau de ceux de l'an dernier. La concurrence du Mexique pose également des difficultés. Ainsi, il y a un certain nombre d'éléments à prendre en considération.

Je crois que nous devons avoir accès aux marchés étrangers. Ils ont une grande importance pour nous sur le plan financier, mais une faible importance sur le plan de la variété et de la diversité de l'horticulture et du nombre de cultures.

Comme je l'ai mentionné, il y a les pommes que nous expédions...

M. Pierre Lemieux: Oui, et je trouve cela intéressant. On entend souvent des gens qui se disent préoccupés du fait que des pommes des États-Unis entrent sur le marché du Canada, mais le Canada vend aussi des pommes aux États-Unis. Je trouve intéressant que les pommes circulent dans les deux sens.

M. Arthur Smith: Elles circulent dans les deux sens.

M. Pierre Lemieux: Oui, elles circulent dans les deux sens, et c'est intéressant.

Cela me ramène à la question de la science, de l'innovation et de la compétitivité. Si nos agriculteurs deviennent plus concurrentiels, même ici, en Amérique du Nord, cela nous aiderait sur le plan des exportations, par exemple aux États-Unis. Nous vendons déjà des produits aux États-Unis, de sorte que, de toute évidence, les obstacles ne sont pas insurmontables. Il s'agit d'acquiescer un avantage et de le conserver, que ce soit par l'application d'innovations scientifiques et technologiques ou par le fait de mener sans cesse des recherches scientifiques et technologiques de manière à ce que nous soyons toujours à la fine pointe.

Le président: Je dois vous arrêter ici.

Allez-y, monsieur Atamanenko.

M. Alex Atamanenko (Colombie-Britannique-Southern Interior, NPDP): Merci beaucoup.

Merci à vous deux d'être venus.

Monsieur Buchler, dans son exposé, M. Smith a insisté sur les conséquences dévastatrices que pourrait avoir la nouvelle réglementation concernant la taille des contenants, non seulement pour l'industrie, mais aussi pour les collectivités et les agriculteurs.

Le président de l'Association des vignerons du Canada, Dan Paszkowski, est venu témoigner ici la semaine dernière. Je l'ai interrogé à ce sujet lorsque nous avons eu une petite discussion par la suite — nous n'avons pas eu l'occasion d'en parler durant la séance du comité —, et il a dit qu'il estimait lui aussi que cela aurait des conséquences négatives pour l'industrie vinicole.

Si je me souviens bien, il a dit que nous avons maintenant des boîtes de quatre litres, alors qu'il y a des tailles normalisées pour le vin. Cela nous permettrait d'importer du vin dans des contenants de 5,5 litres ou de 4,5 litres, par exemple, des tailles non normalisées qui pourraient nuire à notre industrie vinicole, tout comme l'importation de produits dans des contenants de taille non normalisée nuirait à d'autres industries.

Or, vous avez dit aujourd'hui que, à votre avis, on n'observerait pas cet effet. Je me demandais seulement si vous pouviez clarifier ce point, s'il vous plaît.

• (1200)

M. Hans Buchler: Eh bien, je ne dirais pas qu'il n'y aura aucun effet, mais je crois qu'il ne sera pas si énorme dans le secteur vinicole. Le consommateur cherche toujours principalement la bouteille de vin de 750 ml. Je crois que, à moyen terme, cette norme prévaudra probablement, même si on permet des formats plus grands.

Je crois que l'une des préoccupations tient au fait qu'il y aura des débouchés pour les contenants de 10 litres et peut-être même de 20 litres. Dans ce cas, alors, on entre presque dans le marché du vin en vrac. Il y aurait une petite préoccupation, parce que les prix seraient très, très concurrentiels sur le marché. Cela pourrait causer un problème, mais, autrement...

Et j'ignore si on prendrait réellement cela en considération. Je crois que, aux États-Unis, il est possible d'acheter des contenants d'environ 10 litres. J'ignore s'il y a de plus gros contenants sur le marché à ce jour. Mais, si vous ouvrez cela complètement, alors, bien sûr...

Je veux dire, pourquoi ne pourrait-on pas tout à coup expédier un contenant de vin de 50 litres? Je ne dis pas que c'est ce qui va arriver, mais j'aurais des préoccupations à cet égard.

M. Alex Atamanenko: J'ai peu de temps, alors je vais vous arrêter.

J'aimerais parler un peu de Summerland. Vous avez mentionné l'importance du rôle que joue l'institut de recherche de Summerland. Je m'interroge quant à la perception sur le terrain. Je sais que, par le passé, j'ai parlé à des représentants de l'industrie de la cerise, entre autres, qui ont dit que les gens partaient à la retraite et que personne ne leur succédait. La perception sur le terrain est-elle positive? Avons-nous besoin de plus de chercheurs? Y a-t-il des postes vacants? L'institut est-il en mesure de subvenir à vos besoins de façon adéquate?

M. Hans Buchler: Il y a certainement des postes vacants, et des postes ont été abandonnés pour des raisons d'attrition.

Summerland prône la dotation d'un poste de physiologiste des plantes depuis maintenant presque six ans, et il semble y avoir du mouvement sur ce front. On est toujours très préoccupé du fait qu'il semble y avoir une tendance — j'ignore si elle est planifiée ou si elle est simplement le fruit du hasard — à cesser de soutenir la recherche financée par le gouvernement fédéral. Cela serait une source de préoccupation très grave pour nous. Cela aurait une énorme incidence, pas seulement sur le secteur des raisins, mais aussi sur tous les autres secteurs des fruits et des petits fruits en Colombie-Britannique.

J'imagine qu'il en serait de même partout au pays. On a vu beaucoup de centres de recherche financés par le fédéral fermer leurs portes récemment.

M. Alex Atamanenko: Merci.

Encore une fois, pour revenir aux propos de M. Paszkowski la dernière fois au sujet de la taxe actuelle sur le contenu canadien dans les vins d'assemblage, l'institut des vignerons aimerait voir la taxe abolie. Le contenu canadien dans les vins d'assemblage ne serait pas taxé, contrairement à la situation actuelle, pour correspondre à la situation touchant la VQA. Je me demandais quelles étaient vos idées à ce sujet, en votre qualité de producteur.

M. Hans Buchler: Comme je l'ai mentionné, en Colombie-Britannique, la situation est quelque peu différente. Très peu de jus de la Colombie-Britannique se trouve dans des vins « élaborés au Canada ». Il arrive à l'occasion que du jus entre dans un assemblage, mais, à mon avis, les producteurs britannico-colombiens ne seraient pas vraiment en mesure d'alimenter ce segment de marché, simplement en raison des prix. Les produits ou les raisins destinés à être élaborés au Canada sont habituellement achetés à une valeur d'environ 350 \$ la tonne. Le produit est expédié ici sous forme de vin ou de moût. Il provient de pays où 350 \$ la tonne est un prix assez courant. Le prix moyen des raisins en Colombie-Britannique varie autour de 2 000 \$ la tonne.

Vous pouvez voir que cet écart de prix exclut essentiellement pour nous la possibilité d'alimenter ce segment, même à long terme, si on améliore les procédures et on augmente le rendement. Il y a un lien entre le rendement et la qualité qui représente un énorme obstacle à ce chapitre. Avant l'arrivée des cultures hybrides en 1989, nous produisions environ 10 tonnes par acre, et, maintenant, le taux a diminué pour passer à 3,5 tonnes par acre. Au bout du compte, le producteur doit toujours faire de l'argent, alors je ne vois pas comment cela pourrait apporter d'importants changements en Colombie-Britannique.

Je n'envisage pas de grande croissance de ce segment de marché, en raison des problèmes de prix.

• (1205)

Le président: Merci.

Monsieur Payne, vous avez un rappel au Règlement.

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

Je devais corriger une déclaration faite par M. Smith. En fait, on cultive effectivement du sucre au Canada, dans ma circonscription. Il y a des installations de production de sucre dans cette même collectivité de Taber. On a accès à du sucre canadien partout au pays, si on veut.

Merci, monsieur le président.

Le président: Il ne s'agit pas d'un rappel au Règlement.

Je vais donner la parole à M. Richards.

M. Blake Richards (Wild Rose, PCC): J'ai plusieurs questions, surtout pour vous, monsieur Buchler.

On a aussi discuté aujourd'hui de Cultivons l'avenir 2 et du changement et de l'accent graduellement placé sur la recherche et le développement. Je crois que ceux qui voient vraiment l'avenir de l'industrie constatent l'importance de cet aspect. Certes, à la lumière de votre déclaration préliminaire, j'ai eu l'impression que vous comprenez l'importance de l'innovation, de la recherche et du développement.

Je sais que l'un des projets financés — si je me souviens bien, c'est l'année dernière que nous avons versé à votre groupe environ 2,1 millions de dollars en vertu de l'initiative de Développement de produits agricoles innovateurs — portait précisément sur certains des défis auxquels vous faites face. Je crois qu'on envisageait une initiative de cartographie pour aider les producteurs à mieux comprendre les différentes conditions, comme celles relatives au sol, en jeu dans les vignobles.

Pourriez-vous me parler un peu plus de ce projet et de sa contribution à l'industrie? Pourriez-vous aussi nous donner vos impressions sur le passage à l'innovation, à la recherche et au développement et si, à votre avis, cette orientation est utile pour les membres de votre groupe et pourquoi?

M. Hans Buchler: En particulier, grâce à ce projet de cartographie, nous avons divisé l'Okanagan en différentes régions qui sont reliées, dans une certaine mesure, aux paramètres du climat, mais aussi aux paramètres pédologiques. À long terme, cela aidera l'industrie à prendre des décisions plus éclairées sur les meilleurs emplacements où cultiver un produit de façon rentable tout en respectant des paramètres de qualité optimale.

Le projet se rattache aussi aux pratiques en matière d'irrigation. Ce volet revêt vraiment une importance cruciale dans notre région. J'ai parlé de l'accès limité à l'eau, mais l'arrosage dans notre climat semi-aride a également une incidence sur la qualité du produit final. La cartographie, en ce qui concerne surtout les sols, mais aussi les paramètres de température, nous a vraiment aidés à prendre des décisions bien éclairées sur les calendriers d'irrigation, d'une part, mais aussi sur la quantité d'irrigation, d'autre part. L'objectif est de toujours soumettre la vigne à un stress modéré — pas trop, mais pas trop peu — pour que le raisin mûrisse plus rapidement et produise davantage de composés responsables de la saveur et de l'arôme.

Dans le cadre du DPAI, nous avons accompli d'autres projets qui portent précisément sur l'irrigation. Le projet de cartographie sert de fondement à tous les autres travaux de recherche, qui serviront

ensuite à classer les vignobles particuliers faisant l'objet de la recherche.

Soit dit en passant, la plupart de nos travaux de recherche sont établis dans des vignobles commerciaux. Très peu de travaux ont lieu à Summerland, sur place dans les vignobles. Il y a un petit vignoble réservé aux fins de la recherche, mais surtout pour la mise à l'essai de produits qu'on n'a pas le droit d'utiliser dans un contexte commercial.

• (1210)

M. Blake Richards: En écoutant votre réponse, je vous ai entendu parler de projets comme celui-là et d'autres qui portent sur l'innovation comme moyen de rendre l'industrie plus lucrative. Je crois qu'il serait alors juste de dire que vous êtes généralement en faveur de l'idée d'un volet de financement de l'innovation, de la recherche et du développement en vue de rendre l'industrie plus lucrative. Est-ce là une interprétation adéquate de vos commentaires?

M. Hans Buchler: Oui, mais j'imagine que l'accent variera peut-être d'une culture à l'autre.

Le secteur du vin et du raisin a pris la décision très consciente de mettre davantage l'accent sur la qualité, et je crois que cela fonctionne à notre avantage. Il en va peut-être de même pour les autres secteurs aussi, mais je n'en suis pas certain et je ne me hasarderais pas à conseiller les producteurs d'autres marchandises.

M. Blake Richards: J'apprécie vos commentaires. Merci beaucoup.

Le président: Merci. Je dois vous arrêter ici. Désolé.

La dernière question revient à Mme Brosseau.

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

Je tiens à remercier nos deux témoins.

Hans Buchler, j'ai quelques questions pour vous, car nous savons, après les témoignages que nous avons entendus, que le vin canadien n'occupe que 30 p. 100 du marché et que la part restante de 70 p. 100 appartient au vin importé.

Croyez-vous que le gouvernement fédéral a un rôle à jouer, pas seulement dans l'industrie vinicole, mais peut-être aussi dans le cadre d'une vision globale à long terme d'achats canadiens, d'achats locaux?

M. Hans Buchler: Ah oui, absolument.

Dans la province de la Colombie-Britannique, nous redynamisons le programme d'achats en Colombie-Britannique. Essayer de fidéliser les consommateurs à l'échelle nationale est une très bonne idée.

Je crois que nous avons vraiment ici la possibilité de décrocher une part de marché à long terme. Si vous avez réussi à fidéliser les consommateurs, que ce soit dans votre région, votre province ou dans votre pays, vous disposez d'un débouché assez sûr pour votre produit. Si vous dépendez dans une large mesure de votre marché d'exportation, vous êtes très vulnérable aux fluctuations du marché et aux influences concurrentielles d'autres grands producteurs.

Alors, j'encouragerais vivement le gouvernement fédéral à élaborer une campagne très forte pour convaincre les consommateurs de réellement accorder la priorité aux produits nationaux.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Je sais qu'il y a beaucoup d'initiatives provinciales — « achetons des produits d'ici », « achetons des produits du Québec », « achetons des produits de la Colombie-Britannique » —, mais je crois que le gouvernement fédéral a tout de même besoin d'adopter une vision à long terme et une stratégie alimentaire, car cela permettrait aussi de conserver des emplois, de produire et de transformer nos propres aliments, ce qui entraînera la création de nouveaux emplois. De plus, nous ne dépendrions pas des importations.

Comme vous le disiez, nous sommes à la merci de la situation dans d'autres pays. Ils pourraient ressentir les effets des changements climatiques, être victimes de sécheresse et ne pas produire autant, alors ils refuseront et n'exporteront pas les produits dont nous avons besoin. C'est comme une réaction en chaîne.

Je tiens seulement à aborder la question des vins de glace. Produit-on beaucoup de vins de glace en Colombie-Britannique?

M. Hans Buchler: Je crois qu'on a produit du vin de glace l'année dernière. Je crois qu'environ 600 tonnes de raisins environ — s'il vous plaît, ne me citez pas — ont servi à la fabrication de vin de glace. C'est peut-être un peu moins qu'en Ontario. Durant certaines années, le climat ne permet tout simplement pas de récolter des raisins pour faire du vin de glace avant la fin de janvier ou le début de février. Si vous devez laisser les raisins sur les vignes aussi longtemps, vous perdez une grande part du produit.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Il s'agit de laisser...

M. Hans Buchler: Je sais qu'il y en a qui le font encore pour tenter de demeurer sur le marché. Je ne suis pas certain qu'il s'agisse d'un segment très lucratif en Colombie-Britannique.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Monsieur Smith, je me demandais seulement si je pourrais vous parler aussi d'une stratégie alimentaire. Croyez-vous que le gouvernement fédéral a un rôle à jouer pour éventuellement encourager les Canadiens à acheter des produits d'ici, à acheter des produits canadiens? Que pensez-vous de ce genre d'initiative?

• (1215)

M. Arthur Smith: Je crois qu'il s'agit d'une initiative importante. Je crois qu'il y en a une encore plus importante qui consiste à encourager les gens à acheter et à modifier leur alimentation pour la rendre plus saine. Nous sommes aux prises avec une énorme épidémie d'obésité. Nous le savons. Nous le voyons chez nos jeunes. Si nous refusons de regarder les autres conséquences, pensons seulement au coût. Le Canada n'en a pas les moyens.

Outre la question monétaire, le résultat est une meilleure qualité de vie. Les enfants sont en meilleure santé, et ainsi de suite. Je crois que

nous devons déployer le plus d'efforts possible à ce chapitre. Vous savez quoi? L'initiative d'achats locaux s'inscrit dans cet objectif.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Oui, c'est certain.

Me reste-t-il du temps?

Le président: Cinq secondes.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Aimeriez-vous ajouter autre chose? Non? En général?

M. Arthur Smith: Pas à ce sujet. Je partage l'avis de Hans en ce qui concerne l'appellation « Elaboré au Canada ». Beaucoup de gens aimeraient abolir cette catégorie. Nous n'avons pas les moyens d'abolir la catégorie; mes commentaires se rattachent à l'étiquetage. Nous avons de bonnes années et nous en avons de moins bonnes. À mon avis, la tragédie — et le mot « tragédie » est fort — consiste à essayer d'y intégrer un type de pourcentage acceptable. Je crois que c'est là que se situe le problème. Nous avons de bonnes années, et j'aimerais voir les consommateurs accorder la priorité aux raisins canadiens, au vin canadien. Mais, certaines années, on doit absolument recourir à l'assemblage de crainte de perdre le marché. C'est une question compliquée.

Le président: Merci.

L'autre chose importante, à mon avis, c'est que, malheureusement, dès que vous dites « santé », vous devez le prouver à tout le monde. Même si nous savons que les produits frais, les fruits et les légumes frais, sont bons pour nous, dès qu'on leur attribue le mot « santé », un million de personnes interviennent pour que vous en fournissiez la preuve, et le processus devient trop lourd.

M. Payne invoque encore le Règlement.

M. LaVar Payne: Merci, monsieur le président.

Je voulais seulement dire que la cravate de M. Valeriotte a une teinte presque identique à celle des betteraves à sucre qui poussent sans le sud-est de l'Alberta.

Des voix: Oh, oh!

Le président: Eh bien, sur ce, je vais remercier nos invités d'être venus aujourd'hui. Nous vous sommes reconnaissants de vos commentaires, et je suis certain que vous en verrez parfois le reflet dans notre rapport final. Merci beaucoup.

Nous allons faire une pause d'une minute pour poursuivre la séance à huis clos. Je demanderais à quiconque n'est pas directement touché par la discussion de quitter la salle.

Le comité suspend ses travaux.

[La séance se poursuit à huis clos.]

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

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

SPEAKER'S PERMISSION

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act*. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act*.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

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