



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

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

---

AGRI • NUMÉRO 003 • 2<sup>e</sup> SESSION • 41<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le mardi 5 novembre 2013**

—  
**Président**

**M. Bev Shipley**



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

Le mardi 5 novembre 2013

• (1530)

[Traduction]

**Le président (M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC)):** Je déclare ouverte la 3<sup>e</sup> séance du Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire.

Selon notre ordre du jour, nous accueillons trois témoins aujourd'hui. Ils sont devant nous. Leurs témoignages prendront fin aux environs de 17 h 10, puis nous examinerons des travaux du comité avant de conclure la séance.

Je souhaite la bienvenue à notre premier groupe de témoins dans le cadre de notre étude sur l'Accord économique et commercial global, ou l'AECG, Canada-Union européenne.

Nous avons James Laws, qui est directeur général du Conseil des viandes du Canada; John Masswohl, qui est directeur des relations gouvernementales et internationales de la Canadian Cattlemen's Association; et Kathleen Sullivan, qui est directrice exécutive de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire.

Bienvenue au comité. Vous avez 10 minutes chacun. Ensuite, nous aurons des séries de questions de cinq minutes de la part des députés.

Monsieur Laws, je vous propose de lancer le bal, à moins que vous ayez convenu d'autre chose...

Nous avons de véritables gentilshommes dans le secteur agricole qui laissent toujours une gentille dame passer en premier.

Kathleen.

**Mme Kathleen Sullivan (directrice exécutive, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire):** Merci beaucoup. Bonjour.

Je vous remercie de nous donner l'occasion de venir vous parler des effets de l'Accord de libre-échange Canada-Union européenne sur le secteur agroalimentaire canadien.

Comme bon nombre d'entre vous le savent, l'ACCA est une coalition de groupes de producteurs nationaux et régionaux et d'associations sectorielles qui appuie un environnement commercial international, ouvert et transparent pour nos produits agroalimentaires. Collectivement, les membres de l'ACCA, dont font partie le Conseil des viandes du Canada et la Canadian Cattlemen's Association, représentent environ 80 % des exportations agroalimentaires annuelles du Canada.

Le 18 octobre 2013, le premier ministre Harper et le président Barroso de la Commission européenne ont annoncé qu'ils avaient conclu, après cinq ans de travail, une entente de principe sur l'AECG. C'est une excellente nouvelle pour les exportateurs de produits agroalimentaires du Canada.

L'AECG Canada-Union européenne, une fois mis en oeuvre, sera la plus importante initiative de libre-échange du Canada depuis l'ALENA. Il s'agissait des plus vastes négociations commerciales de l'histoire du Canada, et l'accord aborde une vaste gamme d'enjeux, notamment les tarifs douaniers, les obstacles non tarifaires, les

services et les investissements, les services financiers, les marchés publics et beaucoup d'autres éléments. De plus, pour la première fois dans l'histoire des accords commerciaux canadiens, l'AECG concerne des enjeux qui relèvent des compétences des gouvernements provinciaux, ce qui a amené les 13 provinces et territoires à jouer un rôle important au cours des négociations.

L'AECG offre un potentiel extraordinaire aux producteurs agricoles et aux exploitants d'usines de transformation d'aliments canadiens. Aujourd'hui, les exportations du Canada en matière de produits agroalimentaires en direction des 28 pays membres de l'UE se chiffrent seulement à 2,4 milliards de dollars. Ce chiffre peut sembler impressionnant, mais compte tenu de l'expertise du Canada en production agroalimentaire et du statut de l'UE, soit l'un des plus imposants marchés de consommation au monde avec ses 500 millions d'habitants, les exportations du Canada devraient être beaucoup plus élevées.

Une fois l'accord complètement mis en oeuvre, nous pensons que l'AECG pourra générer 1,5 milliard de dollars de nouvelles exportations agroalimentaires canadiennes en direction de l'UE, soit 600 millions de dollars de boeuf; 400 millions de dollars de porc; 100 millions de dollars de céréales et d'oléagineux; 100 millions de dollars de produits contenant du sucre; et 300 autres millions de dollars de produits transformés, de fruits et de légumes et de produits de biocarburant.

Une fois mis en oeuvre, l'AECG éliminera immédiatement les tarifs douaniers de l'UE sur près de 94 % des produits agroalimentaires canadiens et, avec le temps, sur pratiquement tous les produits sauf le boeuf et le porc. Pour certains produits céréaliers, les tarifs douaniers ne seront pas éliminés immédiatement, mais ils le seront graduellement sur une période d'environ sept ans. Dans le cas du boeuf et du porc, qui sont des sujets particulièrement délicats pour l'UE, le Canada obtiendra des contingents d'importation en franchise de droits avec un accès préférentiel par rapport à ses concurrents.

Ajoutant à la valeur de l'AECG, les négociations sont allées plus loin que les tarifs douaniers et ont traité d'une vaste gamme d'enjeux non tarifaires importants pour les exportateurs de produits agroalimentaires du Canada. Les négociations dans le cadre de l'AECG ont notamment porté sur les obstacles techniques au commerce, les enjeux sanitaires et phytosanitaires, la coopération en matière de réglementation et les subventions à l'exportation. Ces enjeux peuvent constituer les obstacles les plus importants que connaissent aujourd'hui les exportateurs de produits agroalimentaires et qui, jusqu'ici, ont eu un effet considérable sur les exportations de ces produits sur le marché européen.

L'AECG a établi des mécanismes de promotion de la coopération et de la discussion en matière de réglementation et d'obstacles non tarifaires qui nuisent au commerce. Dans l'AECG, le Canada et l'UE se sont également engagés à collaborer à l'avancement de plusieurs enjeux non tarifaires, y compris l'approbation des usines de transformation de la viande et l'approbation en temps opportun des caractères biotechnologiques. Nous devons encore préciser davantage ces enjeux et d'autres avant la mise en oeuvre de l'AECG, mais nous sommes convaincus que le gouvernement du Canada est résolu à y arriver.

L'ACCA et ses membres ont travaillé d'arrache-pied pour encourager les gouvernements fédéral et provinciaux à négocier un accord commercial qui profitera au secteur agroalimentaire canadien. Nous pensons que l'AECG est cet accord. L'AECG garantit un accès réel et important à l'un des rares marchés d'exportation de plusieurs milliards de dollars, et ce, avant nos principaux concurrents.

Grâce à l'AECG, le Canada a confirmé son appui aux agriculteurs et aux exploitants d'usines de transformation d'aliments, et il a laissé savoir au monde que nous ne prenons pas à la légère les échanges commerciaux.

Il reste de nombreux détails à régler avant de ratifier l'AECG, et l'ACCA continuera d'appuyer les gouvernements fédéral et provinciaux à mesure qu'ils s'y affaireront.

Merci beaucoup.

• (1535)

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

Monsieur Masswohl, allez-y.

**M. John Masswohl (directeur, Relations gouvernementales et internationales, Canadian Cattlemen's Association):** Merci, monsieur le président, de nous donner de nouveau l'occasion de témoigner devant votre comité. Nous attendions depuis longtemps de pouvoir venir vous parler d'un accord commercial fructueux entre le Canada et l'Union européenne. Je ne sais pas comment vous dire à quel point nous sommes ravis de témoigner devant votre comité pour parler de la conclusion d'un accord fructueux. Nous l'appuyons de tout coeur.

Évidemment, la Canadian Cattlemen's Association n'a pas attendu passivement sur les lignes de côté que l'AECG soit conclu. Nous avons participé activement aux négociations. Nous avons collaboré étroitement avec les négociateurs canadiens en vue d'offrir des conseils et des commentaires au cours des négociations. Nous nous sommes souvent assis avec les négociateurs de l'UE et les représentants des États membres. Nous avons également rencontré des députés du Parlement européen. Ces initiatives se sont déroulées tant au Canada qu'à Bruxelles.

Enfin, un autre point très important à soulever est que la Canadian Cattlemen's Association a aussi rencontré des groupes d'éleveurs de bovins en Europe. Nous sommes allés en France, en Espagne, en Angleterre et en Irlande, soit certains des principaux pays éleveurs de bovins en Europe, en vue de tisser des liens et de discuter avec nos homologues de ces pays.

Nous croyons que nos initiatives ont été très utiles en vue de surmonter certains sujets délicats qui auraient autrement pu nous empêcher d'arriver à une conclusion positive dans le secteur du boeuf. Nous continuerons de travailler d'arrache-pied pour nous appuyer sur ces relations à mesure que nous allons de l'avant avec la mise en oeuvre de l'AECG.

Qu'avons-nous vraiment obtenu grâce à l'accord? Je présume que vous avez évidemment le document qui a été présenté à la Chambre,

et le résumé de ce qui a été obtenu dans le cadre de l'accord sur le boeuf se trouve au bas de la page 10. Selon nous, il s'agit d'un compte rendu fidèle de notre compréhension de l'accord.

Concernant les produits du boeuf, il y a quatre contingents. L'accord procure un accès en franchise de droits pour 35 000 tonnes de poids de carcasse de produits frais et 15 000 tonnes de poids de carcasse de produits congelés. Ces deux nouveaux contingents concernent toute catégorie de boeuf, y compris le veau, et sont offerts exclusivement au Canada.

Le troisième est le présent contingent « Hilton » pour le boeuf de qualité supérieure qui est actuellement assujéti à un taux de droit de douane de 20 % pour le Canada et les États-Unis. Dès l'entrée en vigueur de l'AECG, le taux du Canada sera réduit à 0 %, tandis que les éleveurs de bovins américains continueront de payer un taux de 20 %. Bref, le contingent « Hilton » s'élève à 11 500 tonnes de poids de produits ou à 14 950 tonnes de poids de carcasse. Je vous laisse le soin de me demander de vous expliquer la différence entre le poids de produits et le poids de carcasse.

Le quatrième contingent est aussi un contingent existant et a été offert il y a quelques années en guise de compensation à la suite du différend sur les hormones. Il procure un accès en franchise de droits pour 48 200 tonnes de poids de produits de boeuf de qualité supérieure. Ce contingent est offert en fonction du traitement de la nation la plus favorisée, c'est-à-dire que plusieurs pays se le partagent. Dans le cadre des négociations en vue de l'AECG, le Canada a convenu de retirer sa part de ce contingent, soit 3 200 tonnes, ce qui nous a permis d'obtenir plus de tonnes dans le nouveau contingent exclusif au Canada. Bref, le présent contingent en fonction du traitement de la nation la plus favorisée passera à 45 000 tonnes lorsque l'AECG entrera en vigueur. C'est toujours l'aspect le plus difficile à expliquer aux gens.

Par ailleurs, il y a plusieurs autres produits, dont les abats comestibles, le suif, les produits d'équarrissage, le boeuf transformé, le cuir et les peaux, qui obtiendront un accès en franchise de droits au marché de l'UE en vertu de l'AECG.

Comme je l'ai dit plus tôt, nous avons été étroitement consultés au sujet de chacune de ces décisions au cours des négociations, et nous sommes ravis des résultats et nous appuyons fortement la ratification de l'accord.

Nous prévoyons que les exportations en direction de l'UE se chiffreront à environ 11 \$ le kilo de boeuf frais et à environ 6 \$ le kilo de boeuf congelé. En fonction de ces prévisions, la valeur potentielle de l'AECG pour le secteur du boeuf se chiffrera à plus de 600 millions de dollars.

Lors de témoignages précédents devant votre comité, j'ai rappelé l'importance d'aborder tant les tarifs douaniers que les obstacles techniques au commerce.

En ce qui concerne la production bovine, nous savons que les animaux doivent être élevés conformément aux protocoles de l'UE, c'est-à-dire sans produit anabolisant, sans implant d'hormones et sans bêta-agoniste. Même si ces produits sont sécuritaires et que leur utilisation est approuvée au Canada, l'UE refuse obstinément de les autoriser. D'un autre côté, nous considérons que la valeur du marché du boeuf de l'UE est suffisamment élevée pour que bon nombre d'éleveurs canadiens choisissent d'assumer les coûts additionnels liés à l'élevage de bovins sans ses produits.

•(1540)

Nous avons toujours dit que nous agirions de manière pragmatique au sujet de cette question et que si l'accès en valait la peine nous accepterions une telle condition. Nous considérons avoir obtenu un résultat qui en vaut la peine. Nous estimons que le Canada devra produire annuellement environ 500 000 bovins pour satisfaire à l'accès conformément aux protocoles de l'UE. Il est évident qu'il n'est pas nécessaire que tous nos éleveurs décident de produire des bovins conformément aux protocoles de l'UE, mais nous sommes convaincus qu'un nombre suffisant le fera.

Pour ce qui est du secteur de la transformation, Jim Laws abordera plus en détail les questions techniques à ce sujet. Je peux d'ores et déjà avancer que je suis d'accord avec lui pour dire que c'est essentiel de mener à terme les travaux en vue de nous assurer que les abattoirs et les usines de transformation de bovins au Canada sont autorisés à exporter vers l'UE. C'est un point crucial en vue de faire fonctionner cet accord en ce qui nous concerne. Pour le moment, nous ne disposons que de deux petits établissements autorisés à exporter vers l'UE; tous les deux se trouvent en Alberta. Si vous êtes un éleveur de bovins en Nouvelle-Écosse ou en Ontario et que votre élevage se conforme déjà aux protocoles de l'UE, vous avez tout de même besoin d'établissements autorisés par l'UE à proximité de vous pour que votre boeuf ait accès au marché de l'UE. Dans le même ordre d'idées, si vous êtes un grand éleveur en Alberta ou en Saskatchewan, vous aurez besoin des usines de transformation de grande envergure de High River et de Brooks en vue d'entrer en concurrence avec les autres pour les animaux admissibles dans le marché de l'UE.

Nous croyons comprendre qu'on s'est donné un an pour régler les diverses questions techniques en suspens. Lorsque ces établissements seront autorisés à exporter vers l'UE, nous pourrons enfin commencer à mieux utiliser les contingents déjà en place, à savoir les contingents existants sous-utilisés.

C'est le moment idéal pour laisser la parole à Jim.

J'ai hâte de répondre à vos questions.

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

Monsieur Laws, vous avez la parole.

**M. James Laws (directeur général, Conseil des viandes du Canada):** Bonjour à tous.

Je suis directeur exécutif du Conseil des viandes du Canada qui a ses bureaux ici même à Ottawa. Je vous remercie de nous avoir invités à témoigner devant votre comité dans le cadre de votre étude sur l'Accord économique et commercial global Canada-Union européenne et ses effets sur le secteur agricole canadien.

Le secteur de la transformation de la viande du Canada ajoute de la valeur au bétail né et élevé sur les fermes canadiennes, offre un débouché essentiel et assure la rentabilité de milliers d'exploitations d'élevage. Avec des ventes annuelles de 24 milliards de dollars, des exportations de boeuf de 1,2 milliard de dollars, des exportations de porc de 3,2 milliards de dollars, des exportations de viande de cheval de 90 millions de dollars, des exportations de bison de 5,7 millions de dollars et 68 500 emplois, le secteur de la viande du Canada est le plus gros élément de notre secteur de la transformation des aliments. À notre avis, une fois l'AECG mis en oeuvre, les exportations de viande du Canada vers l'UE pourront augmenter considérablement.

Les 28 pays de l'Union européenne, dont la population atteint 500 millions de personnes, constituent le plus gros marché d'importation de produits agricoles et d'aliments. Cependant, de nombreux produits de consommation, dont les viandes, sont

assujettis à des tarifs douaniers ou sont aux prises avec des obstacles non tarifaires considérables dans l'UE. Nous soulignons le travail constant et inébranlable des négociateurs du Canada qui se sont assurés d'en arriver à un résultat viable sur le plan commercial pour l'industrie de la viande du Canada. Nous les en remercions grandement. Nous demandons aux gouvernements canadien et européen de redoubler d'efforts en vue de ratifier simultanément l'accord et de régler au préalable la question des obstacles techniques au commerce.

Lorsque l'accord sera pleinement mis en oeuvre, il procurera un accès en franchise de droits au marché de l'UE pour 81 000 tonnes de porc canadien, 65 000 tonnes de boeuf et de veau canadiens, 3 000 tonnes de bison canadien et une quantité illimitée de viande de cheval et de mets préparés canadiens. En contrepartie, l'Union européenne conservera un accès illimité en franchise de droits au marché canadien du porc; les Européens obtiendront un accès illimité en franchise de droits au marché canadien du boeuf. Il y aura un accès réciproque illimité en franchise de droits en ce qui a trait aux produits de viande rouge préparés mentionnés aux chapitres 16 et 19 de l'annexe du Tarif des douanes. En plus de l'accord sur les contingents d'importation et les tarifs douaniers, on s'engage dans l'AECG à trouver des solutions aux obstacles techniques au commerce.

Même si nos souhaits initiaux d'avoir des échanges commerciaux complètement ouverts et illimités en franchise de droits pour la viande entre le Canada et l'UE n'ont pas été exaucés, l'AECG se veut un pas très important et fort apprécié, ainsi qu'un pas de grande valeur dans cette direction. Au cours des trois dernières années, la valeur moyenne de nos exportations de viande vers l'UE était de seulement 54 millions de dollars; or, l'AECG nous donnera des possibilités d'exportations dont la valeur annuelle pourrait atteindre jusqu'à 1 milliard de dollars pour les usines de transformation de la viande au Canada.

Même si nous n'avons pas encore vu le texte de l'accord, nous croyons comprendre qu'il modifie la nature des présentes marques de commerce protégées. Trois entreprises possèdent actuellement des marques de commerce dans le secteur de la viande au Canada: le mot « PARMA » avec la couronne, San Daniele et Szegedi Salami. Ces trois entreprises pourraient perdre leur droit exclusif d'utiliser leur marque de commerce et devront coexister sur le marché avec des viandes européennes. Nous pressons le gouvernement d'aborder cette question dans le cadre des dernières discussions techniques sur l'accord.

Les fabricants canadiens de viandes préparées sont inquiets des concessions faites à l'UE concernant les indications géographiques et craignent aussi que les concessions ne soient pas réciproques en ce qui a trait aux indications géographiques génériques ou utilisées dans des marques de commerce. Par exemple, nous croyons comprendre que les négociateurs canadiens ont décidé de ne pas protéger le terme tchèque pour la bière Budweiser en raison du conflit avec une marque de commerce existante.

Il faut informer l'industrie de la viande canadienne du libellé exact concernant les indications géographiques avant de conclure l'accord. Nous voulons particulièrement nous assurer que les produits d'origine européenne ne peuvent pas être commercialisés comme étant des produits supérieurs aux produits canadiens actuels du seul fait qu'ils sont européens. On devrait interdire aux exportateurs de l'UE d'utiliser des pratiques de commercialisation déloyales qui mineraient la confiance des consommateurs dans les produits canadiens qui ont utilisé durant des générations des qualificatifs communs génériques ou utilisés dans des marques de commerce.

Le gouvernement fédéral s'est engagé à suivre les effets de l'AECG sur l'industrie laitière canadienne et à offrir des compensations si des effets négatifs se font sentir.

● (1545)

Ces entreprises du secteur de la viande pourraient perdre leur marque de commerce concernant des produits dont les ventes annuelles se chiffrent à plus de 25 millions de dollars. Par contre, ce qui est d'une grande importance pour nous en tant que membres de l'industrie de la transformation de la viande est le soi-disant Échange de lettres entre le Canada et l'Union européenne au sujet des questions relatives à la viande. Dans ce document, le Canada et l'Union européenne s'engagent à déterminer l'équivalence concernant leurs mesures sanitaires respectives et soulignent l'importance de conclure les négociations en vue de faciliter les échanges commerciaux relativement à la viande et aux produits à base de viande. Les deux parties conviennent d'examiner dans un an les progrès réalisés. Par exemple, l'Autorité européenne de sécurité des aliments a publié son opinion en juillet 2011, à savoir qu'il était sécuritaire d'utiliser des solutions de 2 à 5 % d'acide lactique à des températures allant jusqu'à 55 degrés Celsius pour décontaminer les carcasses de bovins. Il aura fallu à la Commission européenne jusqu'en février 2013 pour en approuver l'utilisation. En Amérique du Nord, on s'en sert pour décontaminer les carcasses de bovins depuis des années et maintenant pour éliminer la bactérie *E. coli* O157:H7. Les usines de transformation de bovins ne peuvent prendre le risque de mettre en veilleuse leurs pratiques en matière de salubrité des aliments.

Une autre question en suspens est l'utilisation d'eau chaude recyclée. Par exemple, l'Autorité européenne de sécurité des aliments a publié son opinion il y a trois ans, à savoir que l'eau chaude recyclée est bel et bien une technique de décontamination efficace dans certains cas. Bon nombre d'usines de transformation de la viande au Canada recyclent et filtrent en fait leur eau pour la réutiliser pour des raisons de bonnes pratiques environnementales et d'économie d'énergie. Nous espérons que cet enjeu sera rapidement réglé et approuvé en Europe.

Enfin, seuls les établissements autorisés par l'UE peuvent exporter de la viande ou des produits à base de viande comestibles en direction de l'Union européenne. Le produit doit demeurer en tout temps dans un établissement approuvé par l'UE en vue de demeurer admissible à l'exportation vers l'Union européenne. De plus, l'Union européenne impose plusieurs conditions aux usines de transformation de la viande qui diffèrent des règles en vigueur au Canada. Par exemple, les palettes de bois sont uniquement autorisées dans les locaux de l'établissement où se trouvent des produits dûment emballés. De plus, on doit éliminer progressivement leur utilisation dans les locaux où se trouve de la viande exposée. La viande exposée ne doit pas être entreposée au même endroit que la viande emballée, sauf si c'est fait à des moments différents. Voici un exemple concernant le porc. Dans le cas de la viande attachée au squelette, on doit procéder à un examen dans un laboratoire accrédité visant à détecter la présence de trichine, ce qui engendre des coûts considérables pour un problème quasi inexistant au Canada.

Voilà pourquoi nous avons recommandé au Comité permanent des finances de la Chambre des communes, lors des consultations prébudgétaires pour 2013, de créer au Canada un programme des viandes concernant l'AECG de 10 millions de dollars sur cinq ans en vue d'aider l'industrie canadienne de la transformation de la viande à se conformer aux exigences coûteuses et contraignantes de l'Union européenne en matière d'importation de viande. Le programme Cultivons l'avenir 2 d'Agriculture Canada pourrait servir à financer

un programme des viandes concernant l'AECG en vue d'aider l'industrie canadienne de la transformation de la viande à se conformer aux directives de l'Union européenne sur les viandes provenant de pays tiers.

Voilà qui nous aiderait vraiment à être prêts à saisir cette chance inouïe qui a en fait été décrite comme une occasion unique.

Merci beaucoup.

● (1550)

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

Je vous serais reconnaissant de respecter votre temps de parole.

Commençons donc nos séries de questions de cinq minutes avec le Nouveau Parti démocratique. Monsieur Allen.

**M. Malcolm Allen (Welland, NPD):** Merci, monsieur le président.

Merci également aux témoins.

Je vais débiter par vous, madame Sullivan. Vous avez chiffré le potentiel de l'AECG avec l'UE à environ 1,5 milliard de dollars. Selon Statistique Canada, nous accusons un déficit commercial net avec l'UE d'environ -1,4. Donc, si l'UE ne nous envoie pas un autre produit, nous ne faisons que rattraper notre retard. Pour ce qui est de la balance commerciale nette, si l'UE nous envoie quelque chose d'autre, à quel point avons-nous ouvert la porte à de telles possibilités pour les pays de l'UE? Nous accusons actuellement un déficit commercial; nous avons une balance commerciale en matière de produits agroalimentaires avec l'UE, et nous ne ferons que rattraper notre retard, selon vos prévisions. Où le verrons-nous? C'est clairement un avantage; cela ne fait aucun doute. Par contre, comment arriverons-nous à en fait équilibrer notre balance commerciale? Comment atteindre un équilibre sur le plan commercial grâce à l'accord? Comment arriver à améliorer notre balance commerciale?

**Mme Kathleen Sullivan:** Selon moi, c'est la nature des échanges commerciaux. L'économie européenne est nettement plus imposante que la nôtre. Du point de vue des avantages sur le plan du PIB, les études rapportent que le Canada en tirera davantage profit que l'Europe pour ce qui est des échanges commerciaux réciproques.

Bref, pour ce qui est du Canada et du secteur agroalimentaire, nous devons ouvrir les marchés dans le monde. Nous disposons d'une véritable expertise en matière de produits agricoles et alimentaires et de transformation des aliments.

Dans le marché de l'Union européenne, nous avons de véritables possibilités d'accroître nos exportations de boeuf et de porc, ce qui aiderait vraiment à combler le déficit actuel. Les Européens ont maintenant pleinement accès au marché canadien du porc. Notre capacité de maintenant leur exporter 81 000 tonnes commence vraiment à rétablir cet équilibre. Du point de vue du secteur du boeuf, John voudra probablement en parler, mais je crois que nous avons de bonnes chances de gagner au change, compte tenu de l'industrie européenne et de ses difficultés d'expédition vers l'Amérique du Nord.

Par contre, il y a aussi d'autres possibilités. À l'heure actuelle, même si les Européens produisent beaucoup de céréales, ils accusent en fait un déficit en matière de nourriture pour les animaux d'élevage et de biomasse pour le secteur des biocarburants. Cette situation nous permet en fait de leur en expédier plus qu'ils ne nous en expédient; c'est l'essence des échanges commerciaux. Vous vous spécialisez dans les produits dans lesquels vous excellez et vous les exportez. À leur tour, les autres pays exportent des produits pour lesquels ils ont des économies d'échelle. Selon moi, voilà le résultat que nous obtiendrons grâce à l'AECG.

• (1555)

**M. Malcolm Allen:** Je ne dis pas le contraire; je sais que dans des négociations on perd des choses et on en gagne d'autres, mais on essaye évidemment de maintenir un équilibre. Bien honnêtement, je ne vois pas cet équilibre pour le moment dans les données nettes sur les échanges commerciaux, mais je comprends ce que vous dites par rapport à l'envergure.

Passons à un autre point.

J'ai trouvé intéressant de vous entendre parler, messieurs Masswohl et Laws, d'un aspect précis, parce que je crois qu'il y a beaucoup de viandes ici. En effet, notre secteur du boeuf n'exporte pas autant qu'il en aurait actuellement le droit. Nous pouvons tous en convenir, à mon avis, et de nombreuses raisons l'expliquent. Tout d'abord, il y a évidemment la question de savoir si nous devrions produire des bovins sans utiliser d'hormones. Permettez-moi de m'attarder sur cet aspect.

Monsieur Masswohl, vous avez dit que nous n'avions pas réussi à convaincre les Européens que nos pratiques actuelles dans le secteur de la production bovine sont acceptables et sanitaires, même si nous en consommons au pays. Nous croyons avoir raison, mais nous n'avons pas obtenu gain de cause. Je vous laisse le soin de décider qui d'entre vous me répondra, mais M. Laws a soulevé des enjeux concernant la correction de certains points en suspens en ce qui a trait à la question sanitaire, parce que ce n'est pas réglé et que rien n'a encore été convenu à cet égard. Monsieur Laws, vous avez aussi soulevé des doutes quant à la capacité de votre industrie de relever le défi, parce que vous avez demandé l'aide du gouvernement.

Une porte s'ouvre. Est-ce qu'on en profitera ou est-ce que ce ne sera rien d'autre qu'une porte ouverte?

**M. John Masswohl:** Absolument. Beaucoup d'éleveurs de bovins m'ont appelé pour me poser des questions au cours des dernières semaines. Ils veulent savoir si nous élèverons de tels animaux. En discutant des possibilités qui s'offrent, des coûts et de l'obligation de produire des bovins sans hormones de croissance, beaucoup d'entre eux croient que cela pourrait fonctionner. Nous n'avons pas besoin que tout le monde emboîte le pas. Il faut tout simplement que suffisamment de gens le fassent, et je crois que ce sera le cas.

En ce qui a trait au fait que nous n'avons pas réussi à faire éliminer la restriction ou l'interdiction, je vous répondrai simplement que nous avions convenu dès le début que nous avions croisé le fer avec l'Europe sur cette question durant près de 20 ans et que l'OMC avait tranché la question à notre demande. Nous avons subi des représailles durant quelques années avant que les Européens décident de nous dédommager. Bref, le dossier était clos. Nous avions déjà décidé au début des négociations que nous ne remettrions pas la question sur le tapis et que nous pouvions composer avec une telle exigence et obtenir tout le reste pour que cela en vaille la peine. À notre avis, nous y sommes arrivés.

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

Monsieur Payne, allez-y; vous avez cinq minutes.

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

Merci aux témoins de leur présence.

J'ai discuté avec de grands éleveurs et des éleveurs de porcs, et je dois dire que ça fait des lustres que je ne les avais pas vus autant sourire. Je crois donc qu'on peut en conclure que c'est un accord très positif. J'avoue que l'accord a pris du temps, mais je vous rappelle que Rome ne s'est pas construite en un jour. Selon moi, nous avons une bonne longueur d'avance sur les Américains. J'aimerais que vous nous expliquiez ce que cela signifie pour le Canada et que vous nous disiez dans combien de temps, selon vous, les Américains signeront un tel accord avec l'UE.

**M. James Laws:** Je suis d'accord avec vous. Prenons l'exemple de la Corée. Les Américains et les Coréens ont conclu un accord de libre-échange. Par le passé, nous exportions beaucoup de viande en Corée; ce n'est maintenant plus le cas. Il n'y a presque plus rien, en raison de l'accès avec des tarifs douaniers préférentiels dont les Américains bénéficient. Ils ont des tarifs douaniers plus avantageux. C'est un problème pour nous.

Par contre, je crois qu'il importe de comprendre ce que le présent accord apporte aussi au secteur du boeuf...

J'aimerais revenir sur la question de M. Allen. Il y a annuellement 500 000 bovins de réforme au Canada. Tous ces animaux seront admissibles. Notre accès actuel au marché européen est très limité. Par exemple, on précise combien de jours le bovin doit être nourri aux grains. L'accès est très restrictif. Selon ce que nous en savons, l'accord concerne tous les bovins de réforme: les boeufs, les vaches laitières et les veaux. Bref, cet accord nous offre véritablement un potentiel très alléchant que nous n'avons actuellement pas en Europe en raison du contingent concernant les soi-disant bovins de haute qualité nourris aux grains.

• (1600)

**M. LaVar Payne:** John ou Kathleen, avez-vous des commentaires?

**M. John Masswohl:** J'allais aussi donner l'exemple de la Corée. Pour ce qui est des autres cas où nous sommes entrés en premier dans un marché, je pense notamment à la période qui a suivi la crise de la vache folle. Nous sommes arrivés en premier à Hong Kong et en Chine. Nous avons devancé les Américains, et nous y avons connu beaucoup de succès. C'est un gros avantage d'être le premier dans un marché.

En ce qui a trait à votre autre point, à savoir les larges sourires sur le visage des gens, je crois qu'il serait juste de dire que notre secteur compte quelques sceptiques au sujet de certains éléments; nous avons des gens qui sont difficiles à convaincre. Ils nous ont posé beaucoup de questions à cet égard, et beaucoup parmi ceux qui ont examiné le tout ont convenu que c'est vraiment un excellent accord. Comme le dit la vieille publicité, si Mikey le dit, c'est que ça doit être tout un accord.

**M. LaVar Payne:** Dans le même ordre d'idées, je dois mentionner qu'il y avait aussi beaucoup de sceptiques au sujet de la question de la Commission du blé. J'ai rencontré de nombreux agriculteurs dans ma circonscription qui se disent aux anges de maintenant pouvoir vendre leur production où ils le veulent.

John, j'ai remarqué que vos commentaires semblaient appuyer l'accord et que vous aviez constaté que l'élimination des obstacles de longue date, comme les tarifs douaniers élevés, permet enfin aux éleveurs de tirer profit de la grande valeur que vous obtenez.

Avez-vous autre chose à ajouter ou pouvez-vous nous expliquer en détail comment cela fonctionne dans le cas des éleveurs de bovins?

**M. John Masswohl:** Je pense que la principale chose qu'il nous reste à savoir est le moment où cet accord sera mis en oeuvre. Le sera-t-il en 2016? Peut-être que 2015 est un peu trop tôt. Nous savons qu'il y aura des élections au Parlement européen en 2014, ce qui constitue un défi.

Nous envisageons la question en tenant compte du fait qu'au Canada, la majorité des veaux naissent en février et en mars, et que plus l'hiver avancera, plus il sera difficile pour les producteurs de décider s'ils doivent commencer à documenter ces bêtes qui naîtront tard cet hiver ou tôt le printemps prochain. La décision sera laissée à la discrétion de chaque producteur. Nous espérons qu'à ce moment-là, nous en saurons un peu plus sur la date de mise en oeuvre visée. C'est une information qu'il nous serait utile d'avoir.

Une autre chose qu'il reste à négocier est la question des applications graduelles. Nous comprenons que la mise en application du nouveau quota de 35 000 tonnes se fera graduellement sur un certain nombre d'années, mais nous ne savons pas encore de combien d'années il s'agit. Bien sûr, nous sommes d'avis que cela devrait se faire le plus vite possible. Or, nous avons déjà le quota de 45 000 tonnes, alors nous pouvons peut-être envisager la période d'application graduelle avec les quotas existants.

**M. LaVar Payne:** John, vous avez parlé des usines de Brooks. Je voudrais avoir votre avis sur ce que cela représente pour les installations de ce type d'acheminer leur production en Europe.

**M. John Masswohl:** Cette question relève davantage du secteur de Jim, mais, en ce qui concerne les éleveurs de bovins, il importe d'avoir une usine de transformation le plus près possible afin que les distances d'expédition soient raisonnables.

Comme le nombre de bovins a diminué au Canada depuis quelques années, nous nous sommes inquiétés d'une surcapacité possible des secteurs de la transformation et de l'engraissement. Tout ce que nous pouvons faire pour relayer les signaux du marché invitant les producteurs de bovins à augmenter le nombre de bêtes aidera à maintenir l'infrastructure dont nous disposons.

**M. LaVar Payne:** Jim, souhaitez-vous ajouter quelque chose?

**Le président:** Rapidement, s'il vous plaît.

**M. James Laws:** Je crois que la question se résume au fait que les producteurs doivent savoir qu'il existe un potentiel suffisant pour adapter leur production à ce marché particulier. Si cela n'avait pas fait tout ce bruit, il n'y aurait pas l'intérêt que l'on constate maintenant. Il est primordial de s'assurer que...

Mais, comme je l'ai dit, nous sommes ravis de savoir que le Canada a maintenant sa vétérinaire à Bruxelles, et ce, depuis environ deux mois. Elle s'efforcera de faire avancer les discussions entre le Canada et l'UE en veillant à résoudre les problèmes techniques, car nos membres ne veulent certainement pas risquer du même coup des incidents avec la bactérie E. coli. Il est en outre important que nous maintenions les mesures d'intervention dont nous nous servons pour tuer cet organisme.

Assurément, les gens sont...

• (1605)

**Le président:** Nous allons poursuivre.

M. Eyking, vous pouvez prendre la relève à ce sujet.

**L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins d'être là.

C'est formidable d'entendre vos points de vue enthousiastes et optimistes au sujet de ce qui se prépare. La vérité, c'est que l'industrie bovine est en déclin depuis les cinq ou six dernières années. Je crois que les chiffres ont reculé de 20 %. Tout ce qui arrive aux États-Unis dernièrement, avec l'initiative COOL, n'annonce rien de bon. Nous disposons de deux ans pour combler cet écart, mais nous avons toujours un grand nombre de bovins sur pied qui auront besoin d'une maison.

J'ai d'abord deux questions à vous poser, John, puis deux autres pour James.

Vous avez parlé de ces quatre quotas: un pour le boeuf frais, un pour le boeuf congelé et un autre pour le boeuf de grade supérieur. Je crois que le quatrième était de 40 000 tonnes. À quel type de produit ce quota s'applique-t-il?

**M. John Masswohl:** Il s'agit aussi du boeuf de qualité supérieure.

**L'hon. Mark Eyking:** Quelle est la différence entre ce troisième et ce quatrième quota? Quelle est la distinction entre grade supérieur et qualité supérieure?

**M. John Masswohl:** Le troisième type ne s'applique qu'au Canada et aux États-Unis, et il est actuellement assujéti à un droit de 20 %. Le quatrième quota, qui est de 48 200 tonnes, porte essentiellement sur le même niveau de qualité, mais il s'applique à n'importe quel pays qui répond à ces critères de qualité, et il est déjà exempt de droits.

**L'hon. Mark Eyking:** J'ai fait partie de comités en matière de commerce et de comités des affaires étrangères, et je sais pour être allé en Europe que les agriculteurs de là-bas peuvent devenir très combatifs. Ils n'aiment pas vraiment voir de nouveaux produits atterrir dans leur assiette. Je suis curieux au sujet des conversations que vous avez eues, John, avec les producteurs de boeuf de la France ou de l'Irlande ou d'ailleurs. Comment réagiront-ils à la perspective de voir des biftecks d'loyau apparaître dans les assiettes des Parisiens? Je les ai vus jeter des produits, et ils n'y vont pas de main morte.

Je suis curieux, John, de voir comment ils accueilleront le boeuf canadien.

**M. John Masswohl:** Je crois que vous avez mis le doigt sur la raison.

Étant donné leur, disons, leur combativité, nous avons cru qu'il était nécessaire de les rencontrer. Ils ont rué dans les brancards au sujet d'un possible accord Europe-Mercosur. Ils sont particulièrement inquiets à l'idée de voir le Brésil, un pays qui produit à peu de frais, inonder le marché européen de ses produits. Nous avons tenu à les rencontrer pour nous assurer qu'ils comprennent que nous ne sommes pas le Brésil et pour qu'ils aient une idée de la taille de notre cheptel.

À notre première visite en France, ils croyaient que nous avions 36 millions de têtes de bétail. Ils ont alors compris qu'ils avaient peut-être confondu la population bovine avec la population humaine. Une fois que nous leur avons indiqué la taille réelle de notre cheptel et que nous avons pu discuter de nos prix et de nos coûts de production, ils ont été passablement rassurés.



Ils nous ont montré certaines des études qui ont servi à étayer leurs différends avec le Brésil, comparant notamment leurs coûts de production et ceux de ce pays. Lorsqu'il était question de notre production à nous, nous faisons valoir certains autres aspects, comme l'incidence sur les coûts de production d'une température de -25°, cinq ou six mois par année, l'effet de ces températures sur nos conduites d'eau, sur nos infrastructures. Il y a d'autres choses avec lesquelles nous devons composer. De plus, vous devez garder à l'esprit que, si nous voulons nous orienter sur la promotion de l'engraissement sans hormones pour la plupart des individus, cela signifie qu'il nous faudra deux hivers plutôt qu'un. Ils ont donc commencé à faire des calculs. Essentiellement, ils ont dit des choses obligatoires à leurs ministres et qu'ils ne voulaient pas voir d'autres produits, mais je ne crois pas qu'ils se sont défendus aussi ardemment qu'ils auraient pu.

**L'hon. Mark Eyking:** Ce qui nous amène à M. Laws.

Admettons qu'ils acceptent de ne pas considérer les OMG comme étant problématiques et qu'ils reconnaissent que nos méthodes d'élevage et nos antibiotiques sont à la hauteur de ce qu'ils souhaitent, et présumons que tout va bien pour ce qui se passe à la ferme et que les Européens sont satisfaits de cela.

Maintenant, jetons un coup d'oeil à l'aspect de la transformation, car, à l'heure actuelle, tous les bovins qui sont envoyés aux États-Unis sont des bovins vivants. Espérons que, dans un monde idéal, les bovins qui ne seront pas envoyés aux États-Unis soient expédiés en Europe. Ils doivent tous être disposés dans des boîtes, déjà découpés et ainsi de suite. Pouvez-vous nous parler plus longuement de ce programme pour le commerce de la viande de l'AECG que vous évoquiez tout à l'heure? Que recherchez-vous exactement? Les Européens vont venir chez nous pour inspecter nos usines. Il se peut donc qu'ils s'attendent à trouver quelque chose de complètement différent de ce que nous faisons à l'heure actuelle.

Pouvez-vous me dire ce qu'ils attendent du gouvernement canadien? Espèrent-ils qu'il va avancer de l'argent pour vous venir en aide?

**M. James Laws:** Nous croyons que ce serait une très bonne chose pour profiter de cet accord que de mettre ce programme en place. Je crois en outre qu'il inciterait ces installations à agir en ce sens. À bien des égards, certaines d'entre elles auront besoin de cet encouragement pour aller de l'avant. Tout dépend de l'installation. Certaines seront en mesure de respecter les exigences sans trop d'efforts; d'autres auront besoin de faire plus.

Nous croyons aussi que l'Agence canadienne d'inspection des aliments devrait mettre un expert à disposition des différentes usines pour les aider à comprendre ce qu'elles doivent faire exactement pour se plier aux exigences de l'UE. Ce serait une bonne chose.

Nous avons su récemment que la défunte usine de transformation Rancher située au nord de Calgary allait rouvrir avec une nouvelle direction et un nouveau nom, Harmony Beef. Ils ont annoncé publiquement qu'ils avaient l'intention de cibler ce marché. Si je m'abuse, l'usine aura une capacité de 800 bêtes par jour.

Il y a quelques autres usines plus petites au Canada, à Toronto et au Québec. Les deux grands producteurs de veaux du Québec pourront eux aussi écouler leurs produits aux termes de cet accord.

La solution est donc peut-être d'avoir un programme à coûts partagés, comme cela se fait en général, pour les aider à se préparer. Il se peut qu'il y ait un aspect financier à cette question. Il se peut que ce soit aussi une question de système.

• (1610)

**L'hon. Mark Eyking:** Si vous me permettez...

**Le président:** Merci. Votre temps est écoulé.

Monsieur Zimmer, je vous prie.

**M. Bob Zimmer (Prince George—Peace River, PCC):** Merci d'être revenue au comité. Nous vous avons déjà vue, mais merci d'être revenue. Nous avons eu une bonne semaine — un bon mois, en fait — avec ce que nous avons annoncé.

Kathleen, j'aimerais vous poser une question au sujet des chiffres que vous avez avancés. Je veux que vous replongiez dans vos chiffres pour réaffirmer à quel point cette question est importante pour le pays. Vous avez mentionné la somme de 1,5 milliard de dollars. Pouvez-vous ventiler ce montant et nous faire part de vos commentaires à ce sujet?

**Mme Kathleen Sullivan:** Je vais revenir à nouveau sur les aspects où nous estimons possible de faire des gains et je vais tenter de mettre ces aspects en contexte afin que vous puissiez les comparer à certains de nos autres marchés d'exportation. Nous avons produit ces statistiques en demandant à chacun des grands secteurs représentés dans la CAFTA d'examiner les avantages qu'ils tireraient de l'accord. Chaque secteur a fait une analyse assez rigoureuse et approfondie de ce que cela pourrait signifier.

En ce qui concerne le boeuf, on s'attend à ce que les ventes à l'exportation augmentent de 600 millions de dollars. Pour le porc, 400 millions de dollars additionnels. On prévoit une augmentation de 100 millions de dollars des exportations de produits contenant du sucre comme le chocolat, les produits de confiserie et les produits de boulangerie-pâtisserie. Les exportations de céréales et oléagineux — donc céréales et canola — augmenteront quant à elles de 100 millions de dollars. Enfin, les ventes à l'exportation d'autres produits transformés, de fruits et de légumes et d'une variété d'autres produits augmenteront d'environ 300 millions de dollars.

Pour donner un peu de contexte, j'ai affirmé dans mon témoignage qu'il s'agissait de l'un des quelques marchés d'exportation de plusieurs milliards de dollars du monde entier. Le Canada exporte pour 42 milliards de dollars de produits agricoles et alimentaires par an. Moins de la moitié ou environ la moitié de ces produits sont écoulés aux États-Unis, ce qui n'est pas beaucoup comparativement à n'importe quelle autre industrie.

De tous les autres marchés où nous écouons nos produits, le deuxième en importance n'est que d'environ 5 milliards de dollars. C'est évidemment celui de la Chine, et une bonne partie de ces exportations est du canola. Les exportations additionnelles prévues vers l'UE porteront ce marché à 4 milliards de dollars, ce qui le mettrait en troisième position, voire possiblement en deuxième position, selon les fluctuations annuelles de nos échanges avec la Chine. Il s'agit donc d'un marché très important.

En Corée, nos exportations atteignaient environ 1 milliard de dollars par année, et nous les avons presque toutes perdues lorsque l'accord de libre-échange entre la Corée et les États-Unis est entré en vigueur. L'accord avec l'UE compensera largement la perte de nos exportations vers la Corée. Il s'agira vraisemblablement d'une autre gamme de produits, mais l'accord donnera à l'UE une très grande importance en tant que marché d'exportation pour le Canada.

**M. Bob Zimmer:** Merci, Kathleen.

Vous avez été très précise dans votre chiffre, mais, John et James, comment cela se reflètera-t-il sur...? Les producteurs bovins de ma circonscription aimeraient qu'on leur donne des chiffres, à un moment donné. Quelles conséquences particulières cela aura-t-il pour certains de ces agriculteurs?

James, vous avez mentionné cette usine de Calgary qui allait rouvrir ses portes. Quel impact concret cet accord aura-t-il sur les agriculteurs? Combien de têtes de bétail de plus cela amènera-t-il? Pouvez-vous aussi nous donner des chiffres là-dessus?

**M. John Masswohl:** Lorsque nous avons tenté de jauger ce qu'il faudra pour atteindre ce quota, nous avons calculé qu'environ un demi-million de dollars de bovins devront être produits selon le protocole de l'UE.

Nous sommes arrivés à faire ce calcul grâce aux conversations que nous avons eues avec certaines des sociétés qui exportent déjà vers l'Europe — à vrai dire, à une société — ainsi qu'à d'autres qui envisagent faire de même. Elles croient que, pour le marché européen, 100 kilos par animal est un chiffre qui tient la route. L'une des choses qui reviennent constamment est qu'il faut être en mesure d'expédier chaque partie de l'animal au marché qui paiera le mieux. En Europe, cela équivaut à environ 100 kilos par l'animal.

J'ai expliqué que nous avons établi le prix à environ 11 \$ le kilo pour l'Europe. En terme de valeur, notre deuxième marché d'importance à l'heure actuelle est le Japon, qui paie environ 6 \$ le kilo. Avec un calcul élémentaire, on constate que le marché européen représente 500 \$ de plus par bête. Bien entendu, l'élevage des bovins destinés à ce marché comporte des coûts additionnels, mais nous croyons qu'il s'agit d'une majoration d'environ 20 %, alors l'écart est déjà comblé. Et vous allez quand même tenter de vendre le reste de l'animal sur les marchés les plus offrants. Il y a un bon marché au Canada pour ce produit sans hormones. C'est un marché à créneaux, certes, mais c'est un marché à valeur élevée. Du reste, nous constatons que d'autres pays sont en train d'imposer eux aussi certaines restrictions commerciales pour ces produits. Il semble que ce soit la restriction commerciale en vue à l'heure actuelle.

Par conséquent, j'estime que la mise en marché de toutes ces parties devrait se faire assez bien.

•(1615)

**M. Bob Zimmer:** Auriez-vous quelque chose à ajouter, James?

**M. James Laws:** J'ajouterais simplement qu'il ne faudrait pas oublier l'industrie du porc. On produit beaucoup de porc au Canada et les Européens sont beaucoup plus friands du jambon que nous. Ils pourraient l'obtenir d'ailleurs. L'Europe est un excellent marché pour le jambon. Cela aidera à faire augmenter les prix que les grossistes paient aux agriculteurs et tout le monde en profitera.

C'est excellent de pouvoir vendre son produit au plus offrant. Même s'il n'est pas toujours possible de faire affaire avec un marché en particulier, plus les marchés sont nombreux, plus la demande et les prix augmentent.

**M. Bob Zimmer:** Je crois, James, que ce que vous...

**Le président:** Votre temps est écoulé. Peut-être aurez-vous l'occasion d'intervenir de nouveau.

Monsieur Atamanenko, vous avez la parole pour cinq minutes.

**M. Alex Atamanenko (Colombie-Britannique-Southern Interior, NPD):** Je vois que notre président regarde attentivement l'horloge.

Encore une fois, je tiens à remercier les témoins d'être ici.

Kathleen, vous vous doutez probablement de la question que je vais vous poser, mais il s'agit d'une question importante. Elle concerne les OGM.

L'Europe et le Canada ont un point de vue différent en ce qui a trait aux OGM. De nombreux pays n'acceptent pas ces cultures ou ces produits, et pourtant, on parle d'exportations pouvant atteindre environ 100 millions de dollars, tant pour les céréales que pour les produits oléagineux et le sucre.

Qu'allons-nous faire pour contourner ce problème? Notre secteur du canola réussira-t-il à pénétrer le marché européen même si nous savons que l'Europe n'accepte pas le canola génétiquement modifié ou est-il possible de percer le marché de la transformation pour les biocarburants?

Auriez-vous plus de précisions à nous donner à ce sujet?

**Mme Kathleen Sullivan:** J'aimerais d'abord préciser que l'UE approuve les caractères GM et les caractères biotechniques. Les exportations vers l'UE inquiètent beaucoup le Canada et d'autres pays, notamment en ce qui a trait au processus d'approbation. Théoriquement, l'UE approuve tous les caractères biotechniques, mais le processus d'approbation est très long et ne respecte pas toujours le scénario, disons.

Le gouvernement canadien a travaillé très étroitement avec la Commission européenne afin d'obtenir d'elle un engagement de collaboration pour assurer l'adoption de processus d'approbation efficaces relativement aux caractères biotechniques et le respect des processus adoptés par les deux gouvernements.

Il y a plusieurs obstacles à la mise en marché du produit. D'abord, les consommateurs européens ne semblent tout simplement pas s'intéresser aux produits issus de la biotechnique. L'huile de canola canadienne que nous achetons à l'épicerie est probablement faite, en tout ou en partie, à partir d'un produit génétiquement modifié. Selon nous, le marché de consommation européen ne constitue pas un débouché commercial viable pour nos produits.

Cependant, l'exportation de l'huile de canola vers l'industrie européenne des biocarburants constitue une possibilité très envisageable. En vertu de l'AECG, le tarif de 3 % qui s'applique actuellement sur les huiles et l'huile de canola sera immédiatement éliminé. Cela représente donc des économies potentielles d'environ 90 millions de dollars.

Comme vous le savez, on s'inquiète également de la présence de faibles concentrations dans les produits. Les céréales et les produits oléagineux sont expédiés en vrac partout dans le monde. Même si les conteneurs sont nettoyés, si une cargaison de maïs, par exemple, contient une très petite particule de produits biotechniques — disons, 1 sur 10 000 —, cela peut être problématique. Encore une fois, la Commission européenne a convenu de travailler avec le Canada afin de trouver des façons d'atténuer les tensions en ce qui a trait à la présence de faibles concentrations dans les produits.

**M. Alex Atamanenko:** La même chose s'est produite il y a quelques années avec le lin.

**Mme Kathleen Sullivan:** Exactement, et comme vous le savez, une telle situation peut casser un marché.

**M. Alex Atamanenko:** Me reste-t-il encore du temps, monsieur le président?

•(1620)

**Le président:** Il vous reste deux minutes.

**M. Alex Atamanenko:** Jim, vous avez parlé du nombre de tonnes que nous pourrions expédier vers l'Europe et, si je ne m'abuse, vous avez dit également que les Européens auront un accès illimité au Canada en ce qui concerne le boeuf et le porc. Est-ce exact? Exportent-ils ces produits au Canada et pourront-ils les exporter en quantité illimitée?

**M. James Laws:** Actuellement, le marché canadien du porc est accessible à tous; nous n'imposons aucun tarif. C'était la situation lors des négociations; l'accès était illimité. Selon plusieurs de nos membres, c'était injuste, et je suis d'accord avec eux, mais c'était la situation. Bien entendu, en retour, nous voulions... Les Européens sont de grands consommateurs de porc. Donc, même si, selon certains, nous avons accès à une part considérable du marché européen, et c'est vrai, cela ne représente qu'une petite partie de ce marché.

**M. Alex Atamanenko:** D'un point de vue pratique, les producteurs européens de porc et de boeuf n'exportent pas beaucoup à l'extérieur de l'Europe, est-ce exact?

**M. James Laws:** En fait, les Danois sont les plus gros exportateurs de porc au monde. Il s'agit de notre plus important concurrent au Japon. Kathleen serait furieuse si je ne vous montrais pas ceci. Vous avez probablement tous déjà vu ces produits dans les commerces au Canada. Ils sont très bons, même délicieux. Ils proviennent d'Allemagne. Ces pizzas surgelées sont importées au Canada et ont beaucoup de viande comme garniture. L'Allemagne produit également de la viande transformée de très haute qualité. Lorsque cet accord entrera en vigueur, ces produits ne pourront plus être exportés vers le Canada, et les produits canadiens de ce secteur ne pourront plus être exportés vers l'Allemagne.

**Le président:** Il vous reste 10 secondes, monsieur Atamanenko.

**M. Alex Atamanenko:** Merci.

**Le président:** Merci, monsieur Atamanenko. J'imagine que nous entendrons encore parler des pizzas un autre jour.

Monsieur Harris, vous avez la parole.

**M. Richard Harris (Cariboo—Prince George, PCC):** Merci, monsieur le président. Puisque je suis nouveau à ce comité, j'ai du rattrapage à faire par rapport à mes collègues.

J'aime tous les produits agricoles, mais j'aime plus particulièrement le boeuf et le porc. Certains de mes collègues pourront m'éduquer sur ces produits. J'aurais simplement quelques questions à poser.

Selon les chiffres avancés par Mme Sullivan, les exportations de boeuf s'élèveront à 600 millions de dollars. Est-ce que cela équivaut aux 65 000 tonnes auxquelles vous avez fait référence, monsieur Masswohl?

**M. John Masswohl:** Oui.

**M. Richard Harris:** En vertu de cet accord, nous aurons accès au marché européen et pourrions y expédier 65 000 tonnes de boeuf, alors que les Européens pourront exporter ces mêmes produits au Canada, et ce, sans que ceux-ci soient frappés de tarifs. À combien s'élèveront les exportations de boeuf européen vers le Canada lorsque cet accord entrera en vigueur? Seront-elles semblables aux nôtres, moins élevées ou plus élevées?

**M. John Masswohl:** Selon nous, elles seront plutôt faibles. La production bovine en Europe est très dispendieuse. Tant et aussi longtemps qu'elle ne sera pas subventionnée, ce qui serait illégal, que ce soit pour le boeuf, le fromage, les aéronefs ou tout autre produit — et il existe des mécanismes pour lutter contre de telles

subventions —, nous croyons que leurs exportations seront plutôt faibles.

**M. Richard Harris:** Comme l'a souligné M. Laws, l'accès au marché du porc est illimité et le porc exporté vers le Canada n'est frappé d'aucun tarif. À combien s'élèvent actuellement les exportations européennes de porc vers le Canada?

**M. James Laws:** Je ne pourrais pas vous dire de mémoire. J'ai ces chiffres dans mes statistiques. Mais, il s'agit d'une situation intéressante. Lors de notre dispute avec les Européens concernant les hormones bovines, le Canada s'est tourné vers l'Organisation mondiale du commerce et a obtenu gain de cause. On l'a autorisé à imposer des tarifs à titre de mesure de rétorsion, notamment sur le porc. Le porc a donc été frappé d'un tarif de 100 %. Nous avons finalement réalisé que cela ne nous mènerait nulle part. Nous avons donc négocié l'élimination de ce tarif en échange de l'accès au marché du porc européen. L'industrie du porc canadienne s'inquiétait des conséquences qu'aurait l'élimination de ces mesures de rétorsion. Heureusement, il n'y a pas eu une avalanche de produits danois importés au Canada, et l'industrie en était soulagée.

**M. Richard Harris:** D'accord. J'essaie simplement de comprendre les chiffres. Nous pourrions donc exporter vers l'Europe 400 millions de dollars en produits du porc.

**M. James Laws:** On parle de 81 000 tonnes.

**M. Richard Harris:** Donc, 81 000 tonnes; est-ce que cela équivaut aux exportations européennes actuelles vers le Canada?

● (1625)

**M. James Laws:** Non, loin de là. C'est certainement beaucoup moins que ça.

**M. Richard Harris:** Prévoit-on...? En fait, le porc européen importé au Canada n'est assujéti à aucun tarif.

**M. James Laws:** C'est exact. Rien ne changerait de ce côté-là.

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

L'utilisation d'hormones de croissance en Amérique du Nord semble être un problème pour les pays européens. Ils ne veulent pas de boeuf auquel on aurait injecté des hormones de croissance. J'imagine que cela fera augmenter les coûts de production de nos producteurs.

**M. James Laws:** Oui.

**M. Richard Harris:** Les 65 000 tonnes en question — cela vaut-il la peine pour nos producteurs d'offrir un produit ne contenant aucune hormone de croissance?

**M. John Masswohl:** Selon nous, oui.

Nous laissons les producteurs décider eux-mêmes de ce qui leur convient en fonction de leurs activités. Les producteurs n'ont pas tous la même taille, ou les mêmes structures de coût, notamment.

Selon nous, en vertu du protocole de l'UE, il faut une production annuelle d'environ 500 000 têtes de bétail ne contenant aucune hormone de croissance. Cela signifie qu'il n'est pas nécessaire que tous les producteurs se tournent vers la production sans hormones de croissance. Nous croyons qu'ils seront assez nombreux à ne pas utiliser d'hormones de croissance pour satisfaire à la demande.

**M. James Laws:** J'aimerais seulement répéter que, selon l'information que j'ai obtenue, environ 500 000 vaches de réforme ne reçoivent aucune hormone de croissance. Il y a aussi des vaches laitières de réforme et des veaux qui ne reçoivent aucune hormone de croissance.

Donc, le produit est déjà disponible. C'est une occasion incroyable dont il faudrait profiter. D'ailleurs, il s'agit d'une excellente occasion pour l'industrie laitière canadienne d'accroître ses revenus grâce aux vaches laitières de réforme.

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

Madame Raynault, vous avez la parole.

[Français]

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

Je vous remercie d'être ici avec pour la première réunion où nous entendons des témoins.

Dans ma circonscription, l'agriculture est très diversifiée. Je suis certaine que ce traité de libre-échange pourra aider les producteurs agricoles et l'industrie agroalimentaire à exporter leurs produits en Europe. Cependant, tant qu'on n'aura pas tous les détails du traité, je ne peux pas dire à qui cela va profiter. Chez nous, certaines entreprises en profiteront alors que d'autres devront s'adapter. J'espère qu'il n'y aura pas de petites entreprises qui disparaîtront. La circonscription de Joliette a une agriculture très diversifiée. On y trouve de tout.

Selon vous, quelles entreprises seront les grandes gagnantes et quelles sont celles qui y perdront?

[Traduction]

**Mme Kathleen Sullivan:** Je vais répondre d'abord. James voudra peut-être ajouter quelque chose. Je crois que l'industrie du porc, notamment au Québec, sera une des industries qui profitera le plus de cet accord. Cet accord sera avantageux pour une grande variété de secteurs. En ce qui concerne le Québec, nous nous attendons à ce que certaines industries moins en vue, comme l'industrie du sirop d'érable et la pomiculture, profitent de cet accord.

L'industrie du porc au Québec en profitera probablement. Si je ne m'abuse, 40 % des exportations canadiennes de porc proviennent du Québec. Puisque l'industrie du porc est une de celles qui profiteront le plus de cet accord, nous nous attendons à ce que le Québec puisse en tirer avantage.

Cependant, cet accord sera très avantageux pour l'industrie des aliments transformés. Même si l'industrie de la transformation des aliments est présente un peu partout au Canada, environ 60 % des entreprises du secteur sont situées en Ontario et au Québec. Si l'on tient compte de la proximité de ces sociétés par rapport à l'UE, on peut s'attendre à ce que le Québec obtienne plus que sa part du marché en vertu de l'AECG.

Il y a également des répercussions positives. Un grand nombre de cargaisons qui entrent au Québec transite par les ports. Le Québec et le Canada atlantique sont donc très bien placés pour profiter des investissements dans les infrastructures portuaires et des cargaisons qui y seront acheminées.

Cet accord sera aussi très intéressant pour l'industrie du sucre du Québec. La société Lantic possède une sucrerie à Montréal. Honnêtement, le fait que le gouvernement ait réussi à obtenir l'accès au marché européen pour les produits contenant du sucre constitue une réussite historique. Jamais nous n'aurions cru pouvoir obtenir une telle concession. Il s'agit d'un gain incroyable pour cette industrie et la sucrerie de Montréal en profitera énormément.

• (1630)

**M. John Masswohl:** Je dirais qu'en ce qui concerne le secteur bovin du Québec, le principal détail qu'il reste à confirmer, c'est quand l'accord entrera en vigueur. C'est important, car il faut attendre

environ deux ans pour qu'un boeuf soit prêt. Cette information est donc très importante pour les producteurs. Au Québec, les vaches laitières sont plus nombreuses que les vaches de boucherie, ce qui est quelque peu inhabituel.

Le veau est également un produit très important au Québec. Nous nous sommes assurés que le veau soit inclus dans les nouveaux quotas. En vertu des quotas actuels, la qualité de la viande doit être élevée, et il est impossible d'obtenir le niveau de persillage exigé pour le veau. Par conséquent, en vertu des quotas actuels, le veau n'est pas admissible. Il s'agit donc d'une nouvelle occasion pour cette industrie. La raison pour laquelle c'est si important, c'est que les taureaux de race Holstein ou de race laitière ne servent qu'à la production de veau.

Ces taureaux peuvent être consommés en tant que veaux à un plus jeune âge. Les producteurs du Québec pourraient donc être mieux placés pour profiter de cette occasion.

[Français]

**M. James Laws:** J'ajouterai que les producteurs de porc du Québec sont très importants. Il y en a beaucoup: ATRAHAN Transformation, les Aliments Lucyporc, Agromex et Aliments Asta. Il y a beaucoup de production et beaucoup d'usines diverses au Québec. C'est très important, parce que le jambon est beaucoup plus valorisé en Europe. Cela va donc améliorer les prix.

Comme John le disait, il y a aussi les Viandes Laroche, Montpak International et Ecolait. Beaucoup de compagnies procèdent à la transformation du veau et vont sans doute tirer profit de cela. Cet accord apportera beaucoup de bénéfices à l'industrie laitière. Absolument.

[Traduction]

**Le président:** Merci.

Monsieur Preston, vous avez la parole.

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

Nous avons une expression dans mon secteur: tant et aussi longtemps que votre concurrent a un client de plus que vous, vous avez la possibilité d'accroître votre part du marché. En vertu de cet accord, le Canada compte soudainement 500 millions de nouveaux clients. C'est toute une augmentation pour nos producteurs. Je crois qu'il est important d'en parler. À savoir quels secteurs en sortiront gagnants, la liste est longue.

Comme l'ont souligné mes collègues, cet accord rend beaucoup de gens heureux chez nous. Ma circonscription est très diversifiée sur le plan agricole. On y produit de tout et tous les producteurs sont ravis de la qualité de leurs produits.

Avez-vous encore votre boîte? La nouvelle usine Dr Oetker que l'on construit actuellement dans ma circonscription utilisera également tous ces produits du Canada. La société s'est elle aussi engagée envers les agriculteurs canadiens à utiliser tous ces produits.

**M. Bob Zimmer:** Le seul ennui, c'est qu'elle est vide.

**M. Joe Preston:** Elle est vide, mais pas celles que j'aurai chez moi. Je suis aussi dans la restauration. Je vends des pizzas. Mais Dr Oetker est un ajout heureux à ce qui se fait là-bas.

Ce qui m'amène à une question, pour chacun de vous. Nos prévisions sont optimistes: 600 millions de dollars d'exportations nouvelles de boeuf, de porc. Notre marché est déjà librement accessible, et nos partenaires ne l'exploitent pas. Mais nous pouvons vraiment exploiter le leur avec cet argent, avec les millions que nous pouvons envoyer. De combien de nouveaux emplois dans la transformation est-il question ici? Presque toute la masse de produits agricoles que nous vendrons à l'Europe devra subir une sorte de transformation préalable et être conditionnée en boîtes. Quelqu'un peut-il estimer le nombre d'emplois prévus dans l'accord global? Il pourrait réjouir une région aux prises avec le chômage. Quelqu'un veut-il se lancer?

**M. James Laws:** Je vais y aller. C'est difficile à estimer. Dans notre secteur, les transformateurs de viandes se plaignent notamment d'une pénurie de main-d'oeuvre.

**M. Joe Preston:** Je connais un endroit où ils peuvent trouver une solution.

**M. James Laws:** Une main-d'oeuvre plus abondante leur permettrait de se livrer à une activité à plus grande valeur ajoutée. Voilà en quelque sorte le problème. Mais nous gardons espoir. Nous n'avons pas vu les détails de l'accord, mais il s'y trouve probablement un article sur la mobilité de la main-d'oeuvre que nous allons examiner très attentivement, parce que beaucoup d'équipement utilisé au Canada pour la transformation des viandes provient en fait d'Europe. Certains de nos transformateurs éprouvent des difficultés à faire venir des techniciens d'Europe pour réparer rapidement l'équipement. Nous espérons que cela contribuera à résoudre ce problème, et ça pourrait même résoudre aussi certaines pénuries de main-d'oeuvre au Canada.

•(1635)

**M. Joe Preston:** Très bien. Mais je n'entends pas encore de chiffres?

Madame Sullivan.

**Mme Kathleen Sullivan:** Nous n'en avons pas encore, mais vous avez raison, nous devons commencer à en produire et à en rassembler. Il est encore très tôt.

Je pense que, globalement, c'est un élément du problème. C'est l'accord commercial le plus important que le Canada ait signé depuis longtemps. Nous devons commencer à nous doter des outils qui nous permettront d'en estimer les conséquences. Il est à espérer que nous en aurons désormais beaucoup plus besoin.

Je pense que chacun prend énormément au sérieux ces accords commerciaux importants, et nous devons nous atteler aux calculs, de notre côté, pour faire le point.

**M. Joe Preston:** Même les producteurs à qui j'ai pu parler la semaine dernière et pendant la fin de semaine parlent de passer en régime supérieur.

John, vous avez parlé du temps qu'il faudra aux éleveurs de bovins de boucherie pour vraiment décider de la marche à suivre pour accéder à la prochaine étape. Mais s'ils décident d'agrandir les élevages ou de modifier leur mode de croissance, la question de l'emploi se pose chaque fois. Il est indispensable d'obtenir aussi les chiffres à ce sujet.

**M. John Masswohl:** Je pense que vous touchez un point important sur l'évolution des choses et sur les 500 millions de clients. À l'avenir, l'accord sera d'autant meilleur qu'aujourd'hui il est excellent.

Il y a 20 ans, l'Europe était un exportateur net de boeuf, pas vrai? Où trouve-t-on à loger tous ces gens? Ceux, parmi vous, dont les circonscriptions entourent de grandes villes, constatent l'étalement urbain sur les terres agricoles. Eh bien, en Europe, c'est pire. Vous savez, dans 25 ans, la population y sera de 600 millions, et elle disposera de moins de terres arables. Le continent est déjà un importateur net de boeuf. On y consomme 8 millions de tonnes de boeuf par année. Cette consommation augmentera, grâce aux importations.

Nous voyons vraiment que cela nous met dans la position d'une superpuissance agricole, capable de fournir cette denrée pendant longtemps.

**M. Joe Preston:** Absolument. Comme j'ai dit, j'espère aussi que cela fera de nous une superpuissance dans le domaine de la transformation. C'est la réponse à offrir.

Nos producteurs excellent dans leur domaine. D'après moi, ils sont les meilleurs. Mais si nous pouvons aussi transformer un peu plus chacun de ces produits avant de les exporter, nous y gagnons deux fois plutôt qu'une. Les agriculteurs seront heureux pendant quelques années. Mais, aussi, leurs enfants, mes enfants et les Canadiens des villes auront des emplois grâce à ce que nous aurons fait pour nos agriculteurs.

**Le président:** Voilà qui conclut en quelque sorte votre intervention.

Merci, monsieur Preston.

Passons à M. Allen.

**M. Malcolm Allen:** J'ai bien peur de devoir contredire mon ami M. Masswohl, qui vient de ma circonscription, mais, en réalité, le taux de fécondité des Allemandes est de 1,4 enfant. D'après un député du Bundestag, qui vient de prendre sa retraite, la population allemande diminuera au cours des 25 prochaines années. En fait, il n'y aura pas de croissance, et la croissance de 500 millions à 600 millions d'habitants ne se fera pas sans immigration.

En fait, la population est plus vieille qu'en Amérique du Nord. Une population de 500 millions a beau représenter un marché important, elle ne pourra pas atteindre 600 millions sans immigration, et l'immigration y présente des difficultés, beaucoup plus importantes qu'ici.

De toute façon, c'était une remarque en passant. Je veux questionner Kathleen au sujet des indications géographiques, dont différents interlocuteurs m'ont parlé — et ce n'était pas vous, c'était en fait l'ambassadeur de l'Union européenne. Il s'est passé quelque chose, parce que, d'après ses estimations, nous n'en aurions que 50 ou 60 à peine. Pour ma part, j'ai entendu le chiffre de 140 et quelques.

Est-ce le bon nombre? Est-il définitif? Cela pose des difficultés: M. Laws a fait allusion à quelques transformateurs dont cela pourrait embêter l'existence. Nous ne le savons pas encore, ce n'est pas certain, tant que nous n'aurons pas le texte sous les yeux. Il se peut que non. Cela posera sans doute, d'après le document technique, des difficultés pour l'avenir, pour les nouveaux qui ne pourront pas utiliser... et celles qui ont été exclues jusqu'ici sont le parmesan, le jambon de Parme.

Mais s'il y en a 140 et quelques, les répercussions sont énormes pour les nouveaux entrepreneurs dont parlait M. Preston.

S'ils affrontent les indications géographiques, qui, bien franchement, constituent un obstacle non tarifaire... Ici, nous n'en avons pas vraiment. Ça n'a jamais été notre culture. Je sais que les Européens ne pourraient pas s'en passer. Mais j'ai assisté à la disparition de l'industrie du champagne de la péninsule du Niagara. Il n'y a plus de champagne canadien. On peut se procurer du brut, mais pas du champagne. C'est le même produit. À propos, je conseille à ceux qui raffolent du champagne d'essayer le brut canadien. C'est excellent. Mais, et c'est là le problème, ce n'est pas du champagne, appellation interdite, n'est-ce pas? Ça ne reviendra pas.

Avez-vous une idée de leur nombre?

• (1640)

**Mme Kathleen Sullivan:** Oui. D'après le document technique que le gouvernement a publié la semaine dernière et que je consulte, on nous propose 179 noms. En fait, cela correspond aux listes initiales de noms qui nous sont parvenues.

Je n'ai pas pris connaissance des listes définitives de noms. Je dirai cependant que, d'après nous, environ 80 % de ces noms sont assez obscurs. Il s'agit soit de noms de produits de certains pays d'Europe, dans la langue nationale, soit de noms de produits qui ne seront jamais fabriqués ici. On a presque l'impression qu'ils font l'objet d'une demande symbolique.

Je dirais que le nombre de produits qui font l'objet d'une concurrence commerciale au Canada est très inférieur à 179. Mais cela ne diminue pas l'importance...

**M. Malcolm Allen:** Non; c'est assez juste.

Je vois que notre président va utiliser son marteau...

**Mme Kathleen Sullivan:** Oui. Il faudra étudier la liste définitive.

**M. Malcolm Allen:** Oui, et je pense que nous sommes nombreux à vouloir connaître le texte final. C'est ce que nous, du parti, nous tuons à dire: voyons le texte final.

Monsieur Laws, comme, en fait, vous avez levé... et je suis heureux que M. Preston mette la main sur un procédé de fabrication de ces pizzas. Je pense que vous y avez fait allusion — arrêtez-moi si je me trompe — la possibilité d'importer un produit de la viande est offerte par ce produit transformé, et vous avez mentionné que la porte est ouverte aux transformateurs européens, pour exporter de la viande à la faveur du procédé, alors, plutôt que... comme vous l'avez très bien dit.

À propos, si vous tenez à savoir où on sert du porc européen, c'est dans la chaîne Bâton Rouge. D'après son directeur général, on n'y vend que du porc néerlandais.

D'après vous, cette façon d'exporter ici de la viande rouge représente-t-elle un enjeu important?

**M. James Laws:** Eh bien, il y aura certainement de la réciprocité, cependant, une baisse des tarifs des deux côtés. Il s'agira d'échanges, et ce sera peut-être une bonne chose lorsque nous verrons le porc canadien accéder au marché européen, vu la possibilité que ce porc revienne ici transformé.

Mais, encore une fois, tout échange commercial est une bonne chose. Il aide à quelque chose. Je pense que les transformateurs canadiens ne manqueront pas d'occasions pour accroître leur activité. Cinq cents millions d'Européens! Que de possibilités pour notre propre secteur de la transformation.

Même si, pour le moment, on ne parle pas d'indications géographiques dans l'accord, cela n'empêcherait pas la commercialisation de produits canadiens auprès de 500 millions d'Européens,

pour le bien du Canada. En outre, de nombreux Canadiens ont beaucoup de parenté en Europe et, par le passé, beaucoup d'autres exportations de certains produits alimentaires avaient l'habitude d'être envoyées en Europe, etc.

J'ai donc effectivement affirmé que des produits seront exportés ici sous cette forme et que l'accord contribuera à redresser la situation actuelle qui nous empêche, nous, d'exporter des viandes. Cela nous sera désormais possible.

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

Monsieur Hoback, vous disposez de cinq minutes.

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

Quelle semaine! Quelle quinzaine, en fait, avec l'accord avec le Honduras! Nous aurons ainsi accès, chaque année, à 6 ou 7 millions de dollars de produits carnés? Eddy Le Rapide est de retour, avec un autre accord commercial, ce qui est excellent.

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Randy Hoback:** Bien sûr, le ministre de l'Agriculture est allé à Chicago, cette semaine, avec ses homologues des provinces, pour parler de l'étiquetage du pays d'origine et essayer d'expliquer aux Américains, encore une fois, la gravité des dégâts qu'ils causent non seulement dans l'industrie canadienne, mais dans leur propre industrie, à cause de leur position sur l'étiquetage du pays d'origine et les conséquences que cela aura désormais là-bas.

Par simple curiosité, en raison de l'étiquetage du pays d'origine et de ses conséquences, des agriculteurs me demandent si l'accord en neutralisera les dégâts. Est-ce que l'étiquetage du pays d'origine permettra au Canada d'augmenter sa capacité d'abattage et de débitage, et est-ce que les coupes accèderont à d'autres marchés comme le Honduras et l'Europe... Qu'en pensez-vous? La question est-elle légitime?

**M. John Masswohl:** Quelle coïncidence que les conséquences négatives de l'étiquetage du pays d'origine, qui coûte 640 millions par année au secteur du boeuf et environ 500 millions à celui du porc, correspondent à peu près aux avantages que nous attribuons à l'Accord économique et commercial global! C'est une possibilité. N'oublions pas le décalage temporel. Comme nous l'avons dit, nous ne savons pas encore quand l'effet de l'accord se fera sentir, tandis que celui de l'étiquetage du pays d'origine est actuellement perceptible.

Voilà l'un des messages que nous avons livrés sur la diversification des marchés et sur son importance. Même les petits marchés sont importants, parce que, si un obstacle bloque un marché, d'autres débouchés, au moins, subsistent.

En réalité, l'effet de l'étiquetage du pays d'origine ne s'est manifesté que sur les exportations de bovins vivants. En Europe, nous exporterons de la viande de boeuf, pas des bovins vivants. Mais si nous éprouvons des difficultés à réaliser la pleine valeur des bovins vivants sur le marché des États-Unis, nous les garderons ici, au Canada, nous transformerons la viande, nous créerons des emplois ici, nous exporterons une viande à valeur ajoutée, pour le bien du...

•(1645)

**M. Randy Hoback:** Ces quelques dernières années, je sais que le ministre Ritz a parcouru le globe pour vendre de la langue, du foie et des rognons et toutes ces bonnes choses. Par simple curiosité, John, avez-vous une idée du nombre d'accords commerciaux, de petits accords bilatéraux, que nous avons conclus au cours des deux ou trois dernières années? Je sais que vous avez participé à beaucoup de ces expéditions.

**M. John Masswohl:** Il y a les accords de libre-échange, puis les accords pour ouvrir des marchés qu'il importait de reconquérir après leur fermeture à cause de la vache folle. Il en reste quelques-uns, mais, chaque fois que nous regagnons l'accès à un marché — et je ne pourrais pas vous en dire le nombre, de mémoire —, nous nous réjouissons certainement de cet ajout au palmarès.

**M. Randy Hoback:** Puis-je vous demander de communiquer le chiffre à notre greffier, quand vous pourrez? Sûrement que cette statistique figurera avantageusement dans notre rapport.

À propos des agriculteurs de ma circonscription, il faut notamment mentionner simplement le prix du veau au kilo, qui s'envole, cet automne, par rapport au prix des années antérieures. Vous souriez. Ils gagnent bien leur vie, avant que l'effet de l'accord se fasse sentir. Ils se réjouissent d'avance de ce qui arrivera après.

Je me souviens notamment que, la semaine dernière, à l'assemblée des producteurs de porc, le maître de cérémonie, dont le nom m'échappe, a parlé de la lumière au bout du tunnel et qu'il ne s'agissait pas d'une locomotive. Je l'ai entendu à peu près partout en Saskatchewan où, j'espère, certains élevages porcins redémarreront. D'après vous, James, quel avantage le secteur du porc tirera-t-il de l'accord? En voyez-vous un?

**M. James Laws:** Absolument. Au Québec, des éleveurs de porcs exportent déjà leurs produits en Europe, mais, en raison de l'appréciation du dollar canadien, l'opération n'en valait pas la peine. Quand l'accord démarrera et que les tarifs seront supprimés, ils se disent absolument déterminés à réinvestir ce marché. D'autres sont très enthousiastes. Ils veulent savoir quand l'accord prendra effet et, à ce moment-là, ils veulent être prêts. Comme John l'a dit, ils nous incitent à préconiser une période d'application graduelle aussi courte que possible, pour que nous maximisions les gains.

**M. Randy Hoback:** C'est un peu curieux. D'après le rôle même de ParlAmericas et les conversations que j'ai eues avec quelques ambassadeurs de l'Amérique centrale et de l'Amérique du Sud, ils craignent beaucoup les répercussions que l'accès préférentiel au marché créé par cet accord va avoir sur eux. Je suis certain que les gens sont très inquiets aux États-Unis aussi. Toute incidence... Vous pourriez peut-être, en fait, nous donner une idée de la position que cet accord va donner au Canada par rapport aux autres pays.

**M. James Laws:** Encore une fois, il nous donne l'occasion de devancer les Américains là-bas, malgré les difficultés que nous éprouvons actuellement pour accéder au marché de la Russie. Nous approvisionnons toujours le marché russe, même si c'est parfois difficile, contrairement aux Américains. Comme ils ont l'avantage de la Corée, nous devons diversifier nos marchés pour réduire notre dépendance envers les États-Unis et nous ouvrir le plus de marchés possible.

**M. Randy Hoback:** Kathleen, parlons vert un peu, l'avoine est à 119 \$ la tonne, le blé est rendu à 190 \$ la tonne, c'est presque 190 \$ de tarif par acre de blé vendu en Europe. Que pensez-vous de notre capacité de livrer la marchandise sur ce marché? De quelle infrastructure aurions-nous besoin? Je sais que vous avez brièvement mentionné le Port de Montréal. Allons-nous devoir bonifier notre

infrastructure ferroviaire, nos ports ou notre capacité de chargement de conteneurs? Faudrait-il agrandir nos installations de Churchill et de Thunder Bay? Avez-vous déjà parlé de cette possibilité et de ce qu'elle sous-entend?

**Mme Kathleen Sullivan:** Nous n'en avons pas parlé dans le contexte de cet accord précis, mais comme vous le savez, le transport est toujours un enjeu pour les producteurs et les exportateurs agroalimentaires du Canada. Que notre industrie soit en croissance, c'est bon, mais il faut toujours acheminer nos produits quelque part, et il nous faut pour cela une certaine infrastructure. Qu'on parle de trains, de camions... Pour l'UE, les ports seront particulièrement importants. Pas seulement pour l'UE, ne l'oublions pas, et je sais que vous le savez, mais nous sommes également en train de négocier un accord avec le Japon, nous sommes en train de négocier le Partenariat transpacifique, et dans ce contexte, nos produits vont devoir traverser tout le pays.

Il faut absolument entretenir l'infrastructure en place, mais voir toujours plus loin. Si le Canada veut demeurer une nation commerciale, il ne peut pas seulement se fier à ses producteurs et à ses transformateurs, il doit se doter d'une infrastructure de transport pour rejoindre les transformateurs et pour acheminer ses produits jusqu'à l'étranger.

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

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

**M. Wladyslaw Lizon (Mississauga-Est—Cooksville, PCC):** Merci beaucoup, monsieur le président. Je remercie également tous nos témoins d'être ici.

Je ne suis pas un membre régulier du comité, je remplace un collègue aujourd'hui. Je ne représente pas une circonscription rurale, je représente Mississauga-Est—Cooksville. La circonscription de Mississauga était une circonscription agricole il y a une vingtaine d'années, mais ce n'est plus le cas aujourd'hui, c'est une circonscription urbaine.

J'aimerais poursuivre dans la même foulée que ma collègue, sur la planification des défis ruraux. Auparavant, j'aimerais toutefois poser une question. Je ne voudrais pas décevoir M. Masswohl.

Pourriez-vous s'il vous plaît nous expliquer les principes de base du poids des produits et du poids des carcasses?

•(1650)

**M. John Masswohl:** Je me demandais si nous y arriverions un jour. Vous avez déjà utilisé pratiquement tout votre temps.

**Des voix:** Oh, oh!

**M. John Masswohl:** En gros, il y a différentes façons de mesurer le poids d'une cargaison. Pour déterminer le poids d'un produit, lorsque l'envoi se fait à la tonne, il s'agit d'une tonne en fonction du quota, mais pour les carcasses, un facteur de conversion s'applique pour en déterminer le poids. Si l'on expédie une tonne de boeuf désossé, le facteur de conversion est d'environ 1,3. La cargaison compte donc pour 1,3 tonne, même si elle ne pèse qu'une tonne. Si le boeuf n'est pas désossé, tout dépend du pourcentage du poids des os, mais le facteur de conversion est plus bas.

En général, nous utilisons une conversion de 1,3.

**M. Wladyslaw Lizon:** Merci infiniment.

Pour ce qui est de la planification et des défis, quelques personnes ont déjà mentionné la pénurie de main-d'oeuvre. Comment y remédier? C'est fantastique d'ouvrir de nouveaux marchés, d'avoir de nouveaux débouchés, mais avons-nous un plan pour recruter des travailleurs et accroître la production dans les fermes et les usines de transformation?

Kathleen, vous avez parlé de l'huile de canola. Il n'y a pas si longtemps, j'ai fait une recherche au nom d'une entreprise européenne qui cherchait un fournisseur d'huile de canola ou de colza pour fabriquer du biocombustible. On m'a dit: « Désolé, nous ne pouvons pas lui en fournir. Nous sommes à pleine capacité. »

Dans quels domaines sommes-nous déjà à pleine capacité et quels sont les défis à relever, selon vous, pour lesquels nous devrions nous doter de plans?

**Mme Kathleen Sullivan:** Je pense que je vais vous répondre la première, mais John et Jim voudront probablement vous parler de la main-d'oeuvre.

L'une des bonnes choses de cet accord, c'est que les négociations semblent avancer très lentement, ce qui nous laisse le temps de planifier. On peut s'attendre à ce qu'un accord conclu aujourd'hui prenne probablement deux ans à franchir toutes les étapes des législatures, ce qui laisse aux entrepreneurs le temps de réfléchir aux modes d'expédition vers l'UE et aux ressources dont ils auraient besoin. Plus on conclura d'accords avec les pays d'Asie, parallèlement, plus on obtiendra la masse critique nécessaire pour que de nouvelles usines se mettent en place.

Je sais que dans l'industrie de la trituration du canola, beaucoup d'usines ont ouvert depuis quelques années et qu'il y a d'autres projets dans les cartons. Je pense que l'élément le plus important de l'AECG, c'est que les entrepreneurs ont la chance de commencer à réfléchir maintenant aux ressources dont ils vont avoir besoin dans deux ans et à mettre en place l'infrastructure dont ils vont avoir besoin pour tirer profit de cet accord. Et ce n'est pas tout. Vous avez entendu John et ses collègues vous dire qu'ils sont allés en Europe. Il faut donc commencer à aller en Europe, parce que nous voulons vendre nos produits aux Européens. Un accord commercial est un outil merveilleux, mais ce sont les consommateurs qu'il faut convaincre, et il faut pouvoir leur offrir tous les services qu'on leur offrirait dans n'importe quel autre secteur. Il faut nous rendre en Europe pour commencer à jeter les assises de nos marchés et établir notre base de consommateurs.

Je crois que l'avantage de l'AECG, c'est qu'il laisse du temps aux entrepreneurs. Ceux-ci comprennent bien en quoi consiste cet accord et ils savent qu'il vaut la peine de commencer à se doter de l'infrastructure nécessaire pour en profiter. Ils commencent à planifier leurs activités.

**M. John Masswohl:** Les pénuries de main-d'oeuvre sont un problème bien réel partout au pays. Il y a une différence entre les travailleurs saisonniers et les travailleurs permanents. Le Conseil canadien pour les ressources humaines en agriculture estime qu'il nous manque environ 50 000 travailleurs agricoles à temps plein, toute l'année au Canada, de même qu'un certain nombre de travailleurs saisonniers.

Je sais aussi qu'il y a sous-emploi chronique dans certaines régions du pays. Je viens de la région de Malcolm Allen, de Thorold, Welland, où le taux de chômage est toujours très élevé. Cela dit, je ne vois tout simplement pas 50 000 personnes quitter un endroit comme Welland et 2 d'entre eux s'installer dans un petit village de l'Alberta, 2 autres dans un petit village de la Saskatchewan, se

déplacer chaque jour pour se présenter au travail... c'est un problème. Nous avons des pénuries comme nous avons des surcapacités, mais aucune ne se trouve au bon endroit, et les gens sans emploi n'ont pas nécessairement les compétences requises pour combler les pénuries, parce qu'il y a généralement beaucoup de gens sans emploi dans les villes.

Je peux vous dire que le travail agricole n'est pas facile. C'est un travail très difficile, et je ne vois tout simplement pas comment nous pourrions employer tous ces gens.

Bref, une partie de la solution, pour nous, c'est de nous doter d'un programme de travailleurs étrangers fort. On entend beaucoup parler du programme des travailleurs étrangers temporaires depuis un an, un nom qui peut être trompeur, parce qu'il ne s'agit pas seulement d'emplois temporaires. Nous offrons aussi des emplois permanents, donc nous avons besoin de moyens de recruter des gens prêts à occuper ces emplois et de les aider à obtenir la résidence permanente ou la citoyenneté afin qu'ils puissent occuper ces emplois de manière permanente.

• (1655)

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

Il nous reste le temps de permettre quatre séries de questions de trois minutes, et nous allons procéder comme nous l'avons fait aux premiers tours. Nous allons commencer par le NPD, puis donner la parole aux conservateurs, aux libéraux, puis aux conservateurs de nouveau. Il devrait ensuite être temps d'ajourner.

Monsieur Atamanenko, vous avez trois minutes.

Oh, je m'excuse. Madame Raynault, vous avez trois minutes.

[Français]

**Mme Francine Raynault:** Merci, monsieur le président.

Madame Sullivan, dans votre document, vous dites ceci: « L'AECG a établi des mécanismes de promotion de la coopération et de la discussion en matière de réglementation et de barrières non tarifaires qui font obstacle au commerce. »

Pouvez-vous, s'il vous plaît, me dire quels sont ces mécanismes de promotion?

[Traduction]

**Mme Kathleen Sullivan:** Quelques mécanismes ont été mis en place dans le cadre de l'AECG pour relever les barrières non tarifaires, si bien qu'on trouve dans le texte de l'accord lui-même des dispositions visant à amener les gouvernements à coopérer ensemble. Concrètement, les deux gouvernements vont créer des comités qui vont se réunir périodiquement pour examiner une liste d'enjeux.

Nous avons également essayé d'utiliser les négociations pour résoudre les problèmes auxquels nous sommes confrontés actuellement. Ainsi, la Commission européenne s'est engagée à continuer de chercher des solutions aux problématiques que Jim a présentées dans son témoignage, par exemple, notamment les différences entre les modes de transformation utilisés d'un côté et de l'autre de l'océan. Il y a aussi les mesures que j'ai mentionnées pour l'approbation des caractères biotechnologiques et quelques autres mécanismes. Le plus important, toutefois, c'est que ces enjeux se règlent avant que les accords ne soient ratifiés. S'ils ne sont pas réglés, la valeur de l'accord commencera vraiment à s'évaporer.

**Le président:** Très bien, il vous reste encore une minute.



[Français]

**Mme Francine Raynault:** Monsieur Laws, vous avez parlé précédemment de donner une compensation aux producteurs laitiers. Vous savez qu'au Québec, il y a beaucoup de producteurs laitiers. Ces producteurs recevront-ils une compensation s'ils subissent des pertes?

**M. James Laws:** Nous ne connaissons pas la réponse à cette question. La raison pour laquelle j'avais mentionné cela, c'est à propos des compensations que le gouvernement pourrait donner à l'industrie laitière. S'il devait y avoir des complications ou des effets négatifs pour ces trois compagnies qui ont des marques de commerce qui seraient perdues, ces dernières espèrent aussi recevoir une compensation similaire à celle offerte à l'industrie laitière.

**Mme Francine Raynault:** Merci.

J'ai terminé, monsieur le président.

[Traduction]

**Le président:** Il vous reste 20 secondes, donc la réponse devra être brève.

Allez-y.

[Français]

**Mme Francine Raynault:** Madame Sullivan, vous avez parlé de certains produits céréaliers. Je n'ai pas beaucoup de temps et vous n'en aurez pas beaucoup non plus pour répondre à ma question.

Vous avez dit que les tarifs douaniers ne seront pas éliminés immédiatement dans le cas de certains produits céréaliers. De quels produits céréaliers s'agit-il?

[Traduction]

**Mme Kathleen Sullivan:** Les tarifs douaniers qui s'appliquent aux céréales seront tous éliminés graduellement. Ils ne tomberont pas à zéro du jour au lendemain, ils vont disparaître graduellement sur une période de sept ans.

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

Je vais maintenant donner la parole à M. Zimmer.

**M. Bob Zimmer:** Monsieur, je vous remercie encore une fois de répondre à nos questions et de nous rappeler la raison d'être de l'AECG. Nous pensons que c'est un bon accord pour le Canada et les Canadiens, et certains d'entre vous avez aussi mentionné qu'il n'était pas seulement bon pour aujourd'hui. Je pense que c'est vous, John, qui avez dit que c'était un bon accord pour l'avenir. Il me semble important de souligner que c'est une occasion à saisir pour les Canadiens et les producteurs canadiens.

Je suis allé aux États-Unis parler avec les Américains de notre accord sur la déclaration du pays d'origine. Nous avons fait quelques propositions lors des rencontres Canada-États-Unis, et ils ont appuyé notre position, selon laquelle ce n'est pas vraiment un document fonctionnel pour l'instant. Il faudra le corriger, pour eux comme pour nous.

Je pourrais peut-être demander à John de nous parler de la raison pour laquelle nous devons diversifier nos marchés, étant donné le grand voisin que nous avons au Sud. Nous l'aimons bien. Je dis souvent que nous sommes comme des frères. Il nous arrive souvent de nous disputer, mais nous restons toujours des frères. Pourquoi avons-nous besoin de diversifier nos marchés et de réduire notre dépendance envers les États-Unis?

• (1700)

**M. John Masswohl:** Nous dépendons beaucoup des États-Unis pour nos exportations. Nous exportons environ la moitié de notre

production bovine et environ 80 % de ces exportations visent les États-Unis. Quand on met autant d'oeufs dans le même panier, on devient vulnérable si les choses tournent mal. C'est donc là où nous en sommes sur la déclaration du pays d'origine. Ce programme nous coûte très cher. Depuis qu'il a été mis en place, il y a cinq ans, il nous a probablement coûté plus de 3 milliards de dollars. En bout de ligne, si nous avons d'autres débouchés pour nos produits, nous en subirions moins les effets. Nous n'abandonnerons jamais les États-Unis. Ils sont juste à côté, c'est le plus grand marché de consommation de boeuf au monde. N'importe quel autre pays producteur de boeuf donnerait tout pour être à notre place et jouir d'un accès si privilégié à ce marché, mais il y a un risque potentiel à cela. Si les choses tournent mal, il faut avoir d'autres options.

La dernière chose que je dirais, comme je le dis souvent, c'est que l'élevage ne se compare à rien d'autre. Ce n'est pas une usine d'assemblage, nous élevons des animaux, puis nous les vendons à des transformateurs, qui les désassemblent, si l'on veut, puis qui cherchent à vendre chaque pièce de l'animal au marché prêt à en payer le meilleur prix. Pour certaines pièces, ce marché est celui des États-Unis, mais nous pensons pouvoir obtenir des prix supérieurs pour certaines coupes en Europe. Pour d'autres, c'est le Japon, la Russie ou l'Égypte. Nous devons avoir accès à tous ces marchés pour optimiser la valeur de nos produits.

**M. Bob Zimmer:** James, vous nous avez parlé du porc. Pour ceux qui ne faisaient pas partie de ce comité les dernières années, contrairement à moi, le porc a connu une période très difficile ces dernières années. Pouvez-vous nous expliquer, encore une fois, quelle était la situation dans l'industrie du porc et ce qu'elle pourrait être grâce à cet accord?

**M. James Laws:** Eh bien, les producteurs de porc ont eu la vie très dure en termes de prix. Le coût de la nourriture pour les bêtes a grimpé en flèche. Cela rend les choses très difficiles. Ils ont des coûts en capitaux très élevés. Ils ne peuvent pas tout simplement arrêter de produire des animaux, donc ils se trouvent dans une situation très difficile. Comme John l'a mentionné lui aussi, les producteurs de porc canadiens qui envoient leurs animaux aux États-Unis pour la transformation sont très durement touchés. Ils ont connu des temps très, très difficiles. Plus nous pouvons transformer d'animaux au Canada avant de les vendre, le mieux nous nous portons. Le Canada est un grand exportateur mondial de porc, nous sommes numéro deux au monde, si je ne me trompe pas. Si nous avons le même accès à l'Europe, il n'y a aucune raison pour que nous ne devenions pas un chef de file mondial et peut-être même le numéro un de l'exportation aussi. Nous avons l'aptitude de produire beaucoup d'animaux au Canada.

**Le président:** Merci beaucoup.

Je vais donner trois minutes à M. Eyking.

**L'hon. Mark Eyking:** J'ai trois questions, une pour chacun de vous.

La première s'adresse à Kathleen. Dans la documentation que vous nous avez envoyée, au dernier paragraphe, vous dites que « 9 agriculteurs sur 10 dépendent des exportations ». Je ne sais pas d'où vient ce chiffre. Je le trouve difficile à croire, compte tenu du très grand nombre de petits agriculteurs, de petits marchés agricoles et de la gestion de l'offre dans l'industrie horticole locale. Ce sont les grandes fermes qui exportent leurs produits. D'où tirez-vous ce chiffre?

**Mme Kathleen Sullivan:** Il vient d'une étude du Centre George Morris, d'il y a quelques années. Les chercheurs ont étudié les fermes qui exportent leurs produits et ont constaté que 50 % de tous nos produits sont exportés, puis que les prix sont fixés en fonction des marchés mondiaux. Il y a beaucoup de produits qui sont vendus ici, mais nos agriculteurs sont toujours preneurs de prix, et les prix se fondent sur les cours des marchés mondiaux. Même si l'élevage et la culture se font au Canada et que nous vendons nos produits au Canada, nous devons accorder beaucoup d'attention à ce qui se passe dans le monde, parce que la situation mondiale a une incidence importante sur nous. Cela exclut toutefois les secteurs où prévaut la gestion de l'offre.

**L'hon. Mark Eyking:** Mais cela change la donne, la situation n'est pas telle que vous la présentez.

John, serait-il possible de transporter des bovins (ou du maïs) de l'Ouest jusque sur la côte Est pour les transformer, si nous avions besoin de travailleurs pour la transformation et l'abattage, puis d'expédier les produits transformés en Europe? Serait-ce possible aujourd'hui, de transporter des bovins par wagons, ou n'est-ce tout simplement plus faisable?

**M. John Masswohl:** Cela ne se fait pas en ce moment, en tout cas on n'envoie pas de bovins jusque dans votre coin de pays. Il y a toutefois beaucoup de jeunes boeufs de l'Ouest canadien qui sont envoyés en Ontario, par exemple, parce que la nourriture et l'infrastructure de transformation sont là. L'un des problèmes, au Canada atlantique, c'est qu'il n'y a pas d'infrastructure, mais s'il y avait un abattoir...

**L'hon. Mark Eyking:** ... ou même en Ontario.

**M. John Masswohl:** S'il y avait une usine Boeuf de l'atlantique à Charlottetown, à l'Île-du-Prince-Édouard, et qu'elle avait les autorisations nécessaires pour exporter vers l'Europe, je ne verrais pas pourquoi ce ne serait pas possible.

• (1705)

**L'hon. Mark Eyking:** Monsieur Laws, ma dernière question s'adresse à vous. Récemment, une société brésilienne a acquis une grande usine d'abattage en Alberta. Où s'en va l'industrie de la transformation? Voyez-vous de grandes sociétés étrangères acheter nos usines ou voyez-vous des sociétés étrangères ouvrir des usines au Canada? À qui appartiennent nos usines et y a-t-il un problème à ce que des sociétés étrangères possèdent nos abattoirs?

**M. James Laws:** C'est une bonne question. Il faut dire que la production bovine diffère de la production porcine au Canada. Presque tous les établissements de transformation du porc, au Canada, appartiennent à des sociétés canadiennes, mais cela dit, JBS Canada montre l'intérêt manifeste de tirer profit de cet accord entre le Canada et les États-Unis, ce qui nous fait vraiment très plaisir. Tous les autres pays étudient eux aussi...

**L'hon. Mark Eyking:** JBS est une entreprise canadienne, n'est-ce pas?

**M. James Laws:** JBS Canada. Leur siège social se trouve au Brésil. Mais il n'en demeure pas moins qu'ils se consacrent énormément à l'expansion de leur entreprise au Canada. Ce sont des Canadiens qui gèrent l'établissement. Nous sommes très heureux qu'ils soient venus s'établir ici pour mener ces activités. Ce sont de très bonnes nouvelles.

**L'hon. Mark Eyking:** Cela ne nous rend pas vulnérables et pourrait nous aider à élargir la propriété étrangère.

**M. James Laws:** En fait, dans ce cas précis, l'entreprise a acheté l'Établissement 38, dont les produits ont été rappelés, on s'en

souvent tous, en raison d'une possible contamination par l'E. coli. C'est donc une très bonne chose que cette entreprise soit arrivée, avec tout son savoir-faire, pour s'assurer que le produit qui sortira de cet établissement sera de grande qualité. Ils déploient des efforts dans ce sens.

**Le président:** Merci beaucoup.

Avant de céder la parole à M. Preston, j'aurais une question à poser.

En ce qui concerne le boeuf, vous avez parlé de la nécessité de produire 500 000 têtes de bétail. Si je ne me trompe pas, sur cet animal, 100 kilogrammes seraient utilisés et vendus à 11 \$ le kilogramme. Est-ce la quantité totale qui sera exportée vers l'Union européenne? Si c'est le cas, il nous restera probablement 300 kilogrammes. Sommes-nous en mesure de nous attaquer à ce marché supplémentaire pour le reste de l'animal? Je me demande si vous pourriez nous éclairer là-dessus.

**M. John Masswohl:** Oui. Ces bêtes et ce poids additionnel seraient quand même du boeuf produit en vertu du protocole de l'Union européenne, donc sans hormones de croissance. De toute évidence, il y a un marché pour ce produit au Canada et aux États-Unis, et c'est également un marché à créneaux à valeur élevée. Si l'argent y est, c'est un marché qui va croître.

Au cours de la dernière année, nous avons vu des pays comme la Russie et la Chine également insister pour que ces technologies ne soient pas utilisées dans la production de ces produits. Nous voyons qu'il y a des marchés pour ce produit et, bien entendu, il peut aussi être vendu dans les marchés traditionnels.

**Le président:** Merci.

Monsieur Preston, vous disposez de trois minutes.

**M. Joe Preston:** Nous avons parlé d'une élimination graduelle des tarifs douaniers pour certains produits céréaliers, mais d'après ce que je comprends, le maïs sucré est exempté, en ce sens que quelque 8 000 tonnes de maïs sucré seront exemptées de tarifs douaniers dès le départ. D'une part, est-ce que cela nuira à mon approvisionnement et, d'autre part, y a-t-il un marché pour 8 000 tonnes de maïs sucré en Europe en ce moment?

**Mme Kathleen Sullivan:** Le maïs sucré est demeuré un mystère pour nous tout le long des négociations. Les Européens, particulièrement les Français, si je ne m'abuse, craignent qu'on les inonde de notre maïs sucré. Toutefois, à ma connaissance, il n'y avait personne au Canada qui exportait du maïs sucré vers l'Union européenne, donc je ne suis pas sûre si...

**M. Joe Preston:** S'il y a un marché ou non.

**Mme Kathleen Sullivan:** Ce que je voudrais dire à propos des produits céréaliers, c'est que l'une des victoires de cette entente, c'est que nous ayons pu obtenir un quota immédiat pour le blé commun de qualité moyenne et de qualité inférieure. Nous avons vu un quota de 38 000 tonnes passer immédiatement à 100 000 tonnes, et cela représente environ 20 millions de dollars dès le départ.

**M. Joe Preston:** Bravo. C'est formidable.

**Mme Kathleen Sullivan:** Bravo à nos négociateurs.

**M. Joe Preston:** L'autre chose dont on n'a pas suffisamment parlé, à mon avis, c'est le fait qu'on a conclu un accord avant les États-Unis. Il s'agit d'un accord commercial très important et, par le fait même, d'un très grand marché, et le Canada a devancé les États-Unis. Je sais que les États-Unis se sont vantés lorsqu'ils ont conclu leur accord avec la Corée. Nous en avons ressenti les effets. Par conséquent, quelle est l'importance que revêt cet accord, que nous avons conclu avant les États-Unis?

• (1710)

**Mme Kathleen Sullivan:** Une importance énorme, et d'ailleurs, nous nous en vantons auprès de nos collègues américains.

**M. Joe Preston:** J'en ai une série au téléphone, si vous voulez.

**Mme Kathleen Sullivan:** Je ne dirais pas dans tous les secteurs, mais à bien des égards, nous produisons les mêmes produits que nos homologues américains.

**M. Joe Preston:** C'est exact.

**Mme Kathleen Sullivan:** Là où nous sommes de grands exportateurs, ils le sont également. Ils sont clairement l'un de nos plus grands compétiteurs, alors si nous pouvons avoir accès à un marché de 500 millions de personnes avant eux, c'est tant mieux

pour nous. De plus, je crois que cela montre au monde entier que le Canada est un joueur sérieux lorsqu'il s'agit de négocier des accords.

Pour répondre à une question qui a été posée plus tôt, je pense que les Américains et les Européens seront des adversaires difficiles dans le cadre des négociations; chacun tiendra son bout.

**M. Joe Preston:** Je n'ai pas de difficulté à le croire.

**M. James Laws:** Monsieur le président, si vous me le permettez, il est important de mentionner qu'aux termes de l'entente, il faut que ce soit des animaux canadiens utilisés dans la viande exportée. Nous ne pouvons pas y introduire de la viande des États-Unis pour ensuite l'exporter. Non, cela avantagera les producteurs canadiens.

**M. Joe Preston:** Oui.

**Le président:** Je tiens à vous remercier, monsieur Preston.

J'aimerais également remercier les témoins d'être venus et d'avoir été brefs. Nous avons terminé à temps, alors je vous en remercie.

Nous allons faire une pause de quelques minutes, après quoi nous reprendrons la séance à huis clos.

Merci.

[*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>