



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

AGRI • NUMÉRO 007 • 2^e SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 26 novembre 2013

—
Président

M. Bev Shipley

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

Le mardi 26 novembre 2013

• (1530)

[Traduction]

Le président (M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC)): Je vous souhaite la bienvenue à tous à cette cinquième séance du comité. Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, nous poursuivons notre étude sur l'Accord économique et commercial global Canada-Union européenne, c'est-à-dire l'AECG, et ses effets sur le secteur agricole canadien.

Aujourd'hui, nous avons avec nous deux représentants de CropLife Canada, Dennis Prouse et Stephen Yarrow.

Soyez les bienvenus.

Nous avons convoqué un autre groupe, mais les témoins n'ont pas pu être ici à l'heure prévue, alors la prochaine heure sera entièrement consacrée aux représentants de CropLife.

À cinq minutes de la fin, nous tiendrons une courte réunion sur nos travaux, pour ceux et celles qui prennent part la semaine prochaine...

M. Pierre Lemieux (Glengarry—Prescott—Russell, PCC): Vous savez que nous avons un vote à 17 h 15, n'est-ce pas?

Le président: À 17 h 15?

M. Pierre Lemieux: Je pense.

Une voix: Oui.

Le président: J'avais complètement oublié.

Par conséquent, si cela ne vous dérange pas, je vais abrégé cette partie et diviser le temps entre vous deux, de sorte qu'il nous reste cinq minutes à la fin.

Est-ce que cela vous convient? J'imagine que vous me le feriez savoir si ce n'était pas le cas.

Monsieur Atamanenko.

M. Alex Atamanenko (Colombie-Britannique-Southern Interior, NPD): Dois-je comprendre que l'autre groupe, les producteurs de sirop d'érable, ne témoignera pas? À moins qu'ils ne le fassent pendant la deuxième moitié?

Le président: Les représentants des producteurs de sirop d'érable comparaitront durant la deuxième moitié.

M. Alex Atamanenko: D'accord.

Le président: Je vais maintenant céder la parole à M. Yarrow ou à M. Prouse pour leur déclaration de 10 minutes.

M. Dennis Prouse (vice-président, Affaires gouvernementales, CropLife Canada): Merci, monsieur le président. Nous vous sommes très reconnaissants de nous avoir invités à témoigner aujourd'hui.

Étant donné que l'autre groupe est absent, nous allons essayer de vous divertir le plus longtemps possible.

Mon nom est Dennis Prouse et je suis le vice-président des affaires gouvernementales. Je suis accompagné de M. Steven Yarrow, qui est le vice-président de la biotechnologie.

CropLife Canada est l'association commerciale qui représente les fabricants, les concepteurs et les distributeurs d'innovations phytologiques, notamment dans le domaine des produits antiparasitaires et de la biotechnologie végétale, utilisées en agriculture, en milieu urbain et dans le secteur de la santé publique. Nous sommes déterminés à protéger la santé humaine et l'environnement et à offrir aux Canadiens un approvisionnement abondant en aliments sains. Nous sommes convaincus de l'importance de stimuler l'innovation par le biais de la recherche continue. CropLife Canada est membre de CropLife International, une fédération internationale qui représente l'industrie des sciences végétales dans 91 pays.

Notre mission consiste à permettre à l'industrie des sciences végétales de faire profiter les agriculteurs et le public des avantages de ses technologies. Ces avantages se manifestent sous diverses formes, y compris par l'augmentation des exportations de produits agricoles, la création d'emplois, le renforcement de l'économie rurale et l'accroissement des recettes fiscales pour les gouvernements.

Le rendement accru des agriculteurs qui utilisent les produits de protection des cultures et de biotechnologie végétale n'améliore pas que le revenu net des agriculteurs; il stimule aussi l'activité économique, dont les retombées rejaillissent sur toute l'économie canadienne.

Les produits de protection des cultures et la biotechnologie végétale améliorent la qualité et le rendement, ce qui a mené à la création de 97 000 emplois additionnels à temps plein au Canada, et ce, dans plus de 20 secteurs différents. L'augmentation des cultures agricoles grâce aux technologies en sciences végétales génère une somme de 7,9 milliards de dollars pour les agriculteurs producteurs de plantes de grande culture, de fruits et de légumes, de même que des recettes fiscales de l'ordre de 385 millions de dollars pour les gouvernements fédéral et provinciaux ainsi que pour les administrations municipales. Les technologies en sciences végétales améliorent également la position du Canada comme exportateur net d'aliments. Environ 65 % du surplus alimentaire du Canada peut être attribué à une augmentation du rendement parce que nos agriculteurs ont eu accès à nos technologies.

Comme vous pouvez le constater, monsieur le président, nos membres sont de grands libres-échangistes. Nous savons que le commerce et l'innovation constituent les deux principaux piliers de la croissance et de la prospérité au Canada, et l'AECG favorise ces deux piliers. Les groupes de producteurs membres du partenariat GrowCanada sont également d'avis que la croissance des exportations est essentielle à la prospérité des producteurs canadiens. Vous constaterez d'ailleurs un solide appui à l'égard de l'AECG de la part des principaux groupes de producteurs au Canada.

À l'heure actuelle, les exportations de produits agroalimentaires vers l'Union européenne atteignent 2,4 milliards de dollars par année. Quand cet accord sera complètement en place, l'AECG supprimera les tarifs sur presque tous les produits agricoles et alimentaires canadiens. L'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire estime que l'AECG pourrait accroître les exportations agroalimentaires totales vers l'Union européenne de 1,5 milliard de dollars par année.

À l'échelle nationale, plus de 90 % de nos exploitations agricoles dépendent directement de l'exportation. Cela représente 210 000 exploitations agricoles et englobe la majorité des exploitations de toutes les provinces. L'industrie de la transformation des aliments emploie près de 290 000 Canadiens. Ensemble, ces industries appuient plus de 44 milliards de dollars en exportations annuelles et représentent 11 % du produit national brut du Canada. Le fait que le Canada puisse jouir d'un accès préférentiel à un marché aussi vaste et lucratif que l'Union européenne est tout un exploit. Ce qui est encore mieux, c'est que nous avons réussi à conclure un accord avant nos principaux concurrents.

Il y a deux questions importantes sur lesquelles nous aimerions attirer l'attention du comité concernant nos relations commerciales avec l'Europe.

La première concerne l'inclusion d'un mode de coopération à propos des enjeux liés à la biotechnologie et au commerce. Un groupe de travail sur la biotechnologie, établi en vertu de l'accord, s'est vu confier le mandat d'examiner les délais d'approbation des produits génétiquement modifiés ainsi que les politiques et règlements fondés sur des principes scientifiques. Cet accord met également en place de nouveaux mécanismes qui permettront de prévenir et de régler les différends commerciaux liés à la santé des végétaux et à la salubrité des aliments.

Il s'agit d'une percée importante pour notre industrie et les producteurs canadiens. Cependant, il va sans dire que la biotechnologie et la réglementation fondée sur la science sont des dossiers extrêmement délicats dans le cadre de nos négociations avec l'Union européenne. Soyons clairs. Nous estimons que l'opposition des Européens aux cultures issues de la biotechnologie a été utilisée comme barrière non tarifaire au commerce, au détriment des exportations canadiennes. Le fait que les termes « biotechnologie » et « réglementation fondée sur la science » figurent dans l'AECG est très important pour notre secteur et permettra à nos gouvernements respectifs de tenir des discussions sérieuses et importantes afin d'éliminer les obstacles réglementaires. Les producteurs canadiens ont planté près de 29 millions d'acres de cultures issues de la biotechnologie en 2012, et cette technologie continue de prendre de l'ampleur au Canada et partout dans le monde. Un engagement à l'égard d'une réglementation fondée sur des principes scientifiques est essentiel pour que le secteur agricole canadien puisse demeurer concurrentiel.

Toutefois, il y a des nuages sombres à l'horizon. L'industrie mondiale de la protection des cultures a de sérieuses réserves quant au cadre réglementaire de l'Union européenne en ce qui a trait aux produits phytosanitaires, en particulier son approche axée sur les dangers pour ce qui est de l'homologation des pesticides prévue par le règlement n° 1107/2009. À notre avis, cela risque de devenir une barrière commerciale non tarifaire très importante pour l'industrie agricole et les produits agroalimentaires canadiens.

● (1535)

L'approche adoptée par l'Union européenne à l'égard du processus d'homologation des pesticides n'est pas fondée sur la science. Elle

aura une incidence non seulement sur le commerce des pesticides — actuel et futur —, mais aussi sur le commerce des aliments, des aliments de bétail et des semences où on utilise ces pesticides. L'Union européenne a une politique de tolérance zéro en ce qui a trait à l'importation de ces produits. Par conséquent, même des traces infimes pourraient empêcher le produit de faire son entrée sur le marché européen.

L'utilisation de seuils fondés sur les dangers, contrairement à l'approche du Canada qui est axée sur les risques, s'appliquera désormais à des composés qu'on qualifie de perturbateurs endocriniens. Le recours à ce critère de seuils risque d'avoir des conséquences négatives et très importantes pour le commerce mondial. Nous estimons que cette approche va à l'encontre de l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires de l'Organisation mondiale du commerce, dont l'Union européenne est signataire.

Nous sommes inquiets des répercussions que cela pourrait avoir sur les agriculteurs canadiens. Les horticulteurs et les producteurs de céréales, d'oléagineux et de légumineuses et d'autres aliments destinés aux marchés européens ne pourront possiblement plus utiliser bon nombre des pesticides sécuritaires et efficaces évalués par Santé Canada. Les producteurs doivent pouvoir se servir de tous les outils à leur disposition ainsi que des dernières innovations permettant de lutter contre les parasites et de nourrir une population mondiale croissante. Les mesures de l'Europe à cet égard pourraient avoir des effets négatifs sur l'innovation et l'introduction de nouvelles technologies.

Nous savons que nos homologues américains veulent à tout prix que cette question soit réglée dans le cadre de leurs négociations avec l'Union européenne. Nous avons déjà exprimé nos préoccupations aux ministères de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire et du Commerce international, et nous demanderions au gouvernement du Canada de continuer d'insister pour que la réglementation fondée sur des principes scientifiques soit respectée dans nos relations commerciales avec l'Union européenne.

Il ne faut pas oublier que, sans accès aux dernières innovations, comme les pesticides et les semences génétiquement améliorées, les agriculteurs canadiens pourraient perdre de 30 à 70 % de leurs récoltes. L'agriculture est un secteur clé de la croissance du commerce au Canada, et l'AECG est une occasion en or pour le Canada d'accroître ses exportations agricoles et d'éliminer les obstacles réglementaires liés à la biotechnologie et aux produits antiparasitaires. Il s'agit d'un grand pas en avant et d'une déclaration de confiance pour l'avenir du secteur agricole au Canada.

Nous remercions le comité pour le temps qu'il nous a consacré, monsieur le président, et nous serions heureux de répondre à vos questions.

● (1540)

Le président: Nous allons maintenant passer à la période de questions.

Madame Brosseau, allez-y, je vous prie. Vous disposez de cinq minutes.

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

J'aimerais tout d'abord remercier les témoins d'être avec nous aujourd'hui.

J'ai quelques questions au sujet du groupe de travail qui travaillera à l'harmonisation des normes en matière de biotechnologie. Quelle devrait être la composition de ce groupe de travail?

M. Stephen Yarrow (vice-président, Biotechnologie végétale, CropLife Canada): Je pense qu'on a déjà établi des liens entre des hauts fonctionnaires, notamment de l'ACIA, de Santé Canada, d'Agriculture Canada, et ainsi de suite, et leurs homologues de l'UE. Nous constatons que l'AECG reflète ces relations et vient officialiser ce groupe de travail. Je suppose que la composition du groupe de travail sera semblable, en plus des experts en commerce.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Les perceptions sur les OGM sont très différentes au Canada et dans l'UE. Quel rôle le gouvernement doit-il jouer à long terme pour aplanir ces différences? Pourriez-vous nous parler de la présence en faibles quantités d'OGM dans les cultures et de la façon...

M. Dennis Prouse: Je vais laisser M. Yarrow vous parler de la présence d'OGM en faible quantité. Il connaît cette question beaucoup mieux que moi.

C'est intéressant. Tout juste avant la séance, je m'entretenais avec votre collègue, M. Allen. En aucun cas nous n'essayons de modifier la position des Européens à propos de la biotechnologie ou de leur vendre une vision particulière. Nous cherchons à favoriser les échanges commerciaux. Il est arrivé — et Stephen pourrait vous en parler davantage — que des échanges commerciaux soient bloqués à cause de la présence de faibles quantités d'OGM. Nous ne voulons pas juger d'avance la position des États membres de l'UE à l'égard de ces produits; nous voulons simplement faciliter le commerce des produits qu'ils veulent...

Mme Ruth Ellen Brosseau: ... et le rendre avantageux.

M. Dennis Prouse: Comment s'y prend-on? Il y a deux questions distinctes ici. D'une part, il y a le débat passionné entourant les OGM et, d'autre part, le simple fait de vouloir faciliter les échanges commerciaux. Selon nous, le groupe de travail sur la biotechnologie veillera à éliminer ces irritants et à favoriser le commerce.

Je sais que Stephen serait mieux en mesure que moi d'aborder cette question...

M. Stephen Yarrow: On a l'impression que l'UE s'oppose vigoureusement aux plantes génétiquement modifiées, et c'est vrai qu'elle en cultive très peu. Si je ne me trompe pas, on retrouve 200 000 hectares de maïs génétiquement modifié en Espagne et, en fait, cette culture prend de l'expansion chaque année, mais c'est très modeste comparativement à l'Amérique du Nord.

En réalité, les Européens appuient les cultures issues de la biotechnologie, dans la mesure où elles servent à nourrir le bétail. Autrement dit, une grande part du maïs et du soja cultivé en Amérique du Nord, y compris au Canada, est exportée vers l'UE, pour soutenir son industrie des aliments du bétail. On le demande. Le problème que nous avons, c'est que de temps à autre, il y a un nouveau produit de maïs ou de soja développé au Canada. Les agriculteurs souhaitent avoir accès à la technologie et cultiver ces variétés, mais le trait particulier ou la caractéristique, appelez cela comme vous voulez, n'a pas encore été approuvé dans l'UE.

Le système est légèrement différent dans l'UE. Par exemple, un produit peut être approuvé pour cinq ans, puis son délai d'approbation expire. Par conséquent, il arrive que ces produits se retrouvent expirés. Les agriculteurs canadiens sont donc coincés car, d'un côté, ils veulent cultiver ces variétés de maïs et de soja, mais d'un autre côté, ils ne savent pas comment elles seront reçues dans l'UE. C'est ce que vise à régler la politique relative à la présence en faibles quantités.

Comme vous le savez sans doute, le gouvernement canadien propose courageusement une politique nationale sur la gestion de la

présence de faibles quantités de cultures génétiquement modifiées — actuellement en cours d'élaboration — mais, surtout, il a entrepris des pourparlers avec d'autres pays, des pays aux vues similaires, qui s'intéressent également à l'agriculture, à l'innovation et à la biotechnologie. À l'heure actuelle, il est difficile de faire participer les gouvernements européens à ces discussions. À mon avis, le fait que nous avons ce groupe de travail, établi en vertu de l'AECG, nous aidera à amorcer une discussion sur la présence d'OGM en petites quantités avec nos homologues de l'Union européenne.

• (1545)

Le président: Merci beaucoup pour vos questions.

Je cède maintenant la parole à M. Lemieux. Vous disposez de cinq minutes.

M. Pierre Lemieux: Merci, monsieur le président.

J'apprécie particulièrement votre expérience dans les domaines de la science et de la technologie, surtout avec Cultivons l'avenir, qui est axé sur la science et l'innovation. Il va sans dire que nous essayons de repousser les limites de la science.

En fait, j'ai une question à propos de la science. Vos clients, c'est-à-dire les organisations avec lesquelles vous communiquez... pourriez-vous nous dire les types de technologies ou de biotechnologies qui sont arrivés sur le marché ou qui pourraient arriver sur le marché dans un avenir rapproché et qui pourraient aider nos agriculteurs à soutenir la concurrence en Europe et à tirer avantage de ce que leur offre l'AECG?

M. Stephen Yarrow: Je vais essayer de répondre. Tout d'abord, pour mettre les choses au clair, sachez que nous sommes de CropLife Canada. Nous représentons les intérêts de nos membres — des entreprises qui développent ces technologies —, mais ils ne nous révèlent pas tous leurs secrets.

M. Pierre Lemieux: Je comprends.

M. Stephen Yarrow: C'est un processus très concurrentiel.

De plus, comme vous le savez, au cours des 15 à 20 dernières années, les agriculteurs canadiens ont pu profiter, dans une large mesure, de lignées résistantes aux herbicides et aux insectes, notamment dans le cas du maïs, du soja et du canola. À certains égards, ces technologies ont complètement révolutionné l'agriculture au Canada. Elles ont été très avantageuses pour les agriculteurs canadiens, qui peuvent récolter leurs produits, leurs céréales ou autres et les expédier vers l'UE.

Que nous réserve l'avenir? Il y aura davantage d'innovations — différents caractères de résistance aux herbicides et aux insectes. Pour reprendre les propos de mon collègue, sans accès à ces innovations, nous perdrons entre 30 et 70 % de nos récoltes. Ce n'est pas seulement la biotechnologie ou les pesticides; c'est l'ensemble des innovations qui est important.

Les entreprises membres de notre association s'intéressent activement à toutes sortes d'autres innovations qui profiteront aux agriculteurs, par exemple, des variétés résistantes à la sécheresse. En fait, si je ne me trompe pas, une nouvelle variété de maïs résistant à la sécheresse devrait être disponible avant la prochaine saison agricole. Et ce n'est qu'un début. Nous entendons également parler des cultures résistantes au sel. D'ici cinq à dix ans, les consommateurs bénéficieront de davantage de caractéristiques issues de ces innovations modernes, que ce soit par la suppression ou la diminution des allergènes, la modification des profils oléagineux, etc.

Nous ne savons pas encore comment cela va se répercuter sur le marché européen. Évidemment, nous voulons une harmonisation de la réglementation avec l'Europe, une réglementation fondée sur des principes scientifiques et ainsi de suite.

M. Dennis Prouse: Si vous voulez une précision supplémentaire concernant la situation actuelle, je vous dirais que les rendements de canola ont augmenté d'environ 20 % au cours des 10 dernières années. Voilà un chiffre on ne peut plus concret: 20 % d'augmentation. Ce sont les techniques modernes d'agriculture qui sont à l'origine de ce résultat extrêmement intéressant.

M. Pierre Lemieux: Très bien, je vous remercie.

Permettez-moi de revenir à la question des produits génétiquement modifiés. Je tiens à préciser que l'Union européenne accepte ces produits, mais seulement à des fins d'alimentation animale. Il y a en fait deux questions à se poser à ce sujet.

Étant donné que le Canada peut déjà exporter en Europe des produits génétiquement modifiés pour l'alimentation animale, il nous faut maintenant négocier avec nos principaux partenaires commerciaux une politique en régissant la présence en faibles quantités, un exercice qui exige une certaine bravoure, comme vous l'avez si bien mentionné. Pensez-vous que ces deux initiatives menées dans le cadre de l'AECG seront bénéfiques pour le Canada et nos agriculteurs?

• (1550)

M. Stephen Yarrow: Je crois qu'il faut y voir d'autres bonnes nouvelles pour nos agriculteurs. De plus, lorsque surviendront des malentendus ou des désaccords concernant différents aspects techniques entre les instances réglementaires européennes et canadiennes, nous pourrions disposer d'une bien meilleure tribune pour en débattre, car le tout sera examiné dans le contexte de cette entente. Nous estimons donc que cela va effectivement faciliter les choses.

Des discussions sont déjà en cours concernant d'autres aspects, mais je crois que cette entente nous permettra de faire un grand pas en avant.

M. Pierre Lemieux: D'accord, je vous remercie.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup. Monsieur Eyking, vous avez cinq minutes.

L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.): Un grand merci pour votre présence aujourd'hui.

Vous savez sans doute que nos produits du phoque sont maintenant bannis par les Européens, ce qui nous oblige à nous adresser à l'OMC pour avoir de nouveau accès à ces marchés. Nous espérons seulement que les choses se déroulent autrement pour tous les produits agricoles que nous souhaiterions écouler en Europe dans le cadre de cette entente commerciale. Pour pouvoir conclure cet

accord, nous avons dû céder sur bien des plans, y compris le fromage, certains prix de nos produits pharmaceutiques, le contenu local et les infrastructures.

Ma question porte sur le travail accompli par les négociateurs. Vous avez indiqué qu'il nous faudrait travailler davantage de concert avec les Européens dans le cadre de leur processus d'évaluation de l'innocuité ou de la compatibilité de nos aliments, mais ne pourraient-ils pas renoncer dans ce contexte à leurs restrictions touchant les pesticides, les hormones, les agents pathogènes ou les OGM que nous avons mentionnés. Dans toute entente, il faut céder sur certains points pour obtenir autre chose. Croyez-vous que nos négociateurs auraient dû être un peu plus fermes dans leurs demandes?

Vous avez parlé du cycle d'approbation de cinq ans, et la pire chose qui pourrait nous arriver est de voir les produits que nous expédions là-bas être refusés par les consommateurs, les agriculteurs ou peu importe. Il se peut fort bien qu'un produit soit salubre et s'inscrive dans l'entente conclue, mais cela ne nous sera pas d'un grand secours s'il nous est renvoyé. Estimez-vous que nos négociateurs auraient dû obtenir la mise en place d'un système fondé sur des règles plus fermes de telle sorte que nous ne risquions pas de voir tous nos produits nous revenir au Canada?

M. Dennis Prouse: Je peux vous dire d'entrée de jeu que nous sommes pleinement conscients, et je parle au nom des membres que nous représentons, des difficultés associées à la biotechnologie dans le contexte des échanges commerciaux avec l'Union européenne. C'est un dossier très complexe et nos attentes étaient extrêmement faibles. Il y a un groupe de travail et un régime réglementaire basé sur les données scientifiques qui nous tient particulièrement à coeur, comme vous le savez. Nous considérons qu'il s'agit d'une victoire pour nous. Aurions-nous voulu en obtenir davantage? Assurément. C'est le cas dans toute négociation commerciale.

Mais comme nous savons bien à quel point il est difficile de traiter des questions semblables dans les négociations avec l'Union européenne, nous allons nous réjouir de cet acquis et voir si nous pouvons miser sur ce succès pour faire avancer les choses. Il faut y aller de façon progressive dans ces dossiers.

L'hon. Mark Eyking: Vous parlez de science et des scientifiques et tout le monde est d'accord, y compris le négociateur. Tous conviennent que notre boeuf, notre porc, tous nos produits en fait devraient se retrouver en Europe, mais il faut bien souvent composer avec des considérations émotives, qui n'ont rien à voir avec la science, ce qui fait que les agriculteurs et les consommateurs...

Pensez-vous qu'il nous faudra mettre sur pied une équipe d'intervention ou quelque chose du genre au sein du gouvernement du Canada pour nous aider à promouvoir nos produits en Europe et à y expliquer nos méthodes de culture? Dans le contexte des changements climatiques et des phénomènes semblables, il se peut que nous ayons à créer des variétés différentes. Nous n'exportons alors pas en Europe une monstruosité, mais bien un produit adapté aux changements climatiques ou à une situation quelconque. Pensez-vous que c'est le gouvernement qui devrait se charger de ce travail ou devrions-nous laisser à chaque secteur le soin de faire la promotion de ses produits outre-mer en faisant valoir qu'ils sont sûrs et que les gens peuvent avoir confiance?

M. Dennis Prouse: Je sais que les associations de producteurs le font déjà. Ces gens-là prennent très fréquemment l'avion et passent beaucoup de temps en Asie et en Europe pour se faire connaître et vendre leurs produits.

Nous sommes également conscients qu'il existe au sein d'Agriculture et agroalimentaire Canada une équipe responsable de l'accès aux marchés qui ne ménage pas ses efforts dans la poursuite des mêmes objectifs. Cette équipe organise chaque année une journée consacrée à l'accès aux marchés où elle convie des parties prenantes comme nous et d'autres groupes de producteurs. Année après année, je suis stupéfait de constater à quel point leur travail est difficile et je me réjouis de ne pas être à leur place. Comme vous pouvez très bien le comprendre, toutes ces questions commerciales sont fort complexes. Je suis toutefois persuadé que cette équipe comprend très bien les enjeux en cause.

• (1555)

Le président: Il vous reste 25 secondes.

L'hon. Mark Eyking: Estimez-vous que nous devrions intensifier nos efforts du seul fait que nous visons le marché européen? C'est très différent de la Chine. Je ne suis pas en train de dire que les Européens connaissent mieux leur affaire, mais ils sont plus sensibles aux questions technologiques. Nous faudra-t-il en faire davantage pour satisfaire le marché européen?

Le président: Une très brève réponse, s'il vous plaît.

M. Stephen Yarrow: Oui.

Le président: C'était effectivement très bref. Merci beaucoup.

Nous passons à M. Hoback. Vous avez cinq minutes.

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

Merci aux témoins qui ont bien voulu comparaître aujourd'hui devant le Comité de l'agriculture pour discuter de l'AECG, un sujet très intéressant.

J'aimerais d'abord qu'on parle de la convention UPOV 91. Son application est envisagée au Canada. Je crois que l'Union européenne a déjà donné son accord en ce sens. Pouvez-vous nous le confirmer?

Pensez-vous que cela va contribuer à stimuler la recherche au Canada, et en Saskatchewan tout particulièrement?

M. Stephen Yarrow: Je vais vous répondre même si cela sort un peu de notre domaine d'expertise. Il va de soi que nos collègues de l'Association canadienne du commerce des semences en auraient bien davantage à vous dire au sujet d'UPOV 91.

M. Randy Hoback: Mais si l'on s'en tient seulement au domaine de la recherche, plutôt qu'aux technicalités chimiques.

M. Stephen Yarrow: Il est question ici de la recherche de mécanismes efficaces pour la protection de la propriété intellectuelle et des obtentions végétales. Cette convention est l'un des outils disponibles à cette fin.

On part de l'hypothèse que la Loi sur la protection des obtentions végétales actuellement en vigueur au Canada est désuète, car elle est fondée sur la convention UPOV précédente. Il serait donc bénéfique, notamment pour les chercheurs et les agriculteurs, que le Canada mette à jour sa législation en la matière.

M. Randy Hoback: Vous avez glissé un mot des nuages qui se profilent à l'horizon, et je pense qu'il faut vous donner raison. La situation est en train d'évoluer en Europe. Les agriculteurs européens ne sont plus subventionnés de la même manière. On restreint le soutien offert aux grandes exploitations agricoles au bénéfice des fermes de plus petite taille. Les exploitations fortement mécanisées voient leur part du gâteau diminuer.

Mais ces nuages voileront tout de même l'horizon, que l'on conclue ou non cet accord, n'est-ce pas?

M. Dennis Prouse: Vous avez absolument raison. C'était en train de devenir problématique, d'une manière ou d'une autre. De fait, je pourrais préciser ma déclaration préliminaire en ajoutant que l'AECG va tout au moins offrir une tribune et une structure pour discuter de ces questions, ce qui est à notre avantage.

Je vous ai indiqué que nous avons déjà soulevé ces questions dans nos discussions avec les ministères du Commerce international et de l'Agriculture et de l'agroalimentaire, mais il ne fait aucun doute que le problème se manifesterait, même en l'absence de l'AECG. En fait, l'accord pourrait contribuer à faciliter les choses.

M. Randy Hoback: J'ai travaillé pour Flexicoil et Case New Holland, deux entreprises qui avaient des fermes expérimentales en Europe. À mon grand étonnement, il n'y avait pour ainsi dire aucun mécanisme pour l'approbation de l'équipement canadien destiné à l'Europe. En cas de différend avec ces gens-là, il fallait essentiellement s'en tenir à ce qu'ils avaient décidé.

Avec la conclusion de cet accord commercial, on pourra tout au moins compter sur un mécanisme pour le règlement des différends. Ne croyez-vous pas que cela serait bénéfique?

M. Dennis Prouse: Ce serait extrêmement avantageux pour nous. Nous parlons sans cesse d'un commerce basé sur des règles. Qu'est-ce que cela veut dire exactement? Un accord comme celui-ci illustre très bien ce que c'est. C'est pourquoi nous nous en réjouissons, comme nous nous réjouissons à la perspective du Partenariat transpacifique.

M. Randy Hoback: Cela nous ramène à la question du commerce basé sur des règles ou sur des données scientifiques. C'est une façon de s'affranchir de l'ingérence des politiciens relativement aux véritables enjeux liés à l'innocuité alimentaire. Plutôt que de laisser entrer en jeu des considérations politiques pouvant mener à l'interdiction d'un produit, vous pouvez aller de l'avant avec ce processus en affirmant qu'il n'y a aucun risque du point de vue scientifique. Est-ce une bonne façon de voir les choses?

M. Dennis Prouse: Oui, tout à fait, c'est comme ça que nous les voyons également.

M. Randy Hoback: D'accord.

Je crois que je vais en rester là à ce sujet. Je voulais seulement faire valoir que, quoi qu'il advienne, ces nuages se profilaient à l'horizon et que nous avons besoin d'un mécanisme.

Je voulais aussi souligner qu'une entreprise qui s'installe au Canada aura désormais accès non seulement au marché américain, mais aussi au marché européen. Pour des sociétés internationales comme celles que vous représentez, il doit s'agir d'une perspective fort attrayante dans le contexte des impôts peu élevés au Canada et de la main-d'oeuvre très qualifiée que nous avons à offrir. J'ose croire que les investissements au pays vont augmenter considérablement.

M. Dennis Prouse: Nous envisageons avec grand enthousiasme l'avenir de l'agriculture canadienne et nous pensons que c'est la même chose pour nos membres.

J'ai parlé de la croissance du canola en réponse à une question de M. Lemieux tout à l'heure. Je n'ai toutefois pas eu l'occasion de parler du grand nombre d'installations de recherche qui ont vu le jour au Canada au cours de la dernière décennie, notamment en Saskatchewan et au Manitoba, mais aussi en Ontario. Il y a eu des investissements importants dans le secteur de la recherche. J'estime que cela témoigne très éloquemment du potentiel de l'agriculture canadienne.

M. Randy Hoback: Il faut notamment se réjouir de rendements de 60 à 65 boisseaux l'acre pour le canola, ce qui est beaucoup mieux qu'il y a cinq ans à peine.

J'espère donc voir se développer toutes ces activités de recherche au Canada et, qui plus est, voir nos agriculteurs en tirer parti.

• (1600)

M. Dennis Prouse: C'est le but visé.

M. Randy Hoback: Merci, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant donner la parole à Mme Raynault. Vous avez cinq minutes.

[Français]

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

Je remercie les témoins d'être avec nous cet après-midi.

Les perceptions sur les organismes génétiquement modifiés et leur usage sont très différentes au Canada et dans l'Union européenne. Quel texte particulier sur la faible quantité d'OGM aimeriez-vous voir inclus dans l'AECG?

[Traduction]

M. Stephen Yarrow: Je crois que vous faites référence aux enjeux touchant la présence d'OGM en faibles quantités.

Comme je l'ai indiqué précédemment, il y a déjà des discussions en cours entre les pays à ce sujet. Sous la direction du Canada, 15 pays partageant des vues similaires examinent les moyens à prendre pour composer avec la question de la faible teneur en OGM dans le cadre d'une initiative mondiale. Nous aimerions beaucoup que l'Union européenne se joigne à cette démarche. La sensibilisation à ce sujet sera primordiale. Il règne une grande confusion quant à savoir ce qu'on entend exactement par faible teneur en OGM.

Si l'AECG peut contribuer à faciliter ces discussions, je pense que ce serait une très bonne chose.

[Français]

Mme Francine Raynault: Sur votre site Web, vous affirmez que le gouvernement a un rôle prépondérant dans l'approbation des nouveaux produits contenant des OGM, notamment par l'entremise de Santé Canada et de l'ACIA. L'innocuité des OGM et des pesticides pour la santé humaine est une inquiétude très commune en Europe, comme le démontre leur réticence par rapport au PFQ? Au terme de quelle procédure exactement ces deux agences gouvernementales vous donnent-elles le feu vert pour commercialiser un nouveau produit?

[Traduction]

M. Stephen Yarrow: Avant de commencer à travailler pour CropLife Canada il y a environ deux ans et demi, j'ai fait carrière au gouvernement dans le secteur de la réglementation.

J'ai demandé aux membres de notre association ce qu'ils pensaient du système réglementation canadien, notamment pour ce qui est des problèmes à solutionner. Sans aucune hésitation, tous m'ont répondu que notre système est le meilleur au monde, celui qui se base le plus sur les données scientifiques et qui est le plus prévisible. Ils se réjouissaient tous de pouvoir bénéficier d'un tel système au Canada.

Il est question ici des régimes réglementaires de l'Agence canadienne d'inspection des aliments pour l'évaluation des risques que présentent ces nouvelles cultures pour l'environnement et

l'évaluation de l'innocuité pour l'alimentation du bétail. Il y a aussi l'évaluation de l'innocuité alimentaire du côté de Santé Canada.

D'après ce que j'ai pu comprendre, ces trois volets réglementaires évoluent en collaboration très étroite en ce sens qu'aucune décision finale ne sera rendue par l'un d'eux sans que les deux autres aient tranché également. Le processus d'approbation au Canada ne permet pas de décision partagée. Un produit ne peut pas être cultivé et commercialisé au Canada sans avoir été approuvé dans le cadre de ces trois volets. Je pense que nous pouvons être fiers de la grande efficacité de notre système réglementaire.

[Français]

Mme Francine Raynault: Faut-il beaucoup de mois ou d'années pour qu'on donne le feu vert à la commercialisation d'un nouveau produit? Combien faut-il de temps?

[Traduction]

M. Stephen Yarrow: Selon les membres de notre association qui m'en ont parlé, il faut compter de un à trois ans pour franchir les trois étapes de ce processus réglementaire qui se déroulent simultanément. Cela s'inscrit dans une démarche globale pouvant exiger de 10 à 13 ans, de l'invention à proprement parler d'une nouvelle caractéristique jusqu'à son approbation finale, en passant par une série d'amélioration génétiques.

Le président: Il vous reste 30 secondes.

[Français]

Mme Francine Raynault: Les différences dans le processus d'approbation des OGM au Canada et en Europe ont mené à des approbations asynchrones. Y a-t-il un problème similaire pour les produits phytosanitaires?

[Traduction]

M. Stephen Yarrow: En fait, il est plutôt étonnant de constater à quel point le processus réglementaire, du point de vue de l'examen scientifique proprement dit, est à peu près identique, que ce soit pour l'Union européenne, le Canada ou n'importe quel pays du monde comme l'Australie, les États-Unis ou le Brésil. Ainsi, l'Autorité européenne de sécurité des aliments a des exigences, notamment en matière d'information et d'évaluation des risques, qui sont très semblables aux nôtres. C'est à peu près l'équivalent. Le problème vient de la prise de décisions au niveau politique à la fin du processus. Il y a d'importantes différences à ce chapitre entre l'Union européenne et le Canada.

• (1605)

Le président: Formidable. Merci beaucoup.

Les cinq prochaines minutes vont à M. Payne.

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

Merci, messieurs, d'être des nôtres aujourd'hui. C'est vraiment une période très emballante pour l'agriculture canadienne.

Monsieur Prouse, vous avez indiqué que nos exportations de produits agroalimentaires vers l'Europe atteignent maintenant 2,4 milliards de dollars et pourraient s'accroître de 1,5 milliard de dollars. Nous savons que des droits de douane visent un certain nombre de ces produits agricoles. Pourriez-vous nous donner un ou deux exemples de la manière dont on procèdera pour supprimer ces droits de douane en nous indiquant de quel ordre sont ces droits?

Par ailleurs, quelles seront les répercussions sur les revenus des agriculteurs?

M. Dennis Prouse: La suppression de à peu près tous les droits de douane est sans doute l'aspect le plus impressionnant de l'AECG. En fait, ils disparaîtront beaucoup plus rapidement que ce fut le cas lors de l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange avec les États-Unis. C'est donc certes un élément non négligeable.

Pour notre secteur, il y a deux façons d'envisager les choses. On pourrait simplement considérer le fait qu'il y aura augmentation pour ce qui est du commerce des céréales et des oléagineux. Mais j'estime que la partie immergée de l'iceberg est sans doute encore plus importante. Mon collègue vous a parlé de l'alimentation fourragère et des mesures que nous prenons à l'appui des entreprises agroalimentaires au Canada. C'est la portion qui échappe souvent à l'écran radar. Nous y voyons une extraordinaire perspective de croissance une fois que ces droits de douane auront été supprimés. Je vous répète que cela se fera très rapidement, ce qui ne va pas manquer de créer de formidables débouchés.

M. LaVar Payne: Avez-vous une idée de l'impact sur le revenu des agriculteurs?

M. Dennis Prouse: Nous avons certes constaté que les revenus des agriculteurs continuaient d'augmenter. Je crois que ce fut le cas au cours des trois dernières années. Je n'ai bien sûr pas de boule de cristal qui me permettrait de prédire l'évolution du prix des denrées, mais nous savons que la demande de produits alimentaires se maintient à l'échelle planétaire. Nous savons aussi que les gens sont toujours à la recherche d'aliments de qualité et d'aliments canadiens. Ce sont les tendances à long terme qui comptent vraiment, et elles sont incroyablement favorables.

Il s'agit alors de trouver les moyens de capitaliser sur cette demande qui existe pour nos produits en établissant les règles nécessaires pour faciliter les échanges commerciaux. À notre avis, c'est exactement ce que fait l'AECG.

M. LaVar Payne: L'accord permet donc d'élargir les possibilités qui s'offrent.

Qu'entrevoyez-vous pour ce qui est de l'innovation et de la recherche dans le secteur agricole?

M. Dennis Prouse: L'innovation serait plutôt la spécialité de mon collègue, M. Yarrow.

M. Stephen Yarrow: Je crois que je peux essayer de vous répondre. Nous ne nous sommes pas encore demandé, aujourd'hui, ce qu'on entend par biotechnologie.

Si l'on remonte un peu dans l'histoire, les produits en question, dont le maïs résistant aux insectes et les fèves de soya tolérantes à l'herbicide, ont tous été conçus dans les années 1980 ou au début des années 1990, puis ont été mis en marché vers la fin des années 1990 ou après. Les autres variétés ou les nouveaux caractères génétiques qui sont apparus ensuite restent assez semblables, ils ont simplement été reconditionnés ou combinés pour créer de nouvelles variétés. Ces technologies vieillissent. Elles ont déjà une vingtaine d'années. Ce sont presque des antiquités d'une certaine façon, tout étant relatif.

Comme j'ai déjà mentionné, nous n'avons pas tous les détails, nos membres ne nous disent pas tout, nous devons lire un peu entre les lignes, mais on peut deviner qu'une nouvelle série de techniques d'amélioration génétique va voir le jour d'ici 5 ou 10 ans, d'après moi, et qu'elles vont donner lieu à de nouveaux produits, à de nouvelles innovations au chapitre des variétés, etc.

La raison pour laquelle j'en parle dans le contexte du nouvel AECG, c'est que les autorités de réglementation de l'Union européenne s'attendent elles aussi à l'arrivée de ces nouveaux produits. Les organismes de réglementation se demandent s'il s'agit

ou non d'OGM, comment les règlements de l'UE s'appliquent à eux, et le même genre de conversation se tient ici, à l'Agence canadienne d'inspection des aliments et à Santé Canada, d'après ce que je comprends.

Bref, l'élément important de cet accord en matière de biotechnologie, c'est qu'il permet aux organismes de réglementation d'avoir des conversations saines sur la façon dont nos régimes réglementaires respectifs vont régir ces produits à l'avenir. Cela ne veut pas dire que les pays européens peuvent dicter au Canada comment il devrait les réglementer ou vice versa, l'AECG offre plutôt aux scientifiques des divers régimes réglementaires l'occasion d'en discuter. Je serais donc...

• (1610)

Le président: Merci beaucoup. Nous n'avons plus de temps.

M. LaVar Payne: Oh, c'est dommage. J'avais...

Le président: Je sais.

Monsieur Atamanenko, la parole est à vous. Vous avez cinq minutes.

M. Alex Atamanenko: Merci.

Je suis certain que les questions que je vais poser sont les mêmes que celles que mon collègue de l'autre côté s'appropriait à poser.

Des voix: Oh, oh!

M. Alex Atamanenko: Messieurs, je vous remercie d'être ici aujourd'hui.

Pour poursuivre la discussion sur les OGM, nous parlions de l'espoir de nos entreprises que nos produits seront considérés acceptables en Europe à l'issue de nos négociations et de notre réglementation. Il existe au Canada le concept de « l'équivalence substantielle », selon lequel, grosso modo, si un produit génétiquement modifié a la même apparence, texture et odeur qu'un produit non génétiquement modifié, il est considéré aussi sûr que le produit non génétiquement modifié.

La plupart des recherches menées au Canada sont réalisées par les entreprises elles-mêmes, qui reçoivent souvent l'assentiment de notre gouvernement. À votre avis, serait-il bénéfique, pour que nos OGM soient acceptés en Europe, que nous menions plus de recherches indépendantes? Autrement dit, serait-il utile que le gouvernement ou un autre organisme indépendant de l'industrie entreprenne d'évaluer les effets des caractères combinés qu'on trouve dans le maïs, par exemple, de l'épissage et de tous les caractères qu'on donne à nos produits afin de rendre une plante tolérante à un herbicide ou résistante aux insectes, par exemple.

Devrait-il y avoir plus d'études ou de recherches indépendantes pour nous donner plus de poids dans nos négociations avec les Européens?

M. Stephen Yarrow: Je comprends ce que vous dites sur la génération d'information sur l'évaluation du risque. L'information est générée par les promoteurs, qu'il s'agisse d'une société privée, d'une institution publique ou d'un laboratoire universitaire. C'est le système en vigueur au Canada. C'est exactement la même chose partout dans le monde, en fait. L'Union européenne ne fait pas exception, sauf que là-bas, il incombe au promoteur de prouver que ses produits sont sûrs grâce à des recherches visant à documenter les risques, et ces recherches sont plus ou moins dictées, d'une certaine façon, par les lignes directrices réglementaires des autorités, qu'il s'agisse de l'ACIA ou de l'Autorité européenne de sécurité des aliments.

Ces recherches coûtent cher et prennent de nombreuses années. Certains se demandent s'il ne vaudrait pas mieux que le contribuable paie pour des recherches indépendantes financées par des subventions ou menées par les universités. Du point de vue de nos membres, ce serait très bien. Cela dit, beaucoup d'entre eux ont déjà des partenariats avec des universités et des scientifiques indépendants, qui les aident à générer l'information transmise à l'ACIA et à Santé Canada.

En ce moment il y a donc un peu des deux. Il y a des recherches indépendantes, mais elles sont financées indirectement par les entreprises, et nos sociétés membres génèrent également des renseignements. Il y a donc déjà un mixte des deux au Canada.

J'ajouterais aussi que compte tenu de l'intérêt que la biotechnologie suscite de toutes sortes de points de vue, il y a beaucoup de recherches indépendantes qui se réalisent en ce moment, il y en a même plus que jamais. La conclusion, d'après mon interprétation personnelle, est toujours à peu près la même: ni les recherches indépendantes ni les recherches d'une société comme Monsanto ne permettent d'affirmer que ces produits présentent des risques importants.

M. Alex Atamanenko: Merci.

J'ai deux autres questions. J'espère que j'aurai un peu plus de temps plus tard.

Beaucoup de gens s'inquiètent du fait que nous discutons de cet accord sans même en avoir vu le texte. Les membres de votre organisation croient-ils que nous devrions vraiment avoir le texte et tous ses détails sous les yeux pour en discuter? Tentez-vous des démarches auprès du gouvernement pour que ce texte soit rendu public et que nous sachions vraiment de quoi il en retourne pour vos membres?

Mes autres questions visent simplement à connaître votre avis. L'un des secteurs touchés par cette mesure est le secteur laitier, celui des producteurs de fromage, plus particulièrement au Québec. Serait-il équitable de signer cet accord et d'obliger nos producteurs laitiers à rivaliser avec des concurrents subventionnés? Autrement dit, les producteurs subventionnés de l'Europe enverraient leurs fromages au Canada, pour concurrencer avec nos propres producteurs de fromage.

J'espère que vous aurez quelques secondes pour me répondre.

•(1615)

M. Dennis Prouse: Malgré tout le respect que je vous dois, je ne voudrais pas aborder la gestion de l'offre pour tout l'or du monde. Nous avons beaucoup de problèmes, et je vais laisser le soin à d'autres de s'occuper de celui-ci.

Je peux toutefois vous parler du texte. La partie sur le groupe de travail en matière de biotechnologie est ce qu'elle est, pour utiliser une expression bien connue. Il y est davantage question de nos activités futures que de nos activités actuelles. Nous avons l'impression d'avoir tous les détails nécessaires pour aller de l'avant.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Harris, vous avez deux minutes.

M. Richard Harris (Cariboo—Prince George, PCC): Merci beaucoup.

Je m'en voudrais de ne pas féliciter votre organisation pour son choix de nouveau PDG. Je connais M. Menzies et je peux vous dire que Ted Menzies va vous mener vers des chemins insoupçonnés.

J'ai une question à vous poser sur le marché de 500 millions de personnes qui va s'ouvrir à nos agriculteurs. Je sais qu'il y a

énormément de grains et d'oléagineux exportés vers la Chine et l'Inde en ce moment. C'est un marché immense. Tout à coup, nous aurons accès à ce nouveau marché européen, un autre marché immense pour nous. Comment arriverons-nous à tirer pleinement avantage de l'occasion de vendre nos produits sur ce marché, puisque d'après ce que je comprends, nous exportons déjà tout ce que nous pouvons vers la Chine et l'Inde et que ces pays en voudraient encore plus? D'où viendront les nouvelles cultures, les produits supplémentaires?

M. Dennis Prouse: Mes amis des Producteurs de grains du Canada seraient probablement bien mieux placés que moi pour vous répondre. D'après ce que je retiens de mes échanges avec eux, ils ont l'impression que la croissance du marché européen sera plus graduelle. Il n'y aura pas instantanément de grand bond de la demande pour les grains et oléagineux sur ce marché, comme on l'observe du côté de l'Asie.

C'est ce que je comprends, mais je vous répète que les représentants des Producteurs de grains du Canada seraient bien mieux placés que moi pour répondre à cette question.

M. Richard Harris: Très bien.

La hausse de la demande se poursuit en Asie, et on s'attend à ce qu'elle continue de croître pendant une vingtaine d'années encore.

M. Dennis Prouse: Oui, et je dirais assurément que c'est un très beau problème pour l'agriculture canadienne.

M. Richard Harris: Oui, bien sûr.

Une dernière petite question. Vous avez parlé des OGM, de la biotechnologie alimentaire. L'exportation de ce genre de produits vers l'UE va être un enjeu. Les aliments du bétail que nous produisons actuellement sont-ils génétiquement modifiés? Pourtant, nous pourrions envoyer là-bas notre boeuf et notre porc en caisses, même s'ils ont mangé ces aliments, n'est-ce pas? C'est une contradiction de leur part, n'est-ce pas?

M. Dennis Prouse: Oh! Nous avons ce genre de discussion à l'interne assez souvent. Comme je le dis toujours, si nous essayions de trouver un sens aux attitudes de chacun à ce sujet, nous en aurions pour bien longtemps.

M. Richard Harris: C'est politique plus qu'autre chose, n'est-ce pas?

M. Dennis Prouse: Je pense que vous détenez probablement une piste.

Je doute que les mentalités ne changent du jour au lendemain. Notre objectif, dans ce cas-ci, est d'offrir de nouveaux débouchés d'exportation aux agriculteurs canadiens pour des produits que les Européens veulent et d'éliminer les obstacles techniques qui les empêchent d'en exporter là-bas. En toute honnêteté, je pense que le marché lui-même va trancher en temps et lieu.

M. Richard Harris: Merci.

Le président: Je tiens à vous remercier de votre intervention, monsieur Harris, de même que je remercie les témoins d'être venus nous parler.

Nous allons nous interrompre quelques minutes, le temps de laisser les nouveaux témoins s'avancer, si vous le voulez bien.

J'ai aussi quelques questions techniques à régler.

Nous reprendrons dans quelques minutes. Le plus vite nous pouvons nous réorganiser, le plus nous pourrions poser des questions.

•(1615) _____ (Pause) _____

•(1620)

Le président: J'aimerais attirer l'attention de tous pour que nous puissions recommencer. Pourrais-je avoir votre attention, s'il vous plaît?

Je souhaite la bienvenue, au Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire dans le cadre de notre étude sur l'AECG, à M. Martin Plante, directeur général de Citadelle, coopérative de producteurs de sirop d'érable; ainsi qu'à M. Serge Beaulieu, qui représente la Fédération des producteurs acéricoles du Québec.

Je vais vous céder la parole pour 10 minutes, afin que vous puissiez nous présenter votre exposé.

M. Martin Plante (directeur général, Citadelle, coopérative de producteurs de sirop d'érable): Je remercie tout le monde de nous donner la chance d'être entendus aujourd'hui. C'est très important pour nous.

Bien que nous ayons la chance d'être en personne devant vous, je vais prendre une minute et demie pour nous présenter. Vous avez reçu la documentation.

Nous sommes une coopérative de producteurs de sirop d'érable. Nous représentons 2 000 familles. Notre coopérative regroupe également des producteurs de miel et de canneberges. Nous nous consacrons à la production de produits 100 % pur. C'est très important, et nous allons vous parler de la qualité des produits. Nous sommes déterminés à offrir des produits 100 % purs. Nous ne vendons pas de produits mélangés.

Nous avons un chiffre de ventes de 90 millions de dollars; 95 % de notre production est exportée vers plus de 40 pays et 5 continents. Notre coopérative existe depuis 1925, c'est-à-dire très longtemps. Nous regroupons 350 employés et 2 000 familles. Il y a 2 000 familles dans l'industrie du sirop d'érable. Comme je l'ai dit, il y a également des familles qui produisent du miel et d'autres qui produisent de la canneberge.

À la diapositive suivante, on voit un coeur, puis les trois types de productions suivent. C'est très important pour nous, c'est notre toute nouvelle marque de commerce, parce que le coeur représente la passion de nos producteurs. C'est la valeur de base dans nos activités commerciales. C'est la valeur de base dans nos comportements avec nos ressources humaines.

Dans une foire commerciale, tout le monde vend ou expose des produits. Nous montrons plutôt qui nous sommes. C'est notre façon de faire des affaires. Nous avons remporté le prix Tendances et Innovations au SIAL, à Toronto. Nous avons été nommés entreprise exportatrice canadienne de l'année. Nous avons remporté le prix de l'entreprise Image de marque Canada. Nous avons également gagné de nombreux prix de l'Institut international du sirop d'érable.

J'ai presque fini de vous décrire ce que nous faisons. Nous avons nos propres boutiques, Les Délices de l'Érable, où nous présentons beaucoup de produits différents. Nous préparons nos propres desserts. Nous créons de nouveaux emballages, nous innovons. C'est la raison pour laquelle nous affirmons être des producteurs d'innovations pures.

Comme je l'ai dit, nous sommes également présents dans le secteur de la canneberge et du miel, donc je vais aborder l'importance de cet accord entre l'Europe et le Canada pour plus d'un type de produit. Je vais aborder en alternance l'érable et de la canneberge, qui partagent les mêmes réalités.

En 2009, le secteur de l'érable représentait 13 000 emplois et presque 800 millions de dollars d'actifs. En 2012, la valeur de nos exportations a atteint presque 250 millions de dollars.

Je souligne surtout que la diapositive suivante montre que nos exportations de sirop d'érable en Europe représentent déjà 20 % de notre marché mondial. Si l'on exclut du total nos exportations vers les États-Unis, presque 60 % de nos ventes de sirop d'érable sont destinées au marché européen.

Cet accord est donc très important pour nous, parce qu'en ce moment, les droits de douanes applicables à l'érable et à la canneberge sont de 8 % et 17,6 % respectivement, à moins que vous ne m'annonciez aujourd'hui que ces droits ne s'appliquent plus à la vente en Europe: ce serait fantastique. C'est très important, parce qu'il y a les États-Unis et ce que nous appelons le cauchemar des États-Unis. Je vais vous l'expliquer. Dans le secteur de la canneberge, il y a des entreprises américaines qui ouvrent des usines ou vendent leurs produits par l'intermédiaire du Chili. Le Chili n'est assujéti à aucun droit de douane. Cela ne crée pas beaucoup d'emplois au Canada.

Si nous laissons les États-Unis signer un tel accord avant le Canada, nos producteurs de canneberge et de sirop d'érable vont en souffrir beaucoup. Je ne veux pas aller trop loin au sujet des autres diapositives, parce qu'elles présentent beaucoup de données, mais l'une d'entre elles montre que le nombre d'entailles augmente aux États-Unis.

•(1625)

Le Québec est toujours un chef de file dans le domaine. Nous travaillons de pair avec la fédération. Nous avons un excellent système. Nous mettons l'accent sur la qualité. Je viens de vous montrer où en sont actuellement nos exportations, mais si les Américains signent un accord avec l'Europe avant nous, ils vont empiéter sur notre volume ou nous empêcher de profiter de la croissance que pourrait générer chez nous ce genre d'accord. Je ne veux pas être négatif, je veux simplement vous donner un exemple de ce qui peut arriver quand on attend jusqu'à ce que l'autre pays signe un accord.

Cette image illustre la quantité de paperasse à remplir pour les producteurs ou emballeurs de produits biologiques: aux États-Unis, c'est à peu près cela; au Canada c'est à peu près cela et au Japon c'est à peu près cela. Malheureusement, les États-Unis ont signé un accord commercial avec le Japon sur le commerce des produits biologiques au cours du dernier mois (vous êtes tous au courant), ce qui signifie que peu importe la paperasse à remplir, les certifications biologiques seront les mêmes aux États-Unis et au Japon.

C'est très dommageable pour le Canada, parce que nous vendons du sirop d'érable au Japon. Nous savons que c'est très difficile. Il est toutefois très facile d'obtenir la certification biologique pour le sirop d'érable aux États-Unis, mais leurs normes seront maintenant équivalentes, ce qui posera tout un défi pour notre marché. Je ne voudrais pas dire que nous n'avons pas fait nos devoirs, mais cela montre que nous devons nous dépêcher de signer cet accord.

Cela fait tellement d'années que j'en parle avec mes homologues de la fédération: pourquoi ne saisissons-nous pas la chance de signer cet accord pour protéger l'appellation « sirop d'érable »? En Europe, on voit le mot « érable » écrit sur les présentoirs, mais les produits ne goûtent pas l'érable. Toutes sortes de produits vendus en Europe ne sont pas soumis à l'appellation protégée sur les emballages. S'ils nous demandaient de protéger certaines appellations de produits exportés vers l'Europe, ce serait le temps de le faire. L'érable est l'emblème et le produit type du Canada. Allons-nous le protéger?

Pour conclure, je tiens à vous préciser que je m'exprime à titre de directeur général de Citadelle, mais que nous sommes une association de producteurs et que je m'entretiens constamment avec tous les acteurs de l'industrie pour m'assurer que nous sommes tous d'accord avec ces positions. Je peux donc vous dire que toutes les entreprises du Québec appuient notre position et notre proposition.

• (1630)

Le président: Merci infiniment.

Monsieur Beaulieu, avez-vous un exposé à nous présenter?

[Français]

M. Serge Beaulieu (président, Fédération des producteurs acéricoles du Québec): Bonjour. Je vous remercie de m'avoir invité à témoigner.

Je m'appelle Serge Beaulieu et je suis producteur acéricole dans la municipalité d'Ormstown en Montérégie, au Québec. Je suis aussi président de la Fédération des producteurs acéricoles du Québec, une organisation qui a été fondée en 1966. Elle a pour mission de défendre et de développer les intérêts économiques, sociaux et moraux des 7 400 entreprises acéricoles du Québec. Elle représente des hommes et des femmes qui travaillent ensemble pour privilégier la mise en marché collective de leurs produits. Grâce à la qualité de leur travail, le Québec assure aujourd'hui 75 % de la production mondiale de sirop d'érable. La production de l'ensemble du Canada représente 80 % de la production mondiale.

La Fédération des producteurs acéricoles du Québec accueille positivement le projet d'entente de libre-échange entre le Canada et l'Europe. Cette entente permet d'éliminer les droits tarifaires sur les exportations de sirop d'érable et des autres produits agricoles vers le vieux continent. Cela viendra aider l'industrie canadienne de l'érable à conquérir de nouveaux marchés tout en se démarquant par rapport aux produits acéricoles américains, par exemple.

Depuis plusieurs années, les producteurs acéricoles et les transformateurs ont investi en recherche et développement pour développer d'autres produits et faire connaître les bienfaits du sirop d'érable sur la santé. Depuis les sept ou huit dernières années, nous investissons dans ce genre de recherche l'argent que nous recevons du fédéral et celui des producteurs et des transformateurs. Chaque fois qu'on a fait de la recherche sur les bienfaits du sirop d'érable, cela a eu un impact positif et a permis de développer ce produit dans le monde.

En 2012, les pays européens représentaient de 18 à 20 % des parts de marché du sirop d'érable et des produits de l'érable exportés à travers le monde. Cela représente plus de 48 millions de dollars en valeur monétaire, pour un volume de 14 à 20 millions de livres de sirop d'érable. Après les États-Unis, l'Union européenne est notre deuxième marché en importance pour les exportations de sirop d'érable canadien. L'Europe est donc un marché d'importance pour l'industrie acéricole d'ici.

La fédération demandait d'ailleurs depuis longtemps aux autorités fédérales d'oeuvrer pour que les tarifs douaniers européens soient éliminés puisque cela avait pour conséquence de limiter nos volumes d'exportations. De son côté, afin d'encourager le développement des marchés des produits acéricoles en Europe, la fédération a orchestré au cours des dernières années de nombreux projets de promotion sur ce territoire, notamment en France, en Allemagne et en Angleterre.

De concert avec la Financière agricole du Québec, nous avons financé des démarches de promotion en Europe en remboursant certaines dépenses aux exportateurs de sirop d'érable sur plusieurs marchés. Plus récemment, avec l'aide du gouvernement fédéral et

provincial, de grands chefs cuisiniers ont été désignés comme des ambassadeurs de l'érable. En plus de faire connaître le plaisir de l'érable aux gens de là-bas, ils ont la mission de créer de nouvelles expériences gustatives grâce à leur imagination débordante. C'est l'une des façons de propulser l'érable vers de nouvelles frontières. Bref, nous devons poursuivre nos efforts pour rejoindre de nouveaux consommateurs dans ce bassin de 500 millions d'habitants.

Cependant, la fédération est préoccupée par quelques éléments de cet accord. Si les tarifs douaniers de 8 % actuellement en vigueur disparaissaient, nous souhaitons que cette économie se traduise par une plus grande quantité de sirop d'érable vendue en territoire européen et non par une augmentation du nombre d'intermédiaires impliqués dans sa distribution. Concrètement, afin de favoriser la vente de sirop d'érable en Europe et de profiter pleinement de la signature de l'accord, il est primordial que des efforts financiers soient faits dès maintenant afin d'augmenter les volumes d'exportations.

À cet effet, la fédération a déposé en mars dernier une demande de financement au Programme Agri-marketing d'Agriculture et Agroalimentaire Canada. Pour le moment, il semble qu'une partie du projet sera refusée, ce qui ne maximise pas les chances de marquer des points dans ce contexte de libre-échange. Nous souhaitons donc que le gouvernement fédéral appuie entièrement cette demande de financement au Programme Agri-marketing afin de profiter pleinement de la baisse des tarifs sur les marchés européens. Dans le passé, on a constaté que chaque fois qu'on investissait dans la promotion de ce produit, par exemple en le faisant goûter à des gens, cela contribuait à son développement.

• (1635)

C'est en quelque sorte un résumé de la position de la fédération.

Avez-vous des questions?

[Traduction]

Le président: Je suis certain que nous avons de nombreuses questions à vous poser, donc nous allons commencer sans plus tarder.

Je vous remercie de vos exposés.

Pour le premier tour, chaque intervenant aura cinq minutes, et j'aimerais commencer par Mme Raynault.

[Français]

Mme Francine Raynault: Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être parmi nous cet après-midi. Comme vous le constatez, je m'exprime français. Je viens du Québec, de la région de Lanaudière, et je suis députée de la circonscription de Joliette, où il y a des producteurs de sirop d'érable.

Le sirop d'érable est un produit naturel à 100 % dont la saveur et la couleur varient au fur et à mesure que la saison avance. En 2012, le sirop d'érable biologique représentait 20 % de la production totale au Québec, soit la plus importante production de la filière biologique. Cependant, les consommateurs connaissent mal la distinction entre la production biologique et la production conventionnelle.

Selon vous, quelles mesures pourraient être prises pour permettre aux consommateurs de faire davantage la distinction entre ces deux modes de production? Comme tout le monde, j'ai toujours pensé que le sirop d'érable était un produit naturel.

M. Serge Beaulieu: Il est naturel, qu'il soit biologique ou non. La différence réside dans la façon de le produire.

Dans le cas du sirop d'érable biologique, aucun produit de lavage n'est admis pendant la saison des sucres. Il faut faire l'entretien des boisés. Un suivi doit être fait. Il y a aussi un cahier des charges qui doit chaque jour être suivi rigoureusement. Produire ce sirop d'érable demande beaucoup plus de travail. C'est ce qui explique la différence entre les deux produits.

Selon moi, les deux sont naturels, qu'ils soient biologiques ou non. C'est le mode de fabrication qui fait la différence. Une plus grande rigueur est appliquée quant aux équipements dans le cas des produits biologiques.

Mme Francine Raynault: Si je comprends bien, dans le cas du sirop d'érable 100 % naturel, il n'est pas nécessaire de suivre un cahier des charges.

M. Serge Beaulieu: En fait, il y a un guide des bonnes pratiques à suivre. Par contre, dans le cas du produit biologique, le cahier des charges doit être suivi chaque jour et enregistré. De plus, l'aménagement de la forêt doit être effectué selon des normes de pérennité. Il y a des normes relatives à l'entaillage. On n'a pas le droit d'entailler l'arbre en bas de 24 pouces du sol. Il y a beaucoup de normes que le producteur doit suivre pour la production biologique.

Mme Francine Raynault: Je crois que ces informations sont importantes. En effet, les gens ne savent pas ce qu'il en est. S'ils ne sont pas informés, ils risquent de se dire que, les deux produits étant naturels, ils ne voient pas pourquoi ils paieraient plus cher celui qui est biologique. Dans ce cas, ils vont acheter l'un et laisser tomber l'autre, c'est-à-dire celui qui est biologique.

Quel sera l'impact de l'AECG sur l'industrie du sirop d'érable?

Allons-nous en exporter davantage en Europe? Est-ce que la demande va augmenter? Allons-nous réussir à y répondre?

M. Martin Plante: Je vais vous répondre par segments. Il va y avoir un impact positif, mais il y a un facteur temps, une question de momentum. Un marché supplémentaire va être créé. Le sirop d'érable est en concurrence avec toutes les autres matières sucrantes, notamment les autres sucres qui sont moins bons pour la santé. L'idée est de le rendre plus abordable pour le consommateur européen. Dans une économie qui tourne au ralenti, 8 % c'est beaucoup. Il faut que les Canadiens soient les premiers à offrir ces 8 % aux consommateurs européens de façon à profiter de cette promotion.

Comme nous parlions de produits biologiques, je précise que partout dans le monde, des salons d'exposition mettent fortement en évidence les produits biologiques et en font la promotion. Il est important que le consommateur saisisse de quoi il s'agit.

Pour ce qui est des Américains, ils ne participaient pas à nos salons d'exposition auparavant. On les voyait aux États-Unis où ils fournissaient le marché à l'échelle du pays. Or ils participent maintenant aux salons d'exposition en Europe, voire à Montréal. En effet, ils sont même venus nous narguer un peu sur notre propre territoire.

Finalement, je vous dirais que les producteurs québécois font un produit de qualité et le font avec fierté. Nous avons un bon système. Ce qui nous ralentit, c'est une question d'argent. Il faut pouvoir régler ces conditions avant que les Américains ne le fassent.

• (1640)

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup, madame Raynault.

Je vais maintenant donner la parole à M. Preston pour cinq minutes.

M. Joe Preston (Elgin—Middlesex—London, PCC): Je vais poursuivre dans la même veine. Si cet accord, cet AECG, est signé avec l'Europe, le tarif douanier de 8 % qui s'applique actuellement au sirop d'érable sera éliminé, alors que celui qui s'applique aux États-Unis ne le sera pas. Cela ne vous conférerait-il pas un avantage de 8 %?

M. Martin Plante: Oui, si nous concluons et signons notre accord avant eux. J'ai peur qu'ils commencent leurs négociations après nous, mais qu'ils signent leur entente finale avant nous parce qu'ils auraient moins de problèmes que nous à parvenir à une entente.

M. Joe Preston: Je peux vous garantir que d'après ce que j'entends, les États-Unis sont bien loin d'un accord avec l'Europe.

M. Martin Plante: Si vous avez raison, ce sont de bonnes nouvelles.

M. Joe Preston: Je peux me tromper, mais je ne pense vraiment pas que... Il ressort clairement de nos échanges avec tous les autres groupes de producteurs qu'ils sont tous bien contents que nous soyons en avance sur les États-Unis et qu'ils ont l'impression que cela représente un immense avantage. Vous devez donc l'utiliser à votre avantage. Si vous pouviez connaître une croissance ou une augmentation de profit de 8 % dès la signature de cet accord, on dirait bien que cela vous donnerait tout un avantage sur les États-Unis sur le plan du marketing.

Premièrement, j'aimerais vous féliciter. C'est vraiment positif de voir une grande coopérative comme la vôtre. Pouvez-vous me dire depuis combien de temps vous regroupez des producteurs de canneberges et de miel? Je sais qu'au début, vous ne regroupiez que des producteurs de sirop d'érable.

M. Martin Plante: Nous aidons les producteurs de miel depuis une quarantaine d'années, mais nous avons joint nos efforts il y a trois ans seulement. Nous vendons des canneberges depuis 10 ans, mais lorsque l'Europe est arrivée avec ses 17,6 % il y a deux ans, cela a ruiné nos chances d'agir comme intermédiaire.

M. Joe Preston: Qui sont vos concurrents dans la vente de canneberges?

M. Martin Plante: Il y en a plusieurs au Québec, dont Ocean Spray.

M. Joe Preston: Je sais que vous avez des concurrents ici, mais qu'en est-il en Europe? Est-ce qu'on cultive des canneberges en Europe?

M. Martin Plante: Non, nos concurrents sont aux États-Unis et au Canada.

M. Joe Preston: Donc, si je signe l'accord, le tarif douanier de 17,6 % va tomber, ce qui ne sera pas le cas pour les États-Unis.

M. Martin Plante: C'est exactement ce que nous voulons. Ils sont intelligents. Ils ont instauré ce tarif il y a un an et demi ou deux ans seulement, juste avant la conclusion de l'accord.

M. Joe Preston: J'ai parlé des coopératives. C'est un grand soir pour les coopératives. Il y a une réception en leur honneur au Parliament Pub juste après le vote en Chambre. Je voulais seulement leur faire un peu de publicité, monsieur le président. Je sais que vous allez le mentionner de nouveau avant la fin de la séance.

Une voix: Quel front.

M. Joe Preston: J'ai du front, c'est vrai.

Une dernière chose. Vous avez parlé de l'appellation — du terme — « sirop d'érable ». J'ai fait mention à d'autres témoins des indicateurs géographiques et des protections relatives aux appellations prévus par l'accord du côté européen, et je leur ai demandé ce que le Canada avait exigé. On m'a répondu qu'aucune exigence de ce genre n'avait été établie. Vous me dites que nous avons demandé que l'appellation « sirop d'érable » soit protégée ou que le terme « érable » soit associé à un indicateur géographique.

M. Martin Plante: J'en parle chaque fois que je participe à une rencontre importante comme celle-ci, et on me répond que ce n'est pas facile. Rien n'est facile. Quand ça l'est, on ne tarde pas à le faire. Je crois cependant que nous devons protéger cette appellation, car il y a beaucoup de produits de l'érable...

M. Joe Preston: Il y a beaucoup de produits de l'érable.

M. Martin Plante: ... qui sont emballés en Europe. Si vous y goûtez, vous allez comprendre ce que je veux dire.

● (1645)

M. Joe Preston: Je comprends. Je ne sais pas quelle est la prochaine mesure à prendre à cet égard. Vous avez aussi parlé des bienfaits du sirop d'érable pour la santé.

Ce comité est fantastique, monsieur le président.

La semaine dernière, on nous a parlé des bienfaits de l'orge pour la santé, et j'en ai discuté avec mon épouse en arrivant à la maison. Je vous jure que je vais lui parler des bienfaits du sirop d'érable.

Qui voyons-nous la semaine prochaine? Je vais être en très bonne santé à la fin de cette étude.

Sans blague, pour reprendre le commentaire de Mme Raynault, je suis un peu étonné qu'on parle de sirop d'érable organique par rapport... J'ai toujours cru qu'il n'y avait pas plus naturel que le sirop d'érable, vu la façon dont on le produit. Je comprends. Vous obtenez un bien meilleur prix pour le sirop organique que pour le bon vieux sirop d'érable traditionnel. Quelle est la différence de prix entre les deux?

[Français]

M. Serge Beaulieu: Il y a une légère différence de prix. C'est 15 ¢ de plus la livre sur un prix de base de 3 dollars. Ce n'est pas énorme. Cela vient seulement rémunérer les producteurs pour le travail supplémentaire qu'ils ont à faire pour produire ce type de sirop. Je l'ai dit précédemment. La production nécessite plus de travail parce que, en saison, il faut laver nos équipements. Il faut frotter et ils ne se lavent qu'à l'eau. C'est l'explication de la prime pour un sirop biologique. Il y a aussi la forêt qui est aménagée de façon à lui assurer une plus longue pérennité.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup.

Vous vous êtes bien amusé.

Monsieur Eyking, vous avez cinq minutes. Je vous en prie.

L'hon. Mark Eyking: Merci, monsieur le président.

Merci d'être venus aujourd'hui. Vous avez dit à maintes reprises qu'il fallait accélérer la conclusion de cet accord. Comme dans toute entente, on en gagne et on en perd. Le Québec est le plus grand producteur de sirop d'érable, de même que le plus important producteur de produits laitiers, alors il encaisse le coup. Je pense que pour que l'accord se concrétise, il faut voir aux intérêts des producteurs de sirop d'érable, de même que des producteurs de fromage. L'accord n'est pas complet tant que le produit n'est pas sur

le marché et que le tarif n'est pas aboli. Ce n'est qu'à ce moment-là que l'accord sera complet. Il faut que les provinces se tiennent.

Je crois que le message que vous lancez au gouvernement est d'accélérer le processus, de faire en sorte que les provinces se tiennent et de veiller à prendre soin de ceux qui seront désavantagés par l'accord.

J'ai quelques questions à vous poser.

Y a-t-il des érables dans le nord de l'Europe et en Russie, et est-ce qu'on produit du sirop d'érable là-bas?

M. Martin Plante: Le sirop d'érable est produit par une variété bien précise d'érable. Je sais que la Chine essaie de cultiver ses propres érables pour produire du sirop, mais de ce que j'en sais, cela sera...

L'hon. Mark Eyking: L'érable qu'on trouve en Amérique du Nord est une variété unique.

M. Martin Plante: Oui.

L'hon. Mark Eyking: Et c'est ce qui fait la renommée de notre sirop d'érable. Tout comme on dit que le scotch vient de l'Écosse, le sirop d'érable vient de l'Amérique du Nord.

M. Martin Plante: Nous pouvons travailler avec l'ACIA pour que l'étiquette porte une mention particulière pour les produits emballés au Canada par rapport à ceux emballés ailleurs dans le monde. Nous voulons créer de l'emploi au Canada, et ce n'est pas ce qui se passe lorsque les produits sont emballés en Europe.

L'hon. Mark Eyking: Les producteurs de scotch en Écosse, et certains producteurs de fromage en Italie, se sont tournés vers l'OMC. Nous allons peut-être devoir faire de même pour les produits de l'érable; on ne peut utiliser le terme « érable » que si cela provient véritablement des érables à sucre. Nous devrions débattre ce point devant l'OMC.

M. Martin Plante: Nous allons travailler ensemble pour que ce soit fait.

L'hon. Mark Eyking: Vous avez parlé de votre marque de commerce. Quand vous vendez du sirop d'érable en Allemagne, par exemple, les produits ne portent pas la marque de commerce du producteur. Avez-vous une seule marque de commerce pour tous vos produits?

M. Martin Plante: Nous en avons 30. Cela nous permet d'avoir huit partenaires au Japon, parce qu'une marque peut servir au commerce de détail et une autre au marché de la restauration.

L'hon. Mark Eyking: Alors ils vous achètent du sirop d'érable en vrac?

M. Martin Plante: Nous ne vendons pas de sirop d'érable en vrac. Tous les produits que nous exportons sont emballés au Canada.

L'hon. Mark Eyking: Dans des contenants sur lesquels les acheteurs peuvent apposer leur étiquette?

● (1650)

M. Martin Plante: Nos produits sont étiquetés. Nous assurons chacune des étapes, car nous contrôlons la qualité des produits depuis le producteur jusqu'à la vente finale. Lorsque nous apposons notre sceau de qualité, nous voulons nous assurer de contrôler l'ensemble de la chaîne de production.

L'hon. Mark Eyking: Il y a des années, on s'inquiétait beaucoup du réchauffement climatique et des pluies acides. Est-ce que cela a eu d'importantes répercussions sur vos érablières? Même aux États-Unis, où le climat est plus chaud, les érables semblent très bien se porter.

[Français]

M. Serge Beaulieu: Il y a des choses qui sont faites depuis quelques années pour chauler les érables justement pour contrer les pluies acides et les garder en bonne santé en vue d'avoir une bonne production année après année. Dans les zones les plus touchées par les pluies acides, on s'efforce de chauler les érables dans les forêts pour qu'ils restent en santé.

[Traduction]

L'hon. Mark Eyking: Qu'en est-il du miel? On n'en parle pas beaucoup. Est-ce qu'un tarif est imposé sur le miel? Vous dites que c'est 8 % pour le sirop d'érable, et 17 % pour les canneberges. Est-ce qu'il y a un tarif sur le miel en Europe? Y a-t-il un marché important pour vous là-bas?

M. Martin Plante: En Europe, c'est la réglementation qui complique les choses. Les normes sont très très strictes là-bas. La principale préoccupation en ce qui concerne le miel, c'est la faiblesse des abeilles. Cette année, la récolte a été cinq fois plus petite que l'année dernière. C'est cinq fois moins en un an. Le volume pose un défi énorme en ce qui a trait au miel.

Pour le marché urbain, la réglementation européenne est très stricte. Nous n'exportons pas de miel en Europe en ce moment pour cette raison.

L'hon. Mark Eyking: Est-ce que cette réglementation sera abolie si un accord est conclu?

M. Martin Plante: Je ne crois pas. Nous devons élever nos normes pour égaler les leurs. Ce n'est pas un problème.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Eyking.

La parole est à M. Zimmer pour cinq minutes. Je vous en prie.

M. Bob Zimmer (Prince George—Peace River, PCC): Monsieur, merci d'avoir accepté l'invitation du comité aujourd'hui.

Pour revenir à la production de miel, j'ai vu que votre organisation aidait les groupes de producteurs de miel.

En terme de volume, vous avez parlé de 80 % de la production mondiale de sirop d'érable et de 14 millions de livres. Qu'en est-il du miel? Qu'est-ce que cela représente?

M. Martin Plante: C'est peu. On parle d'environ un demi-million de livres de notre côté. Mais ce n'est pas tant le volume qui compte que nos efforts de sensibilisation en vue d'établir les produits. Nous ne visons pas nécessairement un grand volume. Comme nous sommes une coopérative, tous les membres sont importants, alors nous nous occupons d'eux de la même manière que nous nous occupons des 2 000 familles produisant du sirop d'érable. Alors pour nous, ce n'est pas une question de volume.

M. Bob Zimmer: Merci.

Pour revenir à ce que vous disiez à propos de protéger l'appellation « sirop d'érable », je sais qu'on ne trouve plus de champagne. Impossible de vendre un vin sous ce nom s'il a été produit au Canada. On peut l'appeler autrement, mais pas « champagne ». Espérons que cela va fonctionner pour vous, car c'est important de protéger cette appellation qui fait la renommée du Canada.

J'ai quelques questions simples à vous poser.

Nous savons que l'AECG va être bénéfique pour l'industrie. L'abolition du tarif de 8 % est un des avantages — ce sera 8 % de plus pour vous —, mais voyez-vous d'autres avantages indirects si tout va pour le mieux? L'abolition du tarif de 8 % ne vous donnera pas que 8 % de plus, mais elle pourrait aussi vous ouvrir d'autres

portes. Avez-vous des chiffres à cet égard? J'ai écrit sur ma feuille « quel est le meilleur scénario possible avec l'AECG? ». Qu'est-ce que cela annonce pour votre industrie?

[Français]

M. Serge Beaulieu: Si cela ne sert qu'à avoir une marge de profit excédentaire de 8 %, on va manquer le bateau. Il faut se servir de ces 8 % d'abord pour avoir une avance sur nos concurrents des États-Unis et ensuite pour avoir une marge de manoeuvre pour faire connaître le produit.

Au fil des années, les producteurs de sirop d'érable du Québec ont investi environ 4 millions de dollars dans la promotion du produit et la recherche. Chaque dollar qu'on a investi dans la promotion a généré de 4 \$ à 5 \$ de profit. De plus, il y a une pérennité à cet investissement.

[Traduction]

M. Bob Zimmer: Qu'en pensez-vous? Je suis aussi de cet avis, mais qu'est-ce que cela représente en fait de chiffres? Est-ce que cela va doubler la quantité de sirop d'érable produit, ou est-ce que cela va plutôt se traduire par une augmentation de 25 %? Qu'est-ce que ce sera, selon vous? J'aimerais avoir votre estimation.

[Français]

M. Serge Beaulieu: Depuis quelques années, on investit dans la promotion en Europe. L'an dernier, les exportations ont augmenté de 5 % à 6%. Si on pouvait investir davantage dans la promotion, par exemple 10 % par année pour les cinq prochaines années, ce serait un objectif atteignable.

• (1655)

[Traduction]

M. Bob Zimmer: Oui.

M. Martin Plante: Pour les entreprises de conditionnement, comme la mienne, je peux vous confirmer dès maintenant que nous n'allons pas faire un sou de profit. Tout va aller dans le marché, parce que nous n'avons pas ce genre de marge de profit et nous devons accroître le volume. C'est ce que veulent les producteurs, et je vous confirme que nous ne ferons pas de profit.

Aussi, si nous pouvons protéger l'appellation contrôlée de « sirop d'érable » et faire connaître aux Européens le vrai sirop d'érable, je crois effectivement que 50 % sur cinq ans est un chiffre raisonnable, en raison de la qualité et du prix.

M. Bob Zimmer: Ai-je 10 secondes?

Le président: Oui.

M. Bob Zimmer: Je voulais simplement dire à quel point nous étions déçus que vous n'avez pas apporté d'échantillons pour que tout le monde puisse y goûter aujourd'hui.

Des voix: Oh, oh!

M. Bob Zimmer: Nous devons demander au président d'organiser quelque chose. Avec tous ces bons invités que nous recevons, nous devons avoir des échantillons.

Le président: Je ne pense pas que la Loi sur la responsabilité nous le permette.

M. Martin Plante: Vous savez, j'aimerais bien pouvoir rentrer chez moi au lieu d'aller faire un tour en prison. Si vous avez l'adresse d'une seule personne, je peux lui envoyer des canneberges, du miel et du sirop d'érable. Si une personne me le demande, je pourrai le faire.

Le président: Merci, monsieur Zimmer, pour ces bonnes questions.

Madame Brosseau, la parole est à vous pour cinq minutes.

[Français]

Mme Ruth Ellen Brosseau: Merci beaucoup. Je remercie les témoins de leur présence parmi nous. J'ai beaucoup appris aujourd'hui.

Vous avez plusieurs recommandations à faire au comité, par exemple que le Canada signe l'entente avant les États-Unis et qu'il essaie de sauvegarder l'appellation.

J'aimerais revenir sur le sirop d'érable biologique. Y aurait-il une possibilité accrue d'exporter du sirop d'érable biologique vers l'Union européenne? Je ne dirais pas qu'ils sont contre les aliments génétiquement modifiés, mais il y aurait une demande pour du sirop d'érable biologique là-bas.

M. Martin Plante: De notre côté, nous participons déjà à plusieurs salons et expositions consacrés à ce genre de produits. L'un des plus grands salons internationaux est BioFach, en Allemagne. Ce salon couvre déjà beaucoup le marché des produits biologiques. On consacre déjà beaucoup d'efforts pour faire la promotion du sirop biologique. Le croissance du sirop d'érable biologique par rapport au sirop d'érable conventionnel suivra les mêmes pourcentages. On travaille déjà beaucoup en ce sens.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Présentement, le sirop d'érable est-il plutôt exporté en vrac ou y a-t-il d'autres produits à valeur ajoutée comme ceux qu'on a vus dans le document PowerPoint?

M. Martin Plante: Nous ne voulons pas parler de la stratégie commerciale de nos compétiteurs. Nous ne produisons que des produits embouteillés. Le problème avec le produit en vrac qui est envoyé là-bas, c'est la façon dont il est traité dans les usines européennes quant à l'appellation. Je ne peux pas parler de ce que les autres font, mais l'idée derrière l'appellation est un peu de s'assurer de ce qui est fait en Europe. L'ACIA ne contrôle pas du tout l'appellation dans les usines européennes. Pour notre part, nous ne vendons pas en vrac, mais ça, c'est une décision d'affaires.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Voulez-vous ajouter quelque chose, monsieur Beaulieu?

M. Serge Beaulieu: Oui. Au Québec, il y a une traçabilité qui se fait jusqu'à la ferme. Qu'il s'agisse de sirop biologique ou conventionnel, les consommateurs européens veulent qu'il y ait une traçabilité du produit jusqu'à la ferme. Chaque baril de sirop qui entre dans l'entreprise fait l'objet d'une classification. La norme qu'on s'est donnée au Canada est supérieure à celle des États-Unis. Il est sûr que si, en plus, le sirop est conditionné et embouteillé au Canada, c'est un avantage du point de vue de la traçabilité. On sait que notre produit est en compétition avec d'autres produits sucrés. Il faut donc se démarquer avec des choses de cette nature pour que notre produit se distingue sur les marchés mondiaux.

• (1700)

Mme Ruth Ellen Brosseau: Je vais faire quelques commentaires. L'accord a des avantages et des inconvénients. Il y a des gagnants et des personnes qui y perdront un peu. Votre fédération considère que la gestion de l'offre est très importante et elle est solidaire de l'Union des producteurs agricoles à cet égard. Vous avez demandé au gouvernement du Canada de conserver une position ferme dans les négociations finales de l'accord économique et commercial entre le Canada et l'Europe. Pouvez-vous faire des commentaires sur ce qu'il en sera des fromages fins au Québec et sur l'importation de fromages européens au Canada?

M. Serge Beaulieu: Je suis aussi producteur laitier.

Mme Ruth Ellen Brosseau: D'accord.

M. Serge Beaulieu: Les producteurs laitiers du Canada investissent énormément dans la promotion pour faire découvrir ces produits. Au cours des dernières années, nous avons investi beaucoup d'argent dans les fromages fins, compte tenu de la popularité de ces produits auprès de nos consommateurs. Comme vous l'avez dit, il y a des gagnants et des perdants. Concernant la gestion de l'offre, on y perdra si les normes ne sont pas les mêmes. Les normes au Canada et celles en Europe pour produire ces mêmes fromages fins ne sont pas les mêmes. Lorsque l'entente sera signée, il faudra s'assurer que les normes sont les mêmes partout.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Il faut comprendre...

[Traduction]

Le président: Désolé, madame Brosseau.

Merci.

La parole est à M. Harris pour cinq minutes. Allez-y.

M. Richard Harris: Merci, monsieur le président.

Je dois admettre que je suis véritablement accro au sirop d'érable. J'adore cela. Je suis député depuis une vingtaine d'années et rien de ce que j'ai fait au Parlement ne se compare à mon pain doré, le meilleur au monde. Un peu de beurre, un filet de succulent sirop d'érable et on couronne le tout de deux bonnes tranches de bacon — un chef d'oeuvre. J'en ai fait le week-end dernier avec un très bon sirop d'érable que ma femme a déniché quelque part. C'était délicieux.

Je suis content de voir que la qualité de votre produit vous tient à coeur et que vous gardez l'oeil sur le contrôle de la qualité. Nous, les parlementaires, devons faire tout notre possible pour vous aider à réserver l'appellation « érable » aux produits canadiens, de la même façon que cela a été fait pour le shiraz. Comme le disait M. Zimmer, on ne peut utiliser les noms « shiraz » et « champagne ». Il faut régler cela. C'est peut-être un des outils de commercialisation les plus efficaces qui soient.

Je voulais savoir quelle quantité de sirop peut produire une érabièrre de taille moyenne. Combien de litres peut-elle produire en une année?

[Français]

M. Serge Beaulieu: On parle ici annuellement en moyenne d'une production d'un litre de sirop d'érable par entaille.

[Traduction]

M. Richard Harris: Combien d'entailles compte une érabièrre de taille moyenne?

[Français]

M. Serge Beaulieu: Au Québec, il y a 43 millions d'entailles. Il y en a en moyenne 6 000 dans un boisé.

[Traduction]

M. Richard Harris: D'accord.

M. Martin Plante: Je peux vous dire que 70 % de nos 2 000 familles sont à moins de 5 000 entailles.

M. Richard Harris: D'accord.

On a parlé de l'abolition du tarif de 8 %. J'imagine que la plupart des producteurs ne sont pas eux-mêmes distributeurs. Ils envoient leurs produits à un distributeur qui fait le conditionnement. Est-ce que le conditionnement se fait dans vos propres installations?

• (1705)

[Français]

M. Serge Beaulieu: La plupart des producteurs envoient leur production aux transformateurs. J'ai parlé plus tôt de la traçabilité. Chaque baril produit est classifié avant d'être acheminé à l'usine de transformation. Le sirop est ensuite transformé et exporté.

[Traduction]

M. Richard Harris: Ma question est la suivante: vous avez parlé du tarif de 8 % et vous avez dit espérer que les acériculteurs pourront en tirer profit pleinement.

Que faudra-t-il faire pour s'assurer que les producteurs bénéficieront réellement d'un gain de 8 % et que celui-ci ne sera pas englouti par les transformateurs et les distributeurs? Comment s'en assurer?

[Français]

M. Serge Beaulieu: Depuis quelques années, il y a une harmonie au sein de l'industrie du sirop d'érable au Québec et au Canada.

Comme je l'ai dit plus tôt au sujet des 8 %, il faut absolument profiter du momentum pour faire connaître notre produit. En effet, chaque fois que nous avons investi pour le faire connaître, le rendement, en termes d'augmentation de volume, a été énorme. S'il y a une augmentation de volume, les producteurs et les transformateurs vont y trouver leur compte.

Au Québec seulement, 40 millions d'entailles attendent qu'on les utilise. Pour répondre à la question, je dirai que s'il manque de produits et que les marchés s'ouvrent un peu plus, 2 000 producteurs sont prêts à fournir une production.

[Traduction]

M. Martin Plante: J'ajoute très rapidement qu'en tant que représentant de l'industrie, notre marge de profit est de 1,5 %. C'est du domaine public. Nous ne pouvons pas nous permettre d'engranger ces profits. Les gains de 8 % iront dans le marché, parce que dans l'industrie alimentaire, particulièrement dans notre secteur, notre bénéfice net est de 1,5 %. Nous rendons ces données publiques.

Comme je le disais, nous voulons accroître le volume de production, alors les gains de 8 % vont retourner au marché et n'iront pas dans nos poches.

Le président: Merci beaucoup.

Comme vous le savez, nous devons discuter des travaux du comité avant de terminer. Je remercie les témoins de nous avoir présenté des exposés de qualité et d'avoir si bien répondu à nos questions. C'était une première aujourd'hui. Nous n'avions jamais reçu de producteurs de sirop d'érable avant, alors je vous en remercie.

Nous allons donc faire une pause avant de prendre quelques minutes pour examiner les travaux du comité.

[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>