



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

AGRI • NUMÉRO 009 • 2^e SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 28 novembre 2013

—
Président

M. Bev Shipley

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

Le jeudi 28 novembre 2013

• (1530)

[Traduction]

Le président (M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC)): Je vous souhaite, à tous, la bienvenue à cette neuvième séance du Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire. Conformément à l'article 108(2) du Règlement, nous étudions l'Accord économique et commercial global Canada-Union européenne, que tout le monde connaît sous le sigle AECG, et ses effets sur le secteur agricole canadien.

Nous recevons aujourd'hui des témoins de qualité pour la première partie de la séance. Au cours de la première heure, nous entendrons Jim Everson, vice-président, Relations gouvernementales, du Conseil canadien du canola et Rick White, directeur général de la Canadian Canola Growers Association.

L'Institut canadien des engrais s'est également joint à nous et ses représentants sont Robert Godfrey, directeur, Politique et relations gouvernementales et Clyde Graham, vice-président, Stratégie et alliances.

Chers témoins, nous vous souhaitons la bienvenue à notre comité. Nous allons commencer de façon à respecter notre horaire.

Nous allons commencer par le Conseil canadien du canola et Canadian Canola Growers. Je crois qu'il s'agira d'une déclaration conjointe. Vous disposez de 10 minutes. Allez-y, s'il vous plaît.

M. Jim Everson (vice-président, Relations gouvernementales, Conseil canadien du canola): Merci beaucoup, pour votre accueil, monsieur le président.

Je suis ravi d'être parmi vous aujourd'hui pour vous faire part de la façon dont l'industrie du canola tirera profit de l'Accord économique et commercial global avec l'Union européenne. Cet accord constitue une occasion en or d'améliorer notre accès aux marchés et la prévisibilité en ce qui concerne la réglementation de la biotechnologie.

Voici d'abord quelques précisions sur le Conseil canadien du canola. Le Conseil canadien du canola est une organisation de chaîne de valeur représentant l'ensemble du secteur canadien du canola: les 43 000 producteurs de canola, les concepteurs des semences, les broyeurs qui transforment les semences en huile ou en farine, et les exportateurs qui exportent le canola pour qu'il soit transformé dans le pays importateur. Le Conseil du canola est l'instrument par lequel l'industrie se réunit en vue d'établir des objectifs et de mettre en oeuvre des plans pour l'ensemble du secteur.

Voici quelques chiffres importants concernant notre industrie. Le canola offre plus de recettes aux agriculteurs canadiens que tout autre produit agricole. Cette industrie représente annuellement 19,3 milliards de dollars pour l'économie canadienne et appuie 249 000 emplois. Notre industrie a doublé sa production au cours des 10 dernières années. Cette année, les agriculteurs canadiens ont produit le nombre record de 16 millions de tonnes. Cette expansion

est également à l'origine d'investissements importants dans les collectivités rurales.

Par exemple, plus de 1,6 milliard de dollars ont été investis dans les infrastructures de broyage et de transformation au cours des six dernières années, ce qui témoigne de la confiance insufflée par le secteur. Il importe de noter que ces effets sur le revenu et ces retombées économiques résultent principalement du commerce mondial. Le canola exporté sous forme de semences, d'huile ou de farine a produit des recettes d'environ 9,6 milliards de dollars en 2012. Pour mettre ces chiffres en contexte, il faut savoir que les exportations de produits agroalimentaires ainsi que de poissons et de fruits de mer se sont élevées à 48 milliards de dollars en 2012. Le canola représente 20 p. 100 de cette valeur. Comme nous exportons plus de 85 p. 100 de ce que nous produisons, nous comptons beaucoup sur l'accès prévisible aux marchés. C'est pourquoi des accords tels que l'AECG sont si importants pour l'industrie.

Notre industrie porte ses fruits, car nous demeurons compétitifs au niveau international. Nous nous en sommes mieux tirés dans les marchés libres de tarifs douaniers et de barrières commerciales non tarifaires. Le gouvernement, par le truchement de la diplomatie et des négociations commerciales, a un rôle important à tenir dans la croissance et le maintien de notre accès à ces marchés. Les efforts du gouvernement, et en particulier ceux du ministre de l'Agriculture, M. Gerry Ritz et du ministre du Commerce international, M. Ed Fast, pour conclure l'AECG sont essentiels pour que l'industrie canadienne du canola continue de prospérer grâce à la demande internationale.

Voici maintenant ce que l'AECG signifie pour l'industrie du canola. Dans un instant, vous entendrez Rick, qui représente les producteurs de canola, vous parler de l'accord du point de vue du producteur, mais du point de vue de l'industrie, je dirais d'abord qu'éliminer les tarifs sur l'huile de canola nous aidera à augmenter les exportations jusqu'à une augmentation de 90 millions de dollars. Éliminer les tarifs sur l'huile de canola signifie également que nos broyeurs de canola et exportateurs d'huile auront un accès privilégié au marché européen. Ce meilleur accès se produit à un moment opportun, car nous avons fait un investissement important dans notre capacité de trituration récemment, surtout dans l'ouest du pays.

Nous servons déjà le marché européen, et l'accès libre de tarifs douaniers sur l'huile nous permettra d'expédier davantage de produits à valeur ajoutée. Notre huile de canola est une matière biologique précieuse pour la production européenne de biodiesel, réduisant les émissions de gaz à effet de serre de 90 p. 100 en comparaison avec le diesel ordinaire. Profitant désormais d'un environnement libre de tarifs douaniers, notre industrie est bien placée pour servir une plus grande part du marché.

Ensuite, l'AECG comprend une importante clause sur la biotechnologie. Le système de réglementation de l'Union européenne portant sur la biotechnologie crée des risques pour les exportateurs et de l'incertitude pour les concepteurs des semences qui cherchent à introduire de nouveaux caractères de semences. La biotechnologie est essentielle pour que les producteurs canadiens de canola soient compétitifs sur les marchés internationaux. Le milieu de la réglementation de l'Union européenne crée toutefois de vrais obstacles au commerce et à l'innovation. L'AECG contient des dispositions prévoyant une coopération dans le domaine de la biotechnologie. C'est un accomplissement important de la part de nos négociateurs commerciaux.

L'AECG renforcera le forum existant pour discuter des questions entourant la biotechnologie et leurs répercussions sur le marché, ce qui consolidera la coopération entre les autorités de réglementation oeuvrant dans les domaines des processus d'approbation fondés sur la science, des politiques sur la PFQ prévisible et de la réduction de l'incidence des méthodes de réglementation sur le commerce.

Il s'agit d'une occasion à long terme. Le succès de ce projet dépendra de la capacité des deux gouvernements de trouver des solutions. Nous avons bon espoir que les discussions des groupes de travail sur les politiques à l'égard de la PFQ prévisible diminueront les risques que les caractères biotechnologiques de bas niveau approuvés causent une perturbation du marché. Les risques auxquels les exportateurs sont exposés pourraient être réduits considérablement et, de ce fait, les recettes que les producteurs génèrent de ce marché augmenteraient.

Enfin, en plus d'avoir conclu l'AECG, le gouvernement du Canada est parvenu à obtenir un engagement relatif à l'autorisation de caractères de canola disponible en temps utile. Le secteur canadien du canola se conforme à une politique d'accès aux marchés dans le but de respecter les exigences réglementaires de nos débouchés extérieurs. Les nouveaux caractères de semences génétiquement modifiées ne seront pas introduits au Canada tant qu'ils ne seront pas approuvés dans les principaux débouchés extérieurs, notamment dans l'Union européenne. L'engagement de l'Union européenne de traiter les demandes en temps utile aidera à faciliter l'innovation en donnant de la prévisibilité aux concepteurs des semences et en donnant aux producteurs accès à de nouvelles technologies plus tôt que prévu.

•(1535)

En conclusion, je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de vous expliquer les avantages de l'AECG. L'industrie du canola soutient l'engagement constant du gouvernement du Canada à améliorer l'accès aux marchés au moyen de négociations continues. Cet appui se traduit notamment par la recherche d'une solution multilatérale par l'intermédiaire de l'Organisation mondiale du commerce. Il s'agit également de conclure des ententes avec la Corée, le Japon et le Partenariat transpacifique et de renforcer l'engagement avec la Chine et la mise en oeuvre de l'AECG. Ces efforts offriront des avantages énormes aux 249 000 personnes soutenues par l'industrie du canola d'un bout à l'autre du Canada.

Merci.

Le président: Monsieur White.

M. Rick White (directeur général, Canadian Canola Growers Association): Merci, monsieur le président, et bon après-midi aux membres du comité. Merci de m'avoir invité aujourd'hui pour parler au sujet de l'Accord économique et commercial global avec l'Union européenne.

La Canadian Canola Growers Association représente 43 000 producteurs de canola et est dirigée par un conseil d'administration agricole qui représente toutes les provinces allant de l'Ontario jusqu'à la Colombie-Britannique.

J'aimerais souligner que le canola est le produit agricole de valeur la plus élevée, cette culture ayant rapporté 8,2 milliards de dollars en recettes monétaires agricoles l'année dernière. C'est un chiffre important. Les cultivateurs de canola comptent sur les marchés internationaux. Ils y exportent plus de 85 p. 100 des graines et des produits du canola chaque année. Par conséquent, la réussite actuelle et future du canola dépend largement de notre capacité à accéder aux marchés internationaux et d'y être concurrentiels.

L'AECG représente des perspectives considérables pour les cultivateurs de canola. Il est impressionnant d'avoir un accès accru à un marché aussi important. L'économie européenne s'élève à 17 milliards de dollars. Elle représente un sixième du commerce mondial de biens et possède une population de 500 millions de consommateurs ayant les moyens financiers d'acheter nos produits. Pour le canola canadien, cet accord offre des débouchés à venir et s'accompagne d'une détermination à surmonter certains des obstacles qui entravent l'accès du canola au marché de l'Union européenne.

Une fois que cet accord aura été ratifié, il entraînera la suppression immédiate des tarifs douaniers sur l'huile de canola, ce qui pourrait faire augmenter l'exportation de notre huile vers l'Europe pour atteindre 90 millions de dollars par an, année après année. C'est le double par rapport aux chiffres actuels. Cet accès créera une nouvelle demande en graines de canola pour les cultivateurs et contribuera à l'accroissement des capacités de trituration du Canada. À long terme, l'AECG constituera un moyen plus officiel de se pencher sur les problèmes de barrières non tarifaires imposées depuis longtemps par l'Union européenne aux cultivateurs canadiens, notamment leurs règlements ayant trait aux produits génétiquement modifiés tels que le canola.

Il ne faut pas sous-estimer l'importance de mettre en place une politique de réglementation transparente et scientifiquement fondée et l'AECG constitue une occasion de faire progresser l'accès des produits biotechnologiques de façon appréciable. Afin de nourrir une population mondiale grandissante tout en s'assurant que la culture du canola reste profitable et contribue à l'économie du Canada, les cultivateurs doivent continuer d'adopter de nouvelles technologies innovantes. Ces technologies regroupent de nouvelles caractéristiques transgéniques qui permettent d'accroître la production et d'apporter des avantages agronomiques.

En 2012, le Canada occupait le quatrième rang mondial de terres consacrées aux cultures transgéniques, 97,5 p. 100 du canola canadien étant produit à partir de variétés génétiquement modifiées. Les producteurs de canola ont rapidement adopté les nouvelles technologies, étant donné qu'elles offrent des avantages économiques réels à leur exploitation. Le canola transgénique permet d'obtenir des rendements accrus, une lutte plus efficace contre les mauvaises herbes, une moindre dépendance à l'égard des intrants agricoles et donne plus de possibilités aux producteurs d'adopter des pratiques de travail réduit ou sans travail du sol.

Quant à l'approbation de nouvelles variétés de canola, nous sommes particulièrement encouragés du fait que le Canada a été en mesure d'utiliser les négociations relatives à l'AECG pour obtenir une lettre en parallèle qui engage l'UE à assurer le traitement efficace des demandes liées au canola et leur progression rapide dans le processus d'approbation européen. L'accélération du processus permettra aux producteurs de profiter des innovations qui nous rendent plus concurrentiels.

Afin de tirer pleinement parti de cet accord et d'exporter de manière concurrentielle, il sera également nécessaire d'améliorer le processus canadien de réglementation applicable à l'exportation du canola. Nous sommes satisfaits des changements récemment apportés à la Commission canadienne des grains, mais des efforts additionnels sont requis pour que nous puissions rester compétitifs et profiter pleinement d'un commerce encore plus libre.

Merci de m'avoir donné l'occasion de m'adresser à ce comité aujourd'hui. Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

• (1540)

Le président: Merci beaucoup. Juste à temps; je l'apprecie.

Nous passons maintenant à l'Institut canadien des engrais. Je ne sais pas si c'est M. Godfrey ou M. Graham qui va prendre la parole.

Monsieur Godfrey, si vous voulez bien commencer, s'il vous plaît.

M. Robert Godfrey (directeur, Politiques et relations gouvernementales, Institut canadien des engrais): Merci, monsieur le président et membres du comité.

Je m'appelle Robert Godfrey et je suis le directeur des Politiques et relations gouvernementales de l'Institut canadien des engrais. Je suis accompagné aujourd'hui de Clyde Graham, notre vice-président, Stratégie et alliances.

Je tiens à remercier le comité de nous avoir invités à parler de l'Accord économique et commercial global Canada-Union européenne et de ses effets sur notre industrie et les agriculteurs qui sont nos clients au Canada.

L'ICE représente les fabricants d'engrais à base d'azote, de phosphate, de potasse et de soufre ainsi que les principaux grossistes et détaillants qui distribuent ces produits au Canada. Nos membres produisent, chaque année, plus de 25 millions de tonnes d'engrais dont plus de 75 p. 100 est exporté vers une soixantaine de 60 pays dans le monde. À elle seule, la Saskatchewan représente plus de 30 p. 100 de la production mondiale de potasse et 45 p. 100 du commerce mondial de la potasse. Un récent rapport de Ressources naturelles Canada citait la potasse comme le minerai ayant le plus de valeur pour le Canada.

Le Canada produit également une très grande quantité d'azote. L'industrie canadienne des engrais est généralement considérée comme un chef de file mondial et sa réussite dépend des marchés mondiaux. L'Union européenne est l'un des plus grands marchés de consommation au monde avec 28 États industrialisés et 500 millions d'habitants. D'après les témoignages que divers groupes agricoles ont récemment présentés au comité, nous estimons que cet accord pourrait se traduire par des exportations agroalimentaires canadiennes supplémentaires d'une valeur de 1,5 milliard de dollars vers l'Union européenne.

L'ICE est d'avis que ce qui est bon pour les agriculteurs est bon pour lui. Si nos clients agriculteurs produisent davantage et exportent une plus grande quantité de leur production à un prix plus élevé, ils auront besoin de plus d'intrants, y compris d'engrais. Au Canada, les ventes à la ferme de produits fertilisants ont atteint l'année dernière un chiffre total de près de 3,5 milliards de dollars. L'AECG

entraînera la croissance de la communauté agricole et ces avantages s'étendront certainement au secteur des engrais.

Pour ce qui est des exportations d'engrais, à l'heure actuelle, l'industrie canadienne des engrais n'exporte pas une grande quantité de produits vers l'Europe. Ce marché reçoit moins de 1 p. 100 de nos exportations annuelles totales d'engrais. Cependant, l'accord ouvre la porte à de nouveaux débouchés. L'histoire montre que les accords de libre-échange sont souvent le catalyseur de transactions commerciales qui semblaient jusque-là impossibles.

L'AECG posait peu de problèmes pour nous. Néanmoins, nous avons parlé avec les fonctionnaires du ministère du Commerce international, l'année dernière, au sujet des règles d'origine. Les fonctionnaires ont travaillé avec nous et ont fait beaucoup d'efforts pour que l'AECG tienne compte de nos besoins actuels et futurs. Nous avons apprécié qu'ils s'en soient donné la peine et nous espérons que cet esprit de coopération se poursuivra lors des futures négociations.

L'AECG est un accord reposant sur des règles. L'ICE et nos membres comptent participer à l'élaboration des normes à l'égard des engrais et des amendements synthétiques dans le cadre d'un comité technique de l'Organisation internationale de normalisation. Ce comité technique offrira au Canada une tribune pour exercer une influence sur les normes mondiales à l'égard des engrais. Ces normes complètent des accords tels que l'AECG.

L'ICE et nos membres soutiennent énergiquement la stratégie commerciale globale du gouvernement canadien. L'Europe est un marché important pour nos clients de l'agriculture, mais notre industrie vise principalement l'Asie-Pacifique et les Amériques où le potentiel de croissance des ventes d'engrais est le plus fort. Nous suivons de près les discussions que le Canada a avec l'Inde. Nous nous sommes réjouis de voir le gouvernement lever les sanctions contre le Myanmar et nous sommes très intéressés par les débouchés que présentent ces marchés. Nous avons suivi les négociations avec la Corée que nous espérons voir avancer prochainement. Nous suivons aussi les négociations en vue d'un partenariat transpacifique. Les marchés comme ceux du Vietnam et de la Malaisie, pour ne nommer que ceux-là, représentent un énorme potentiel de croissance pour notre secteur. L'ICE fait partie du Groupe de consultation sur les négociations du commerce agricole et reçoit régulièrement des mises à jour du gouvernement au sujet de ces négociations. Le potentiel qu'elles offrent à notre industrie nous intéresse vivement.

Nous invitons le gouvernement à continuer de poursuivre énergiquement le libre-échange et nous invitons le comité à soutenir cette initiative. Le Canada est un pays exportateur dans lequel la croissance économique est reliée à notre compétitivité et notre capacité à envoyer des marchandises de qualité vers les marchés mondiaux. L'AECG offre des débouchés et une nouvelle façon de faire des affaires. Notre secteur envisage l'avenir avec enthousiasme. Nous sommes prêts à poursuivre la discussion avec le gouvernement et le comité autant qu'il le faudra pour pousser plus loin les initiatives de libre-échange.

Je tiens à remercier les membres du comité de nous avoir accordé la parole aujourd'hui. Nous nous ferons un plaisir de répondre à vos questions.

• (1545)

Le président: Merci, monsieur Godfrey.

Monsieur Graham.

M. Clyde Graham (vice-président, Stratégie et alliances, Institut canadien des engrais): Notre exposé s'arrête là. Nous voulions laisser plus de temps pour les questions.

Le président: C'est ce que vous avez fait et nous l'apprécions vivement.

Nous allons entamer un tour de questions de cinq minutes en commençant par M. Allen, s'il vous plaît.

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

Je vous remercie d'être venus.

Monsieur Everson, j'ai deux questions dont je connais peut-être la réponse, mais j'aimerais vous entendre pour voir si nous sommes sur la même longueur d'onde.

Dans la déclaration que vous nous avez présentée aujourd'hui, vous parlez d'exportations de canola d'une valeur d'environ 9,6 milliards de dollars. Bien entendu, c'est une somme considérable et vous l'avez dit. Pourquoi ce chiffre est-il beaucoup plus élevé que pour les autres secteurs de l'agriculture? C'est un merveilleux produit et je ne dis pas le contraire, mais que faites-vous exactement? Est-ce un produit à valeur ajoutée, ce qui explique ce chiffre élevé? Est-ce un autre facteur ou un ensemble de facteurs? Quelle est l'explication exacte?

M. Jim Everson: Je pense que c'est un ensemble de facteurs.

La demande d'oléagineux est très forte au niveau mondial. Elle augmente sans cesse. Nous travaillons fort pour établir la différence entre l'huile de canola et les autres huiles en fonction de ses caractéristiques sur le plan de la santé: le fait qu'elle ne contient pas de gras trans ou de cholestérol, qu'elle soit faible en gras saturés et qu'elle contienne des bons gras qui sont bons pour la santé. La croissance du secteur du canola sur les marchés mondiaux vient en grande partie de ce que nous avons pu différencier cette huile des autres huiles qui ont une forte teneur en gras saturés et qu'ils ne présentent pas les mêmes avantages pour la santé aux yeux des consommateurs soucieux de leur santé. La demande est en hausse et c'est un des facteurs.

Le deuxième facteur que je soulignerais est l'investissement que les producteurs et l'industrie des semences ont fait. C'est un système qui assure un rendement sur l'investissement que les développeurs de semences font dans des nouvelles variétés de canola. Je pense que cela a contribué à améliorer les cultures et le rendement ainsi que la gestion des mauvaises herbes. Cela a rendu l'agriculteur plus concurrentiel.

C'est l'augmentation des investissements des agriculteurs, des exportateurs et des tritrateurs qui augmente la production permettant de répondre à la demande.

M. Malcolm Allen: Il y a une multitude de facteurs, mais de toute évidence, la valeur ajoutée est un important... Pour que ce soit bien clair, nous le savons sans doute au sein du comité, mais pour préciser certaines choses à l'intention du public, vous exportez une grande quantité d'huile et pas seulement des graines. Je ne voudrais pas que les gens aient l'impression que vous vendez des graines de canola, même si vous le faites, car vous vendez de l'huile de canola. Vous avez des tritrateurs dans les Prairies. Vous avez mentionné comment vous aviez établi cette capacité dans les collectivités rurales et aidé à bâtir une économie.

À partir de ces éléments, étant donné que la valeur ajoutée est, de toute évidence, une composante importante de l'économie comme vous l'avez souligné, avez-vous une idée ...? Je ne vous demande pas de vous servir d'une boule de cristal, car vous devez parfois faire

des prévisions, mais compte tenu de cet accord, avez-vous une idée de ce que ces chiffres pourraient être à l'avenir? Je sais que vous avez fait des prévisions pour l'avenir. Maintenant que cet accord se profile à l'horizon, vos prévisions quant à la superficie à ensemercer ont-elles changé, par exemple?

Je suppose que je vais demander à M. White, selon la réponse de M. Everson, si elle est positive, s'il croit possible d'ensemencer ce nombre d'acres, si c'est effectivement ce que nous voulons faire? Le nombre d'acres cultivées est déjà très important.

• (1550)

M. Jim Everson: Nous constatons certainement une croissance du marché de l'huile. C'est ce qui explique l'investissement dans la capacité de transformation dans l'ouest du pays. Des débouchés intéressants se présentent et l'industrie investit dans ce domaine.

Par le passé, nous avons été plus orientés vers l'exportation de la graine de canola, mais nous vendons de plus en plus de produits à valeur ajoutée sur le marché canadien et par rapport à nos exportations globales, nous visons pour l'avenir des niveaux plus élevés d'exportations à valeur ajoutée — d'huile et de tourteau. C'est une bonne chose pour nous sur le plan du développement économique et de l'emploi.

L'Europe n'a pas été, jusqu'ici, un énorme marché pour nous. Sur les 9,6 milliards de dollars, nous parlons d'un marché de 180 millions de dollars, ce qui n'est donc pas énorme, mais un accord qui prévoit des échanges commerciaux reposant sur des règles, qui permet d'arbitrer les conflits, etc., est toujours une bonne chose pour notre secteur.

M. Rick White: Pour faire suite à votre question précédente, j'ai mentionné dans ma déclaration que le canola est la denrée agricole dont la valeur est la plus élevée, cette culture ayant contribué à 8,2 milliards de dollars en recette monétaire agricole. C'est la valeur de la graine. Ce n'est pas celle des produits à valeur ajoutée. Le chiffre cité par Jim était celui des exportations à valeur ajoutée, pour que ce soit plus clair.

Quant à la capacité de planter plus, nous en sommes aux environs de 18 millions d'acres par année, disons 20 millions au maximum. Ce qui a vraiment fait grossir la production cette année, c'est le rendement. L'année dernière, le rendement a été en moyenne d'environ 28 boisseaux à l'acre. Cette année il atteignait en moyenne 36,9 boisseaux à l'acre.

Encore une fois, c'est une question de productivité. Nous n'utilisons pas plus de terre, mais nous produisons plus à partir des semences. Les agriculteurs maîtrisent l'art de faire pousser cette plante et nous pouvons donc produire plus avec moins, ou du moins, pas beaucoup plus.

Le président: Merci beaucoup pour ces observations.

C'est au tour de M. Lemieux, qui dispose de cinq minutes.

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

Je remercie les témoins d'être venus ici aujourd'hui.

Monsieur Everson, j'ai écouté attentivement vos paroles. Vous avez fait un excellent commentaire soulignant que le gouvernement a, par le truchement de la diplomatie et des négociations commerciales, un rôle important à jouer dans la croissance et le maintien de notre accès à ces marchés. Vous avez mentionné le ministre Ritz et le ministre Fast.

Étant donné qu'hier, le ministre Fast a parlé d'utiliser les ressources de nos ambassades pour promouvoir le commerce entre le Canada et les pays où nous avons des ambassades, compte tenu de ce que vous avez dit et de ce que M. Fast a déclaré hier, pouvez-vous nous parler du rôle qu'une ambassade du Canada en Europe, par exemple, pourrait jouer pour promouvoir les ventes de canola dans les pays européens, qui pourraient s'accroître grâce à l'AECE, étant donné que cet accord va entrer en jeu?

M. Jim Everson: Oui, avec plaisir.

Le Service des délégués commerciaux du Canada et les agents commerciaux de nos ambassades à l'étranger jouent un rôle essentiel sur le plan de nos capacités d'exportation. Je dirais que pour le canola, ce n'est pas tant sur le plan de la commercialisation, même s'ils nous aident un peu pour le développement des marchés, que du point de vue de l'accès au marché que leur travail est vraiment important.

Dans certains de nos principaux marchés, comme la Chine, les agents commerciaux présents dans le pays surveillent la mise en place de nouvelles réglementations et nous aident à résoudre les difficultés qui se posent lorsque nous devons nous adresser au ministère de l'Agriculture ou à l'organisme de réglementation chinois pour régler des questions ou des problèmes qui perturbent les échanges commerciaux.

Il y a une entente selon laquelle Agriculture Canada a, au sein du Service des délégués commerciaux, dans certains de nos principaux marchés des agents qui sont très au courant des enjeux agricoles. Ils nous aident énormément, car ils comprennent vraiment l'agriculture canadienne et les besoins qui sont les nôtres dans ces marchés étrangers. Néanmoins, dans les pays où il n'y a pas de représentants d'Agriculture Canada, quand nous devons résoudre un problème qui se présente, les agents du Service des délégués commerciaux sont les premières personnes à qui nous nous adressons, car ils comprennent le marché et les rouages gouvernementaux et peuvent nous conseiller la stratégie à suivre.

Le nouveau Secrétariat à l'accès aux marchés d'Agriculture Canada a vraiment centré ses efforts sur la préservation et le développement de l'accès aux marchés. Nous avons eu largement recours à ce secrétariat pour des questions comme le problème de la jambe noire en Chine. C'est un marché vraiment énorme et c'est donc un enjeu important pour nous. Le secrétariat a été sur le terrain dès le début, il a recherché des solutions avec nous en alliant la diplomatie aux négociations pour essayer de trouver des solutions grâce à la science et à la recherche. Avec l'ACIA, ce service nous apporte un soutien énergétique pour que nous conservions ce marché.

• (1555)

M. Pierre Lemieux: Merci.

Ce que vous dites est très juste, en ce sens que vous avez sur place des gens qui comprennent la situation locale et qui ont des relations avec les gouvernements locaux, ce qui leur permet d'en profiter pour aider notre industrie.

Je voudrais poser la même question à l'Institut des engrais. Personnellement, je pense que si le Canada utilise toutes ses ressources pour promouvoir le commerce, cela peut seulement contribuer à renforcer notre économie. Cela aide à créer des emplois au Canada et doit beaucoup aider les entreprises qui sont les employeurs des Canadiens. Peut-être pourriez-vous dire quelques mots à ce sujet, du point de vue des engrais.

M. Clyde Graham: Le commerce international est de plus en plus un travail d'équipe entre le gouvernement et le secteur privé. Il est

certainement difficile d'essayer d'accéder au marché dans certains domaines et plus nous pouvons travailler ensemble pour aider les autres pays et leurs marchés à comprendre ce que nous avons à offrir au Canada, meilleur est le résultat. Nous invitons le gouvernement à continuer de fournir ces ressources, surtout dans le monde en développement où les difficultés sont les plus grandes. En Europe, il est certain qu'on ne comprend peut-être pas aussi bien l'intérêt de produits comme le canola et certains des engrais qui sont utilisés chez nous. Le gouvernement du Canada et son personnel, les Affaires étrangères et les délégués commerciaux peuvent certainement jouer un rôle crucial à cet égard.

M. Pierre Lemieux: Excellent. Très bien.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Lemieux.

Nous passons maintenant à M. Eyking.

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

Je remercie les invités d'être venus aujourd'hui.

Je suis revenu récemment des Prairies. Je faisais une tournée du secteur de l'agriculture. Mère Nature a été généreuse. Bien entendu, les agriculteurs ont fait du bon travail et la récolte est bonne. Le commerce des engrais marche bien aussi et c'est un produit en demande dans le monde. Certains secteurs se plaignent d'une pénurie de main-d'oeuvre dans le secteur agricole et dans l'industrie des engrais.

Ma question porte surtout sur les chemins de fer. Vous avez besoin, tous les deux, du chemin de fer. Vous avez tous les deux des produits qui doivent être exportés.

Aujourd'hui-même, deux articles ont été publiés au sujet des problèmes qui existent dans l'Ouest en ce qui concerne le chemin de fer. L'un d'eux figure dans le *Leader Post*, de Regina. On peut y lire que la récolte est exceptionnelle, sans précédent, mais que selon Statistique Canada, elle dépasse seulement de 10 p. 100 les chiffres habituels. On ajoute que les terminaux portuaires se concurrencent maintenant pour utiliser le chemin de fer. Le résultat est qu'un trop grand nombre de navires attendent trop longtemps, ce qui veut dire que les agriculteurs obtiennent moins d'argent. Les agriculteurs sont passés à côté de prix record pour cette raison.

Dans un autre article, on peut lire que les compagnies céréalières font état d'une pénurie hebdomadaire de 1 000 à 2 000 wagons et d'un arriéré de 18 000 wagons qui ne cesse d'augmenter.

Le président de Keystone Agricultural Producers, M. Chormey, a dit au ministre Ritz que cette situation est inacceptable. Les gens n'ont d'autre choix que d'attendre que leur grain parte. C'est un sérieux problème.

Étant donné que vous produisez tous les deux des produits d'exportation et que vous avez besoin du chemin de fer, ma question sera d'abord — et celui qui voudra pourra y répondre... Comme il y a aussi des agriculteurs qui disent que la demande... La potasse peut être expédiée en tout temps et vous utilisez donc un certain nombre de wagons. Faudrait-il mener une enquête ou tenir une commission d'enquête sur tout le système ferroviaire étant donné qu'il ne répond pas à la demande du secteur des engrais et des grains et que nous perdons du terrain sur certains marchés internationaux et sur le plan des prix que nous devrions obtenir?

M. Rick White: Je vais commencer. C'est une excellente question.

Le chemin de fer est un maillon essentiel pour expédier les produits, que ce soit des engrais ou du canola ou d'autres marchandises vers nos marchés d'exportation. Il est essentiel d'avoir un système ferroviaire qui fonctionne bien.

Du travail a été fait et certaines lois ont été adoptées pour que les chemins de fer fournissent un meilleur service ferroviaire, mais ce qui se passe cette année est seulement dû, je pense à un manque de capacité globale et pas nécessairement à un problème au niveau du service. Je sais que les deux sont étroitement reliés, mais nous ne pouvons pas transporter plus qu'un certain volume. Nous avons une récolte monstrueuse, sans précédent à transporter. Cela va prendre un certain temps et il y aura des retards. Nous n'avons qu'un nombre défini de voies ferrées que nous pouvons utiliser si bien que les paramètres de l'infrastructure ne nous permettent pas de faire face à cette abondante récolte.

Cela ne veut pas dire que le service soit impeccable, car ce n'est pas le cas. Nous devons utiliser ces ressources le plus efficacement possible. Je pense que c'est surtout un problème de capacité pour le moment plutôt qu'un problème au niveau du service, mais c'est mon point de vue personnel.

• (1600)

L'hon. Mark Eyking: Quand il est dit dans cet article qu'il manque 18 000 wagons et que ce chiffre va en augmentant, c'est un problème de capacité. Les producteurs n'ont pas suffisamment de wagons pour leur grain?

M. Rick White: Cela dépend de la région dont vous parlez. J'ai entendu parler de wagons qui restent à attendre et qui ne sont pas utilisés efficacement. C'est un problème. C'est une question de service, selon moi. Il ne devrait pas y avoir des wagons inutilisés, car il y a une grande quantité de produits à transporter. Je dirais que c'est une utilisation inefficace des ressources limitées dont nous disposons pour transporter cette marchandise. S'il y a des situations de ce genre, on pourrait chercher à voir quelle en est la raison.

L'hon. Mark Eyking: Suggérez-vous que le Comité des transports ou le Comité de l'agriculture examine cela d'un peu plus près au cours des prochains mois, pour voir comment cela se passe et comment améliorer les choses?

M. Rick White: Oui. Cette année, le système va être particulièrement mis à l'épreuve. S'il présente des faiblesses, je crois qu'elles deviendront évidentes. Elles commencent à devenir évidentes et je crois que la Loi sur les transports au Canada doit être réexaminée en 2014. C'est la prochaine occasion que nous aurons d'envisager des changements à la réglementation suite à l'expérience de cette année.

L'hon. Mark Eyking: Il y a un autre petit passage ici. On peut lire...

Le président: Il ne vous reste qu'environ cinq secondes et je vais donc passer au suivant. Merci. Vous aurez une autre occasion.

Monsieur Hoback.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Messieurs, c'est un grand plaisir de vous voir ici cet après-midi. Je sais que les producteurs de canola et le Conseil du canola ont beaucoup soutenu les négociations et participé de près à cet accord à toutes les phases du processus.

Aidez-moi à comprendre quelle a été votre participation au processus depuis le début.

M. Rick White: En ce qui nous concerne, notre association est également membre de l'Alliance canadienne du commerce agroali-

mentaire et nous avons eu directement accès à nos négociateurs tout au long du processus.

Je ne saurais trop insister sur la compétence avec laquelle Steve Verheul et son équipe ont mené les négociations, en première ligne, pour conclure cet accord. Nous avons été en contact très étroit pendant tout le processus. La route a été longue, car il y avait beaucoup de détails à régler, mais la communication a été excellente et nous avons pu nous faire entendre du début à la fin.

M. Randy Hoback: Vous estimez avoir été consultés de façon intensive, peut-on dire.

M. Rick White: Oui.

M. Randy Hoback: Si nous prenons l'accord comme tel, je remarque une chose. Les provinces ont toutes signé immédiatement en disant qu'à leur avis c'était un excellent accord. Dans ma province, la Saskatchewan, on a présenté une motion à l'assemblée législative pour accepter l'accord en principe. L'appui du secteur de l'agriculture du Canada est très encourageant.

Monsieur Everson, vous avez parlé de la présence d'OGM en faible quantité. À mon avis, une chose qui peut inquiéter les gens si nous commençons à expédier des produits vers l'Europe, c'est que l'Europe a l'habitude de dresser des barrières commerciales non tarifaires.

Comment pensez-vous que cet accord remédiera à ce genre de choses?

M. Jim Everson: C'est, je pense, un élément important de l'accord. Nous nous sommes entendus pour avoir un dialogue sur les questions touchant la biotechnologie et la question de la faible présence d'OGM est certainement l'un de ces enjeux. Étant donné que l'on cultive davantage de produits de la biotechnologie partout dans le monde, que les superficies sont plus importantes et qu'il y a davantage de types de produits, il est vraiment important d'obtenir l'approbation de ces produits dans tous nos marchés, car tous ces marchés ont une tolérance zéro. Si vous avez ne serait-ce qu'une graine qui n'est pas autorisée dans un marché, cela peut causer un gros problème. Cela peut entraîner le renvoi d'un navire. Ces navires valent 25 ou 30 millions de dollars et cela peut donc poser un grave problème économique.

Les politiques à l'égard de la faible présence d'OGM sont importantes. Cet accord nous permet d'avoir un dialogue avec les Européens sur ce que cela signifie, sur l'importance de maintenir des échanges commerciaux, en ce qui les concerne, sur le plan de la sécurité d'approvisionnement en produits provenant du Canada, et de notre point de vue, pour la prévisibilité de nos exportations. Je pense que c'est là un élément important de l'accord.

M. Randy Hoback: Donnez-moi un exemple. Je regarde la situation de l'industrie du canola en 2004-2005. Je pense que les prix étaient d'environ 7,50 \$ ou 8 \$ le boisseau. C'est à cette époque-là, je crois, qu'on a commencé à parler d'énormes récoltes pour 2016.

Quelles seraient les répercussions sur les récoltes d'aujourd'hui si nous n'avions pas accès aux marchés? Je sais que c'est hypothétique, mais compte tenu de votre expérience, vous-même et M. White pourriez-vous nous donner une idée de ce à quoi ressemblerait le marché pour les agriculteurs si nous vendions les récoltes d'aujourd'hui sur les marchés de 2004-2005.

• (1605)

M. Jim Everson: Je peux seulement dire que nous en exportons 85 p. 100 à 90 p. 100 et que nous n'aurions donc pas cela si nous n'avions pas un accès vraiment prévisible à ces marchés.

Je crois que ces accords commerciaux ne peuvent qu'améliorer le dialogue et le processus de règlement des différends commerciaux basé sur des règles qui interviennent en cas de différend commercial.

M. Randy Hoback: C'est quelque chose que vous recherchiez pour le Partenariat transpacifique ou...

M. Jim Everson: Absolument.

M. Randy Hoback: ... un des accords entre le Canada et la Chine, le Canada et l'Inde, le Canada et le Japon, le Canada et la Corée.

M. Jim Everson: Je voudrais revenir un peu sur votre première question, si vous le permettez. Je crois que le Canada mène vraiment bien les consultations sur les accords commerciaux.

Pour l'accord commercial Canada-Union européenne, lorsque nous sommes allés sur place discuter avec les négociateurs de l'UE et des acteurs commerciaux de l'UE et certains États membres, nous avons constaté que nous étions aussi bien informés de l'évolution de l'accord que certaines des autres personnes autour de la table, sinon mieux.

Je crois que le Canada sait très bien raffiner, définir et établir quels sont les avantages pour les associations canadiennes comme les nôtres et notre clientèle en parlant avec les gens qui y jouent un rôle afin que notre position de négociation soit la meilleure possible.

M. Randy Hoback: Pour répondre aux observations de M. Eyking au sujet de la pénurie de wagons et de l'insuffisance au niveau du transport, je pense qu'il faut placer les choses dans leur juste perspective.

Cette année, le transport a été plus intense que l'année dernière qui a été l'année la plus active que nous ayons eue depuis la création de la Commission canadienne du blé. Lorsqu'on parle à certaines compagnies de navigation et compagnies ferroviaires, elles disent qu'elles arrivent très bien maintenant à assurer la connexion avec les navires. Bien entendu, le mauvais temps et les déraillements peuvent également poser des problèmes.

Compte tenu de cette énorme récolte et du volume des exportations, quel nombre de wagons peut-on raisonnablement espérer envoyer sur les rails chaque semaine? Je crois que le CP a dit qu'il en envoyait 5 000 ou 6 000 par semaine.

Le président: Répondez brièvement, s'il vous plaît.

M. Rick White: Encore une fois, il s'agit de faire une utilisation efficace de ce matériel. Le port et le réseau sont plus fluides qu'ils ne l'ont jamais été, mais nous les soumettons à des fortes pressions avec cette grosse récolte. Il faut donc utiliser chaque wagon au maximum, envoyer des trains jusqu'à la côte, les décharger et les ramener le plus rapidement possible. Il s'agit de recycler les wagons le plus vite possible.

Le président: Merci beaucoup.

'est au tour de Mme Brosseau, qui dispose de cinq minutes, s'il vous plaît.

Mme Ruth Ellen Brosseau (Berthier—Maskinongé, NPD): Merci beaucoup.

Je voudrais remercier les témoins de s'être joints à nous aujourd'hui.

Je voudrais seulement m'adresser à l'Institut des engrais. Si j'ai bien compris, pour le moment, nous produisons chaque année 25 millions de tonnes d'azote.

M. Robert Godfrey: Non, nous produisons au total 25 millions de tonnes d'engrais et c'est en majeure partie de la potasse. Je pense

qu'il s'agit d'environ 18 millions de tonnes de potasse et que le reste est de l'azote.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Vous en exportez 75 p. 100?

M. Robert Godfrey: Oui.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Vers quels pays principalement?

M. Robert Godfrey: Nous exportons vers 60 pays différents. Les États-Unis sont nos plus gros acheteurs. Ils affichent une énorme quantité de notre production d'azote. Il y a aussi une très grande quantité de potasse qui va vers des marchés comme l'Inde, la Chine et la Malaisie ainsi que dans tout le Moyen-Orient. Nos produits vont vers énormément de pays en développement de l'Asie du Sud-Est et d'Asie.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Comme pour tous les accords commerciaux, je suppose qu'il y aura des gagnants, des gens ou des secteurs qui vont vraiment en bénéficier, contrairement à d'autres. Tous les témoins qui sont venus à notre comité, sauf le secteur laitier, semblent dire que c'est là une excellente opportunité et qu'ils comptent bien se saisir de ce marché.

J'aimerais simplement que vous nous expliquiez le genre de stratégie que vous avez prévu pour augmenter vos exportations vers l'Union européenne.

M. Robert Godfrey: L'ICE est une association commerciale et nous représentons donc 46 entreprises membres. Je ne peux pas parler de la stratégie de chacune de ces entreprises, mais je peux dire que seulement 1 p. 100 de nos exportations totales vont chaque année vers l'Union européenne. Le potentiel de croissance est donc très important. Je sais que toutes nos entreprises de fabrication comme Agrium, Mosaic, PotashCorp ou Yara, qui est en fait basée en Europe, comptent sur ce marché pour assurer leur avenir compte tenu du potentiel qu'il pourrait présenter pour notre secteur.

•(1610)

Mme Ruth Ellen Brosseau: Envisagez-vous des barrières non tarifaires, des problèmes quelconques? Vous avez dit que vous avez réglé ces questions.

M. Robert Godfrey: Il n'y a actuellement aucun droit de douane sur les engrais. Le seul problème que nous pouvions avoir concernait les règles d'origine, si nous nous approvisionnions... Certains de nos engrais sont en fait des mélanges de différents produits fertilisants. Nous avons donc déterminé quelles étaient nos sources de ces produits et si nous aurions droit au tarif de la nation la plus favorisée au cas où nos intrants de certains pays atteindraient un certain pourcentage. D'après ce que nous avons compris, nous nous conformons aux règles établies. Le ministère a fait en sorte que les modalités de l'accord correspondent à ce que nos membres recherchaient.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Me reste-t-il du temps?

Le président: Il vous reste une minute et demie.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Parfait. Je vais poser une question au Conseil canadien du canola.

Dans votre déclaration, vous avez dit que le système de réglementation de l'Union européenne portant sur la biotechnologie crée des risques pour les exportateurs et de l'incertitude pour les concepteurs des semences qui cherchent à introduire de nouveaux caractères de semences. En réponse à une question de Randy Hoback, vous avez dit que vous avez participé de très près à ces négociations, d'un bout à l'autre. Je me demande si vous pourriez nous parler davantage de ce groupe de travail et de votre assurance que les problèmes à l'égard de la biotechnologie seront résolus avec l'Union européenne.

M. Jim Everson: C'est vraiment un enjeu important pour nous.

Je l'ai expliqué tout à l'heure, si un de nos développeurs de semences met au point un nouveau caractère de semence pour le canola qui apportera de nouveaux avantages agronomiques au producteur, nous ne pourrions pas le commercialiser au Canada avant d'avoir obtenu l'approbation des pays vers lesquels nous exportons, y compris l'Union européenne. L'Union européenne a un système d'approbation qui prend beaucoup de temps. C'est en partie un système fondé sur la science, mais aussi une sorte de processus décisionnel politique.

Au cours de ces discussions, nous avons demandé qu'on s'assure de la rapidité du processus afin de ne pas retarder une technologie qui rendra nos agriculteurs canadiens plus concurrentiels à cause d'un processus de réglementation qui n'est pas fondé sur la science, dans l'Union européenne. L'accord prévoit un dialogue, un organisme de consultation assujéti au comité des règles commerciales de l'accord de libre-échange. Cet organisme présentera donc son rapport aux personnes chargées de superviser la mise en œuvre globale de l'accord.

Il est bien important de souligner que nous ne demandons pas que les normes de sécurité ou d'efficacité en vigueur en Europe soient modifiées. Il ne s'agit absolument pas d'édulcorer la réglementation européenne. Nous demandons simplement que nos demandes d'approbation de ces produits fassent l'objet d'un processus d'examen efficace et qu'on y réponde par oui ou par non plus rapidement que ce n'est le cas actuellement afin que nos agriculteurs ne tardent pas trop à bénéficier de cette technologie. Les entreprises dépensent des millions de dollars pour produire des nouvelles technologies qui aident nos producteurs et nous voulons que ces technologies soient mises en œuvre le plus rapidement possible. Cet accord va nous y aider.

Le président: Merci beaucoup.

Nous passons à M. Harris, qui dispose de cinq minutes, s'il vous plaît.

M. Richard Harris (Cariboo—Prince George, PCC): Merci, monsieur le président.

Messieurs, merci d'avoir exprimé votre opinion au sujet des avantages de cet accord. Ce sera, je pense, une véritable aubaine pour le Canada et les producteurs de tous les secteurs du pays.

Je vais m'intéresser à l'autre côté du pays pendant quelques instants, car je viens de la Colombie-Britannique qui est beaucoup plus proche du marché asiatique que du marché européen. Je voudrais poser trois questions à M. Everson ou M. White au sujet de notre commerce avec la Chine. Je vais d'abord vous poser mes questions.

Premièrement, quelle est la valeur actuelle du commerce du canola ou de l'huile de canola avec la Chine? Deuxièmement, sur les principaux produits que nous exportons actuellement vers la Chine, lequel est le plus exporté? Troisièmement, et c'est important, vous

avez mentionné certaines règles qui nuisent au commerce avec la Chine. Pourriez-vous me décrire rapidement le genre de règlements ou le domaine de la réglementation que vous pourriez améliorer afin que nous puissions accroître nos échanges avec la Chine?

M. Jim Everson: Merci pour cette question.

Les marchés asiatiques sont tous importants. Nos produits sont de plus en plus en demande sur le marché asiatique dont l'économie est en pleine croissance et dont la classe moyenne dispose d'un revenu plus important, entre autres facteurs. Je pense que la croissance de la Chine et des autres marchés asiatiques est vraiment importante pour notre avenir.

Nous vendons tous nos produits à la Chine. Nous lui vendons des graines de canola, de l'huile et du tourteau, mais surtout des graines. Nos ventes d'huile et de tourteau et autres produits à valeur ajoutée sont en augmentation, ce qui est une bonne chose. Je dirais qu'en 2012, nos ventes à la Chine se chiffrent à près de 3 milliards de dollars si vous additionnez les graines, l'huile et le tourteau.

Pour ce qui est des problèmes de réglementation, un certain nombre de questions nous posent des difficultés pour nos relations avec la Chine. Il y a le problème de la maladie de la jambe noire présente dans nos semences, une maladie du canola canadien. Les Chinois craignent que cette maladie soit transférée de nos récoltes de canola à leurs récoltes de colza. Il y a également d'importants producteurs de colza en Chine. Nous travaillons en collaboration très étroite avec l'organisme de réglementation et les décideurs politiques chinois pour mettre en place des efforts d'atténuation afin de ne pas avoir ce problème. C'est une question qui a perturbé nos échanges commerciaux et causé des incertitudes pour nos exportateurs.

À l'heure actuelle, nous avons de la difficulté à faire approuver certains caractères génétiquement modifiés par la Chine. Ce que nous avons dit à propos de la situation en Europe s'applique aussi à la Chine. L'approbation de nouveaux caractères prend beaucoup de temps en Chine. Nous travaillons avec les Chinois pour trouver un moyen d'améliorer le processus. C'est un effort permanent. Nous comptons davantage sur ce marché dont l'accès présente certaines difficultés.

Ce que nous recommandons au comité, c'est qu'il est nécessaire de renforcer notre engagement à l'égard de la Chine. Nous constatons avec plaisir que les ministres vont là-bas régulièrement et que nous avons des rapports avec le gouvernement chinois au plus haut niveau.

À Agriculture Canada, nous avons trois comités distincts qui travaillent avec la Chine. C'est vraiment important pour nous sur le plan de l'engagement technique. Plus l'engagement est important, mieux nous nous entendons avec le marché chinois. C'est important pour nous.

● (1615)

M. Richard Harris: Si ces questions de réglementation sont réglées, y a-t-il actuellement une forte demande de la part de la Chine et les Chinois espèrent-ils également se débarrasser de cette réglementation? Sont-ils prêts à acheter vos produits de la même façon qu'ils achètent toutes les autres marchandises qui peuvent entrer là-bas facilement?

M. Jim Everson: Je pense que la demande chinoise est en hausse. Nous avons un produit d'excellente qualité et je crois donc que nous avons ce qu'il faut pour occuper une plus grande part de ce marché. Comme je l'ai dit, il faut un véritable engagement et une coopération pour que les Chinois bénéficient d'une sécurité d'approvisionnement en produits canadiens et que nous puissions bénéficier d'une meilleure prévisibilité pour nos exportations.

M. Richard Harris: La maladie ne pose pas de problème pour les exportations d'huile et de tourteau.

M. Jim Everson: Non.

M. Richard Harris: Cela touche seulement les semences.

M. Jim Everson: C'est exact, à cause de la jambe noire. Oui.

M. Richard Harris: Très bien.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Harris.

Comme il reste très peu de temps, nous passons maintenant à Mme Raynault.

Vous disposez de cinq minutes, s'il vous plaît.

[Français]

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

Je remercie les témoins de leur présence.

Monsieur Everson, dans votre présentation, on lit ceci:

Nous servons déjà le marché européen, et l'accès libre de tarifs douaniers sur l'huile nous permettra d'expédier davantage de produits à valeur ajoutée. Notre huile de canola est une matière biologique précieuse pour la production européenne de biodiesel, réduisant les émissions de gaz à effet de serre de 90 % en comparaison avec le diesel ordinaire.

Je suppose que la production de canola va augmenter; je suppose qu'on va en cultiver plus. Quand cette production sera livrée à l'Europe, sera-t-elle destinée à fabriquer plus de biodiésel ou plutôt à nourrir les gens? Quel pourcentage de la culture de canola supplémentaire sera envoyé en Europe pour faire du biodiésel?

[Traduction]

M. Jim Everson: En Europe, nous voyons le secteur du biodiesel se développer. Dans la mesure où nous pourrions pénétrer ce marché, ce sera en grande partie le marché du biodiesel.

Les Européens sont les principaux producteurs de colza et de canola au monde. Ils alimentent eux-mêmes la majeure partie de leur propre marché pour l'industrie alimentaire.

L'Europe a une politique ambitieuse visant à accroître la proportion de carburants renouvelables dans ses carburants pour le transport. Elle a pour objectif d'utiliser 10 p. 100 des biocarburants pour répondre à ses besoins en carburants de transport et il y a donc des débouchés commerciaux pour les biocarburants. Le canola permet de fabriquer un excellent biodiesel. À l'heure actuelle, cela représente une proportion minime de nos exportations globales, c'est vraiment négligeable par comparaison avec nos exportations actuelles dans les marchés internationaux. Nous exportons très peu de canola pour le marché du biodiesel. La majeure partie du canola que nous exportons est destinée à l'alimentation.

• (1620)

[Français]

Mme Francine Raynault: La semaine dernière, nous avons reçu des producteurs d'orge. Ils nous ont dit que le principal débouché pour leur récolte allait être l'alimentation des bovins.

Existe-t-il des enjeux semblables concernant votre secteur? Autrement dit, est-ce que les avantages économiques de l'AECG

pour votre secteur dépendent de la capacité d'un autre secteur de profiter des avantages offerts par cette entente?

[Traduction]

M. Jim Everson: Grâce à cet accord et aux autres accords que nous espérons que le gouvernement pourra négocier, nous envisageons de pouvoir vendre surtout des graines et de l'huile.

Le tourteau pour les animaux est important en ce sens que lorsque vous broyez des graines de canola, vous obtenez de l'huile et du tourteau. Ainsi vous vendez votre produit sur le marché de l'huile, c'est le marché à valeur ajoutée, mais vous obtenez un sous-produit qui est le tourteau. Dans la mesure où nous pouvons améliorer la proposition de valeur pour le tourteau, nous créons davantage de demande pour le produit global

Cela répond-il à votre question?

[Français]

Mme Francine Raynault: Oui, merci.

Dans ma circonscription, il y a un producteur d'engrais, Agro-100, qui est très prospère. Vous le connaissez peut-être. Il incorpore des produits issus du recyclage industriel à ses préparations. Je ne connais pas sa recette.

Selon vous, quelle sorte d'engrais sera le plus avantage par l'échange avec l'Union européenne, et pourquoi?

M. Clyde Graham: Merci, madame.

[Traduction]

Agro-100 est l'une des 46 entreprises qui opèrent au Canada, à divers niveaux, dans les collectivités ainsi qu'aux niveaux national et international.

Nous ne connaissons pas la réponse, car ce sera à chaque entreprise de profiter de la possibilité d'exploiter le marché européen. Ce qu'il faut bien comprendre, au sujet d'un accord de libre-échange, c'est que vous ignorez ce qui se trouve dans la pièce avant d'ouvrir la porte. Grâce à cet accord, nos entreprises vont pouvoir regarder ce qui s'y trouve. Elles examineront leurs gammes de produits. Elles examineront le marché. Il y aura des discussions.

D'autre part, l'industrie canadienne des engrais importe également des engrais, surtout dans l'est du pays et au Québec. Des sociétés européennes auront la possibilité de faire venir au Canada des produits qui pourront être utiles aux agriculteurs canadiens.

Lorsqu'ils fonctionnent bien, les accords commerciaux vont dans les deux sens. Certains de nos membres comme Yara, qui est située en Europe, sont d'importants joueurs sur le marché canadien des engrais. Ils importent beaucoup de produits au Québec et dans d'autres régions de l'est du pays. Selon nous, cet accord sera à la fois avantageux pour nos membres qui pourront exporter, mais aussi pour les agriculteurs qui auront accès à différents produits européens.

Le président: Merci, madame Raynault.

C'est maintenant au tour de M. Preston, qui dispose de cinq minutes, s'il vous plaît.

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

Je remercie les témoins d'être venus ici aujourd'hui.

J'ai une brève question concernant la valeur ajoutée dont vous avez parlé à propos du tourteau. Nous avons extrait l'huile et il nous reste le tourteau. Si nous pouvons l'utiliser pour nourrir le bétail, c'est une autre proposition de valeur. Quels sont les animaux qui sont nourris avec du tourteau de canola à l'heure actuelle?

M. Jim Everson: Les vaches laitières.

M. Joe Preston: Les vaches laitières.

M. Jim Everson: Notre principal marché est celui des vaches laitières. Notre argument de vente est que le canola présent dans l'alimentation des vaches laitières va augmenter la production de lait d'un litre par jour et par vache. Nous avons des preuves scientifiques le démontrant. Nous avons un marché très robuste aux États-Unis pour le tourteau destiné aux fermes laitières.

M. Joe Preston: Y a-t-il un marché en Europe pour le tourteau?

M. Jim Everson: Oui.

M. Joe Preston: C'est pour le même secteur?

M. Jim Everson: Dans tout marché vers lequel nous expédions des graines, ces graines sont broyées pour donner de l'huile et le tourteau est également utilisé pour l'alimentation animale.

M. Joe Preston: Le tourteau utilisé pour les animaux ne pose pas de problème du point de vue des OGM?

• (1625)

M. Jim Everson: En général, il n'y en a pas. L'Union européenne a des exigences d'étiquetage pour les produits génétiquement modifiés, mais des quantités très importantes de tourteau comportant des OGM entrent en Europe. C'est un gros marché là-bas.

M. Joe Preston: Formidable.

Je voulais mentionner autre chose. Dans votre discours d'aujourd'hui, vous avez mentionné les bienfaits du canola pour la santé. Depuis que je fais partie du Comité de l'agriculture, j'ai trouvé de très nombreuses façons d'être en bonne santé.

Une voix: Ne mangez pas les biscuits.

M. Joe Preston: Apparemment, il ne faut pas manger les biscuits.

Des voix: Oh, oh!

M. Joe Preston: Vous avez parlé de la proposition de valeur que le canola représente actuellement pour le Canada où il crée 249 000 emplois. Je vous remercie pour cette déclaration. Nous n'avons pas encore commencé à calculer ce que l'AECG apportera au Canada sur le plan de l'emploi. Les avantages seront nombreux du point de vue de l'agriculture et du producteur agricole. Vous avez, en fait, un élément à valeur ajoutée quand vous dites qu'il y a 249 000 emplois dans votre secteur. Vous vous attendez à pouvoir augmenter les exportations de canola de 90 millions de dollars. Convertissez cela en emplois.

M. Jim Everson: Je ne sais pas si je peux convertir ce chiffre en nombre d'emplois, mais chaque fois qu'un accord crée un environnement commercial plus prévisible pour un produit, vous augmentez la confiance de l'industrie ainsi que les investissements de tous les secteurs de l'industrie tels que les développeurs de semences et les producteurs qui achètent constamment des tracteurs et des produits pour améliorer leur rendement. Il y a aussi l'investissement dans une très importante infrastructure dans l'Ouest pour créer des produits à valeur ajoutée. Ces accords améliorent la prévisibilité et la confiance qui entraînent des investissements et la création d'emplois.

M. Joe Preston: Votre produit agricole ne peut pas se limiter au marché des graines de canola. Il faut en faire autre chose, que ce soit la trituration pour obtenir de l'huile ou le tourteau. Il y a aussi le

transport. Cette année, le marché a été mis à rude épreuve sur le plan du transport à cause du volume de la récolte. Dans le cadre de l'AECG, la majeure partie de votre produit devra passer par l'est du Canada pour aller vers l'Europe, mais vous en expédiez déjà une bonne quantité là-bas.

Comment se présente la côte est sur le plan du transport? Votre production de cette année dépasse-t-elle les limites?

M. Rick White: En ce qui concerne le canola, nous n'en expédions pas beaucoup à partir de la côte est.

M. Joe Preston: Très bien. Passera-t-il par une autre voie?

M. Rick White: Je crois possible de mieux utiliser l'Est, non seulement par la Voie maritime du Saint-Laurent, mais peut-être aussi par Churchill. Ce sont des possibilités qui permettraient de remédier en partie à l'engorgement sur la côte ouest.

M. Joe Preston: Nous avons parlé du nombre d'acres de canola que vous cultivez actuellement et du fait que l'augmentation de la production n'est pas attribuable à la superficie cultivée, mais au rendement. Les autres messieurs en sont en partie responsables eux aussi. C'est vraiment de cette façon que nous allons pouvoir atteindre les nouveaux niveaux de production nécessaires pour répondre à la demande du marché européen et des quatre ou cinq autres marchés que vous avez mentionnés: la Corée, l'Inde, le Japon et la Chine.

Nous avons déjà constaté une importante croissance. Vous attendez-vous au même genre de croissance du rendement pendant la même période?

M. Rick White: Cela va diminuer, mais si vous prenez le rendement du maïs et celui du soja, vous pouvez voir comment le rendement du maïs a évolué au cours des 20 dernières années. Il semble doubler continuellement.

Étant donné la technologie qui intervient dans la production de canola, vous allez voir une croissance, peut-être pas à la même échelle, mais similaire. Des nouveaux caractères vont bientôt arriver sur le marché. L'un d'eux est une utilisation efficace de l'azote. La tolérance à la sécheresse, l'utilisation efficace de l'eau, toutes sortes de nouveaux caractères auxquels les chercheurs travaillent actuellement vont donner une semence plus robuste qui donnera un meilleur rendement, même dans des conditions plus difficiles, pour maintenir notre production. Encore une fois, nous allons produire plus avec moins.

Le président: Merci, votre temps est écoulé, monsieur Preston.

Je voudrais remercier les témoins d'avoir pris le temps de comparaître aujourd'hui sur un sujet important. Nous allons suspendre la séance pendant deux ou trois minutes afin de permettre la mise en place du système de téléconférence.

Merci beaucoup.

• _____ (Pause) _____

•
• (1630)

Le président: Je prie les députés de bien vouloir prendre place.

Messieurs les témoins, veuillez vous asseoir face à la présidence, s'il vous plaît, nous allons commencer la séance.

Je commence par souhaiter la bienvenue à Matthew Holmes, de l'Association pour le commerce des produits biologiques, dont il est le directeur général. Bienvenue, Matthew.

Nous recevons également en provenance de Winnipeg, Manitoba, la Western Grain Elevator Association, dont je présente les quatre délégués: Richard Wansbutter, consultant, Viterra et président; Carsten Bredin, vice-président adjoint, Grain Merchandising Richardson International Limited et membre; Wade Sobkowich, directeur exécutif; et Jean-Marc Ruest, premier vice-président Affaires de l'entreprise et conseiller juridique en chef. Je vois que vous souriez. Je crains d'avoir écorché un peu Richardson International Limited.

Encore une fois, soyez les bienvenus et sachez que nous vous sommes reconnaissants de communiquer avec nous par téléconférence. Nous allons allouer 10 minutes pour les déclarations liminaires.

Monsieur Holmes, je vous en prie.

M. Matthew Holmes (directeur général, Association pour le commerce des produits biologiques): Merci.

Bon après-midi, monsieur le président et honorables députés du comité. Je suis heureux de comparaître à nouveau devant vous et, à cette occasion, d'apercevoir quelques visages nouveaux.

Je m'appelle donc Matthew Holmes et je suis le directeur général de l'Association pour le commerce des produits biologiques. Je voudrais vous présenter, aujourd'hui, notre point de vue sur l'accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne.

L'Association pour le commerce des produits biologiques représente l'ensemble de la collectivité d'affaires canadiennes en matière de produits biologiques. Nos adhérents, de même que le conseil d'administration qu'ils ont élu, représentent les exploitants agricoles, les fabricants, les inspecteurs, les exportateurs, les distributeurs et les détaillants de ce secteur. Notre mission consiste à promouvoir et à protéger la croissance du commerce des produits biologiques, et ce dans l'intérêt de l'environnement, de la population, de l'économie et des agriculteurs du Canada.

De manière générale, nous sommes d'avis que les mesures favorisant le commerce sont un moyen de mieux atteindre notre objectif, qui consiste à élargir et à renforcer le marché des produits biologiques.

Je commencerai donc mon exposé par un rapide survol du marché canadien des produits biologiques, lequel occupe aujourd'hui le quatrième rang dans le monde. Je parlerai ensuite des mécanismes sur lesquels nous nous sommes entendus avec nos principaux partenaires commerciaux en matière d'équivalence biologique. Il s'agit essentiellement de dispositions d'aide aux échanges qui correspondent étroitement aux objectifs de l'AECG. Je conclurai mon exposé en évoquant les enseignements que notre secteur a tirés de l'application de ces mécanismes, dont nous espérons qu'ils serviront de schéma directeur lors du parachèvement de l'AECG au cours des prochains mois et qu'ils contribueront à intensifier les échanges entre le Canada et l'UE.

Comme je l'ai dit, le marché des produits biologiques canadiens occupe le quatrième rang au monde, ce qui en fait une destination de premier plan pour les exportateurs américains et européens. Les principaux marchés dans le domaine des produits biologiques sont les États-Unis, l'Allemagne, la France, le Canada et le Royaume-Uni, et ce marché, en croissance rapide, représente aujourd'hui une valeur mondiale d'environ 63 milliards de dollars.

J'ajoute que l'Amérique du Nord et l'Europe totalisent, à elles seules, 96 p. 100 du marché mondial des produits biologiques. Il va de soi, par conséquent, que nous sommes très intéressés à renforcer

encore les nouveaux liens commerciaux avec l'Europe. Il importe que les agriculteurs et les transformateurs canadiens du secteur biologique obtiennent un meilleur accès à ces marchés.

Au pays, ce marché a triplé entre 2006 et 2012, échappant pratiquement à la récession, et on l'évalue aujourd'hui à plus de 3,5 milliards de dollars par an. Les statistiques que nous avons réunies sur les exportations révèlent que ces dernières ont triplé au cours de la même période et représentent, selon les estimations, 458 millions de dollars par an; à titre de comparaison, ce chiffre dépasse celui des exportations de homard vivant ou congelé, et il dépasse même le volume projeté de nos ventes de viande de porc en Europe, aux termes de ce nouvel accord.

La croissance se manifeste également au niveau des producteurs. Ainsi, une analyse récente du recensement du secteur agricole indique que, pour la période 2001-2011, le nombre total des exportations agricoles a reculé de 17 p. 100 au Canada, tandis que le nombre des fermes biologiques a, au contraire, augmenté de 66,5 p. 100. Lorsqu'on les compare à leurs homologues de l'ensemble du pays, les exploitants biologiques présentent, en moyenne, un revenu plus élevé et tendent à créer, proportionnellement parlant, davantage d'emplois dans le secteur agricole. Nous dénombrons aujourd'hui environ 5 000 opérateurs du secteur biologique, qu'il s'agisse d'exploitants agricoles, de transformateurs ou d'opérateurs du transport et de la manutention. Par conséquent, quoi que l'on pense soi-même de l'agriculture biologique, il s'agit incontestablement de l'un des secteurs du monde agricole à croissance la plus rapide au pays. De plus, son potentiel économique pour l'agriculture canadienne est tout simplement gigantesque, surtout lorsqu'on porte le regard vers l'Europe, qui concentre le plus grand nombre de consommateurs de produits biologiques dans le monde.

La semaine dernière, j'ai eu l'honneur de rencontrer l'honorable Robert Goguen à Moncton, le jour où il a annoncé, pour le compte du ministre Gerry Ritz, l'attribution d'un montant de 500 000 \$ au secteur canadien des produits biologiques. Cette subvention doit nous permettre de maintenir des normes rigoureuses et de promouvoir les produits biologiques canadiens, non seulement au pays mais également sur les marchés d'exportation dont l'importance est critique, grâce au programme AgriMarketing.

J'ajoute que l'un des principaux instruments de politique en matière d'ouverture de débouchés pour le secteur canadien des produits biologiques est représenté par les mécanismes d'équivalence des produits biologiques. Le Canada a joué un rôle pionnier dans l'élaboration de ces ententes, qui portent sur la reconnaissance mutuelle des règlements et des normes avec nos principaux partenaires commerciaux, et cela à compter de 2009 avec l'entente Canada-États-Unis.

Le Canada a poursuivi son action en 2011 en lançant une autre innovation, annoncée par les ministres Fast et Ritz, portant sur l'équivalence des produits biologiques entre le Canada et l'Union européenne. Nous étions alors le seul pays au monde capable de desservir 96 p. 100 des marchés mondiaux de produits biologiques avec une seule certification nationale, ce qui conférait aux entrepreneurs canadiens un avantage substantiel.

Tout comme l'entente précédente Canada-États-Unis, l'accord Canada-UE entérine les normes biologiques ainsi que la supervision réglementaire de chacune des instances. Il permet donc aux produits biologiques canadiens d'être importés dans les États membres de l'UE sans devoir subir une deuxième phase, répétitive et coûteuse, de certification ou d'inspection.

On voit donc que les équivalences biologiques représentent une avancée majeure pour notre secteur, et pas seulement pour nos producteurs nationaux mais pour l'ensemble du marché mondial des produits biologiques. Et nous avons fait un grand nombre d'émules, qui essaient eux aussi de passer des ententes analogues.

• (1635)

J'en viens à présent au petit mot d'avertissement que je voudrais adresser aux instances chargées d'appliquer l'AECG.

Lorsque l'UE a publié, en 2011, le texte définitif de ses amendements réglementaires portant reconnaissance du régime canadien des produits organiques, elle a mis en place, parallèlement, un système extrêmement restrictif concernant les règles d'origine. Le Canada, agissant de bonne foi, n'en a pas fait autant et s'est contenté d'ouvrir son marché à tous les produits biologiques en provenance de l'UE. Il en est résulté, pour l'essentiel, que les Canadiens se sont retrouvés relégués au rôle de scieurs de bois et de porteurs d'eau, puisqu'ils ne pouvaient exporter que des matières premières tout en achetant les produits à valeur ajoutée en provenance de l'Europe. Seuls les produits mono-ingrédients et un nombre restreint de produits à ingrédients multiples d'origine intégralement canadienne sont admis sur le marché de l'UE. Et pendant ce temps, les produits canadiens à valeur ajoutée, je veux dire fabriqués au pays par des entreprises canadienne avec des ingrédients canadiens, parfois édulcorés ou parfumés à la cannelle ou à la vanille, sont assujettis à une inspection secondaire de tous leurs ingrédients, avec traçage de l'origine, ce qui coûte cher et ne favorise guère le commerce.

Permettez-moi d'illustrer la façon dont cette entente d'équivalence avec l'UE a servi de modèle à deux autres instances. Je rappelle que la Suisse est pour nous un marché très important, notamment pour le blé et l'huile oléagineuse de production biologique. Peu de temps après la signature de l'entente avec l'UE, la Suisse s'est adressée au Canada pour obtenir une équivalence analogue. Nous sommes rapidement parvenus à un accord, mais les Suisses, prenant comme référence l'UE voisine, ont repris à leur compte les règles restrictives quant à l'origine qui figurent dans l'entente UE-Canada.

Au même moment, les États-Unis et l'Union européenne étaient en discussion à propos de l'équivalence biologique. Nous savons qu'il s'agit des deux principaux marchés mondiaux, ce qui nous vaut un scénario des plus fascinants, très proche de celui que nous connaissons aujourd'hui. Pour résumer, les Américains, après avoir observé les pièges de l'entente conclue par le Canada avec l'UE, ont annoncé en l'espace de six mois l'adoption d'un régime global d'équivalence pour les produits biologiques échangés avec l'UE, mais sans que les mêmes règles restrictives en matière d'origine soient appliquées aux produits américains. Et voilà que, deux ans et demi plus tard, ces différences entre les régimes existent toujours.

Des représentants de grandes entreprises canadiennes dont le réseau de vente de produits biologiques s'étend à l'échelle mondiale ont déclaré que cette entente, inégale pour le Canada, leur interdit pratiquement de privilégier leurs usines canadiennes et par conséquent les emplois canadiens, tandis qu'elle favorise leurs usines américaines, ce qui met encore plus en péril la fabrication au Canada. On voit donc, deux ans et demi après l'entente initiale, que les fabricants canadiens sont obligés de prendre une décision douloureuse s'ils veulent continuer à exporter vers l'UE.

Ce matin, j'ai eu au téléphone un confrère d'une entreprise de Colombie-Britannique qui risque d'être contraint de déplacer des dizaines d'emplois, correspondant à des millions de dollars de chiffre d'affaires, vers une usine aux États-Unis, et ce en grande partie du

fait de cette disparité dans notre régime d'équivalence pour les produits biologiques.

Je voudrais toutefois m'arrêter ici et rendre tout particulièrement hommage au travail acharné et au dévouement de nos représentants canadiens qui ont travaillé sur ce dossier. Ils ne sont pour rien dans cette situation. Agriculture Canada et l'ACIA n'ont ménagé ni leur temps ni leurs efforts pour aboutir. Il reste néanmoins que les Européens n'ont pas donné suite.

En résumé, monsieur le président, l'Association pour le commerce des produits biologiques ne perçoit pas, du moins pour l'instant, de dangers ni de sources de préoccupations pour le secteur des produits biologiques du fait de l'AECG. Cependant, nous fondant sur notre expérience récente, nous nous soucions de la façon dont l'accord sera appliqué et craignons que les conditions qui ont été annoncées pour le Canada ne soient précisément celles qui lui seront appliquées.

L'examen de l'AECG nous donne à percevoir plusieurs éléments favorables.

L'AECG contient l'engagement d'intensifier la coopération réglementaire et d'encourager les organismes d'harmonisation à collaborer de façon plus étroite. Ainsi, les besoins du secteur des produits biologiques seront pris en compte et l'on renforcera les équivalences entre produits biologiques.

Les dispositions de l'AECG indiquent que l'on ne modifiera pas le droit des agriculteurs de conserver et de replanter les semences d'une variété protégée sur leurs propres terres, conformément aux dispositions de la Loi sur la protection des obtentions végétales. Le secteur des produits biologiques est favorable au droit de conserver le matériel de multiplication, étant donné que les stocks de semences biologiques disponibles au Canada ne suffisent pas à satisfaire la demande actuelle, ni nos prévisions de croissance. Nous avons une exigence très spécifique de protection de l'intégrité génétique de nos semences ainsi que de certaines des caractéristiques optimales de la production biologique.

J'observe également que les rédacteurs de l'AECG ont consacré un certain temps à la rédaction des règles d'origine et à leur application aux produits à ingrédients multiples. Il est très important que cet aspect soit approfondi et mis en œuvre avec le plus grand soin.

Pour conclure, je dirai que notre secteur des matières premières biologiques de même que celui des viandes biologiques tireront sans aucun doute des avantages de l'AECG dans sa forme prévue; toutefois, je ne puis vous assurer, pour l'instant, que les fabricants de produits biologiques et de produits transformés bénéficieront de débouchés plus accessibles. Si l'on ne parvient pas à préciser et à prioriser le tableau des équivalences biologiques avec l'UE, nous continuerons d'avoir un accord de pure forme, tandis que ce sont les barrières techniques aux échanges qui en imposeront les conditions réelles.

Je termine là-dessus en vous remerciant du temps et de l'attention que vous nous avez consacrés, ainsi que de l'occasion de comparaître à nouveau devant votre comité.

• (1640)

Le président: Merci, monsieur Holmes de votre exposé qui vient à point nommé.

Je passe à présent à la Western Grain Elevator Association, en vous demandant de bien vouloir vous identifier, s'il vous plaît.

Vous disposez de 10 minutes.

M. Richard Wansbutter (consultant, Viterra et président, Western Grain Elevator Association): Bon après-midi, monsieur Shipley, et merci.

Je m'appelle Richard Wansbutter et je représente Viterra. Étant donné que vous avez déjà présenté les autres membres de la délégation, je passe directement au contenu de notre bref exposé.

Permettez-moi de remercier les membres du Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire de nous donner l'occasion d'intervenir devant vous aujourd'hui. Nous sommes heureux de représenter la Western Grain Elevator Association et de comparaître devant vous aujourd'hui pour parler de l'accord commercial Canada-UE et de son incidence sur le secteur céréalier canadien.

Permettez-moi quelques mots concernant notre association. Nous représentons un groupe de sept sociétés céréalières détenues par les exploitants agricoles et opérant au Canada. Notre groupe assure 90 p. 100 des exportations céréalières en vrac de l'Ouest du Canada. Je voudrais présenter un bref propos d'introduction concernant l'accord lui-même, ensuite de quoi nous sommes à votre disposition pour répondre à vos questions.

Étant donné que notre pays est étroitement tributaire du commerce international, s'agissant de l'agriculture, les membres de la WGEA appuient pleinement les efforts considérables déployés par le gouvernement pour mener à bien cette transaction. Réussir la diversification des marchés et améliorer l'accès aux débouchés dans des régions clés du monde entier ne manquera pas d'apporter des dividendes importants, et à long terme, pour nos exportations agricoles et pour l'économie canadienne.

Permettez-moi de mettre en relief quelques-uns des principaux aspects et avantages que nous pensons retirer de cet accord commercial.

Avec l'élargissement de l'accès exonéré de droits pour les ventes de blé, nous devrions enregistrer, dès la première année, une augmentation de chiffre d'affaires d'environ 20,5 millions de dollars. L'élimination des barrières tarifaires libérera le potentiel d'augmentation des expéditions d'huile de colza, pour un chiffre estimé à environ 90 millions de dollars. Les exportations de viande de porc et de bœuf devraient, elles aussi, augmenter de façon marquée, puisqu'on prévoit une progression de 600 millions pour la vente de bœuf et de 400 millions pour la viande de porc.

Nous évoquons cet aspect parce que l'augmentation des exportations à valeur ajoutée de viande de bœuf et de porc stimulera sans aucun doute l'utilisation de grains de provende dans les Prairies. L'élimination des barrières tarifaires sur les légumineuses transformées, de même que les exportations de farine, de fibres, de blé et d'amidon en profiteront également. S'agissant de l'engagement d'améliorer les consultations et la coopération en matière de biotechnologie, il convient de souligner la nécessité de poursuivre la mise au point des processus d'approbation, de manière à ce que les exportateurs canadiens de grain et de graines oléagineuses puissent pleinement tirer profit de l'accord commercial Canada-UE.

Au risque de répéter la même chose, je dirais que cet accord commercial avec l'Union européenne va améliorer l'accès aux débouchés et qu'il bénéficiera de façon considérable à nos membres en tant qu'agriculteurs, mais aussi au Canada.

Merci beaucoup de votre attention.

Nous sommes prêts à répondre à vos questions.

● (1645)

Le président: Merci infiniment de votre exposé.

Nous allons commencer notre premier tour de questions avec M. Rankin.

Et puisque nous y sommes, bienvenue à notre comité.

Vous disposez de cinq minutes. Je vous en prie.

M. Murray Rankin (Victoria, NPD): Merci, vous êtes bien aimable. Je suis heureux quant à moi d'être ici.

D'abord, je voudrais remercier nos témoins.

Je vais essayer d'employer au mieux le temps limité dont je dispose en concentrant mon attention sur M. Holmes, directeur général de l'Association pour le commerce des produits biologiques.

Je dois dire, monsieur, que j'ai été frappé par les chiffres que vous nous avez communiqués et qui traduisent l'ampleur du secteur que vous représentez. Je ne savais pas que le chiffre d'affaires de ce secteur était aujourd'hui de 3,5 milliards de dollars, après avoir triplé entre 2006 et 2012. Étant donné que je proviens de la Colombie-Britannique, je n'ai pas besoin que l'on me persuade de son importance, surtout à Victoria. C'est effectivement un secteur de taille.

J'ai été frappé par deux de vos déclarations et j'aimerais vous demander davantage de détails. Il semble que nous ayons depuis 2009, avec les États-Unis, un accord concernant les équivalences. Or, les Américains ont passé un accord d'équivalence avec l'Union européenne. Vous avez dit, je crois, qu'ils disposent d'un avantage sur nous. Compte tenu de tous les amendements qui ont été apportés à l'AECG, je ne comprends pas pourquoi l'on n'a pas remédié à cette disparité.

Pouvez-vous expliquer pourquoi nous n'avons pas pu corriger cette anomalie?

M. Matthew Holmes: Ces deux années ont été frustrantes.

C'est nous qui avons occupé cet espace les premiers, et c'est nous qui l'avons défini. L'accord sur les équivalences conclu entre le Canada et les États-Unis en 2009 a vraiment ouvert la voie. Il a véritablement attiré l'attention du monde entier car il établissait un nouveau paradigme. D'ailleurs, lorsque le premier ministre Stephen Harper et le président Obama ont annoncé la création du Conseil de coopération en matière de réglementation, ils se sont basés sur l'accord d'équivalence des produits organiques de 2009 comme précédent et comme modèle qu'ils souhaitaient voir reproduit dans d'autres secteurs.

C'était un modèle très important, que nous nous sommes employés avec énergie à faire adopter par d'autres partenaires commerciaux, l'UE en particulier. C'est nous qui, en 2011, avons été les premiers à conclure un accord analogue avec eux. Cependant, l'accord n'a pas été promulgué et traduit sous forme de législation de l'UE. La formulation qu'ils ont retenue limitait l'équivalence à l'origine canadienne exclusivement, si bien que lorsque vous avez affaire à un produit à ingrédients multiples, cela déclenche l'interdiction. Les Américains, qui avaient été un peu plus lents que nous à se lancer dans la course, étaient toujours en cours de négociation avec l'Union européenne, même s'ils avaient déjà conclu l'accord avec nous. C'est pourquoi ils ont pu observer ce qui s'était produit avec notre accord.

M. Murray Rankin: Ils nous ont coiffé au poteau.

M. Matthew Holmes: Ils nous ont menés en bateau.

M. Murray Rankin: Il est tout de même paradoxal que nous devions envoyer nos produits aux États-Unis et qu'il faille en refaire le conditionnement pour ensuite les expédier en Europe, afin d'échapper à ces règles. Cela ne tient pas debout.

M. Matthew Holmes: C'est tout à fait envisageable compte tenu de ce scénario, et parfaitement légitime selon les termes de l'accord entre les États-Unis et l'UE, mais cela nous met vraiment sur la touche. Certaines entreprises canadiennes risquent de... Voilà plusieurs années que nous entendons cela, avec la question de la monnaie et du taux de change. Certaines entreprises canadiennes sont confrontées à ce genre de problèmes, et lorsqu'elles ont des chaînes de production aux États-Unis et au Canada, elles doivent parfois fixer des priorités douloureuses.

• (1650)

M. Murray Rankin: J'ai beaucoup apprécié l'analogie que vous avez employée à propos des normes restrictives en matière d'origine: vous avez dit que l'on cantonne les Canadiens au rôle de scieurs de bois et de porteurs d'eau, étant donné que les producteurs canadiens de valeur ajoutée n'y ont tout simplement pas accès. Or, c'est là que se trouvent les emplois et les sources de croissance économique.

Comment faire pour remédier à cette situation? J'aimerais que vous nous disiez si, selon vous, l'AECG va permettre de résoudre ce problème.

M. Matthew Holmes: Je pense que l'AECG représente un cadre parfait, et que les gens sont pleins de bonne volonté. Je crois qu'il est important de bien démontrer que, de part et d'autre, on tient à aboutir. Nous comprenons que notre secteur est de taille modeste, mais notre accord précède l'AECG. Or, même s'il est fondé sur les mêmes principes, nous n'en sommes pas satisfaits parce qu'il ne donne pas les conditions voulues. Nous avons collaboré étroitement avec le Secrétariat de l'accès aux marchés, qui est composé de gens remarquables et très dévoués. La question fait partie de leurs priorités, mais nous n'avons pas réussi à porter le dialogue avec les Européens à un niveau suffisant pour pouvoir l'emporter. Selon moi, faire un bon usage de l'AECG c'est essayer d'amener à bon port un accord d'équivalence sur les produits biologiques avec l'Europe, c'est-à-dire obtenir des conditions identiques à celles des Américains. À partir de là, tout le monde bénéficiera de la nouvelle approche offerte par l'AECG.

M. Murray Rankin: Intéressant. En quelque sorte, vous avez eu votre phase de succès avant l'avènement de l'AECG. Peut-être le recours à des arrangements bilatéraux, distincts de l'AECG, pourrait-il donner des résultats. Vous avez loué le travail des représentants nationaux, et je pense que c'est une bonne chose. Peut-être pourriez-vous faire le nécessaire indépendamment des orientations de l'AECG?

M. Matthew Holmes: Ces mesures sont extérieures à l'AECG et ne sont pas consignées dans l'accord. Il s'agit d'un arrangement, non pas d'un accord technique. Cette possibilité existe et nous continuons d'insister dans ce sens auprès de la DG AGRI, la Direction générale de l'agriculture et du développement rural, à Bruxelles.

M. Murray Rankin: Toutes mes félicitations pour le succès de votre secteur.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Rankin.

Nous passons à présent à M. Payne. Je vous en prie, vous disposez de cinq minutes.

M. LaVar Payne (Medicine Hat, PCC): Merci, monsieur le président et merci également à nos témoins de comparaître par vidéoconférence.

Je crois que tout le monde reconnaît que cet accord est d'une grande importance pour le Canada et pour notre secteur agricole.

Monsieur Holmes, vous avez souligné certains des problèmes qui se posent du côté des échanges à valeur ajoutée. Pourriez-vous nous expliquer plus en détail en quoi consistent les occasions et perspectives qui s'offrent à vos organisations, aux agriculteurs et autres opérateurs du secteur biologique, de pénétrer le marché européen et ce que cela pourrait vous apporter? Disposez-vous de statistiques illustrant les volumes d'exportations, leur valeur monétaire et autres aspects connexes?

M. Matthew Holmes: Les statistiques sont en progression. Comme je l'ai dit, le Canada exporte annuellement pour un montant de 458 millions de dollars, d'après les analyses que nous pouvons faire de données disponibles. Le problème, c'est que notre suivi porte sur le blé, encore le blé et toujours le blé. WorldCat et les autres systèmes de suivi des produits agricoles ne dissocient pas les produits biologiques de cette masse, si bien que nous devons tâtonner pour essayer d'en calculer le volume.

Le Canada a été l'un des premiers pays, sinon le premier, à faire une ventilation de produits biologiques au niveau des codes SH. Actuellement, nous pouvons suivre 60 produits biologiques entrant dans notre pays, mais nous n'avons aucun suivi pour les produits exportés. Lorsque les États-Unis et l'Europe se sont entendus sur leur mécanisme, les Américains ont mis en place un suivi pour une partie de leurs exportations afin d'avoir une meilleure gestion et une meilleure idée de l'incidence de cet arrangement.

Je sais que le document de l'AECG évoque le concept de classification et envisage un meilleur suivi des échanges. C'est là une chose que nous appuyons sans réserve, car, selon nous, il importe de bien montrer aux Canadiens combien ces accords commerciaux influent directement sur le secteur agricole.

De notre côté, nous organisons tout un éventail d'activités. Ainsi, la semaine dernière, je me suis rendu à une conférence de producteurs sur la côte atlantique, où il a été question des perspectives nouvelles. Nous assistons également à des conférences de grande envergure dans l'Ouest du pays. Lorsque nous allons en mission ou à des expositions commerciales à l'étranger, nous emmenons avec nous des producteurs, des courtiers et des opérateurs commerciaux afin de les présenter à des clients potentiels. Nous ne ménages aucun effort pour leur permettre de bâtir de bonnes relations et renforcer les recettes d'exportations du Canada.

M. LaVar Payne: Avez-vous bénéficié d'un accès direct à nos négociateurs tout au long du processus de l'AECG?

M. Matthew Holmes: Je siège moi-même au comité consultatif de notre secteur, et nous avons en effet maintenu une liaison avec le secrétariat à l'accès au marché. Cependant, nous n'avons pas eu de consultations formalisées à propos de l'AECG, car, à l'époque, le régime d'équivalence biologique semblait donner de bons résultats.

• (1655)

M. LaVar Payne: Je crois que le ministre Fast a déclaré, l'autre jour, que les ambassades canadiennes devront collaborer avec le secteur agricole de manière à ouvrir des débouchés aux produits canadiens. Selon vous, de quelle manière nos ambassades pourraient-elles aider dans ce sens, soit sur le terrain soit par le biais de négociations, compte tenu du fait qu'elles ont, à n'en pas douter, une bien meilleure connaissance des pays où elles sont établies et des partenaires que nous pourrions y trouver

M. Matthew Holmes: En effet, depuis quelques jours on entend parler de « diplomatie économique ». Pour ma part, je me suis cantonné au volet économique, et n'ai pas d'expérience de la promotion des débouchés, mais j'ai pu observer les remarquables perspectives que nos consulats et ambassades sont capables de nous ouvrir. Ils disposent d'un réseau de relations avec le monde des affaires, qu'ils savent cultiver afin d'ouvrir des débouchés à nos entreprises. L'une des membres de notre conseil se trouve en ce moment même à Hong Kong, et le personnel du consulat s'emploie à lui faciliter certaines prises de contact avec d'autres entreprises. Nous avons toujours été impressionnés par la qualité de ces réseaux, mais aussi par leurs connaissances et par leur dévouement. Cette forme d'aide a toujours existé, et j'espère qu'elle va se renforcer et rester bien ciblée. Cela dit, je n'ai jamais vu de porteurs de veste en tweed.

M. LaVar Payne: Monsieur Wansbutter, souhaitez-vous ajouter quelque chose à cette réponse sur la manière dont nos ambassades et leur personnel sur le terrain contribuent aux prises de contact et à la diffusion de nos produits?

M. Richard Wansbutter: Je confirme ce que dit M. Holmes, c'est également ce que j'ai observé.

N'oublions pas que lorsque nous essayons de pénétrer les marchés étrangers, nous avons toujours des obstacles à surmonter. Par exemple, lorsque nous avons eu le problème de la jambe noire du colza, la Chine menaçait de restreindre, voire d'interrompre nos exportations. C'est alors que le secrétariat à l'accès au marché est intervenu dans les 48 heures et, grâce aux efforts de Fred Gorrell et du secrétariat, de même que du ministre, le personnel de l'ambassade posté à Beijing a pu régler le problème. Aujourd'hui, nous avons pratiquement l'accès libre à ce marché, ce qui représente un énorme avantage.

M. LaVar Payne: Merci, une petite question sur...

Le président: Désolé, votre temps de parole est expiré.

Nous passons à présent, comme promis, à M. Eyking.

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

Merci aux témoins de comparaître depuis la région Ouest de notre pays.

Je voudrais m'adresser aux producteurs biologiques. Étant donné que l'on n'accorde que cinq minutes aux libéraux, mes questions seront brèves, et si vous réussissez à me répondre avec la même brièveté, je pourrai poser des questions à tous les témoins.

Le président: Il me semble que nous accordons cinq minutes à tous les députés.

L'hon. Mark Eyking: Oui, mais je ne participe qu'à un seul tour, et j'ai déjà utilisé 30 secondes.

Quoi qu'il en soit, messieurs, étant donné que vous venez du Manitoba, je voudrais citer un article publié aujourd'hui à propos des difficultés du réseau ferroviaire. Je vois que les entreprises céréalières signalent que, chaque semaine, elles sont confrontées à une pénurie de 1 000 à 2 000 wagons, avec un retard accumulé d'environ 8 000 wagons et qui ne cesse de croître. Doug Chorney, de l'Association de producteurs agricoles Keystone, a déclaré que c'est inacceptable. Il dit avoir passé un contrat pour l'enlèvement du grain moissonné-battu et que pas un boisseau n'a été emporté à ce jour.

Je vois également un article provenant de Regina, en Saskatchewan, dont je vous cite le titre: « Les conservateurs jugés responsables du "chaos" du système de manutention du grain », dans lequel on dit:

« Il est trop tard: les agriculteurs ont manqué une période de prix records... »

En l'absence de centralisation, personne ne veille à coordonner les ventes de grain, la logistique du transport, ni l'utilisation efficace des installations portuaires...

C'est vous, messieurs, qui faites la manutention de la plus grosse partie de ces grains. Pourriez-vous me donner quelques explications rapides?

M. Wade Sobkowich (directeur exécutif, Western Grain Elevator Association): Je m'appelle Wade Sobkowich et j'appartiens à la Western Grain Elevator Association.

Ces derniers temps, je parle à qui veut m'entendre de capacité des wagons, que ce soit dans les médias ou ailleurs.

Le problème tient à deux facteurs: la disparité entre l'offre de capacité de transport en wagon et la demande pour cette capacité, compte tenu du volume de la récolte. La récolte de cette année est du jamais-vu, et nous avons beaucoup de mal à acheminer le grain jusqu'à nos clients à l'étranger. Le réseau ferroviaire met à disposition entre 5 000 et 5 500 wagons, semaine après semaine. Donc, si vous comparez avec ce qui a été fourni au cours des cinq dernières années, vous voyez que nous sommes en haut de la fourchette, et bien des gens vous diront que nous fournissons une grosse quantité de wagons.

Le problème tient au fait que la demande dépasse de très loin cette offre. Il est vrai que si l'on compare l'offre à la demande pour la semaine écoulée, nous répondons à moins de la moitié de la demande. Cela dit, il faut bien comprendre qu'au cours de la dernière semaine...

● (1700)

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

M. Wade Sobkowich: Ah oui, vous souhaitiez une réponse brève, n'est-ce pas?

L'hon. Mark Eyking: Oui, merci.

M. Wade Sobkowich: Je vous demande pardon, je m'entends.

L'hon. Mark Eyking: Mais non, mais non, je vous en prie.

M. Wade Sobkowich: Ai-je répondu à votre question?

L'hon. Mark Eyking: Nous avons déjà reçu des céréaliculteurs, et ils donnent la même raison. Je ne voulais pas entrer dans le débat sur la préférence, ou non, pour une coordination centralisée. J'essaierai de vous revenir, mais je voudrais poser une question aux agriculteurs biologiques.

Vous avez dit que les conservateurs s'apprêtent à présenter un nouveau texte de loi à propos du système UPOV 1991 de protection des obtentions végétales, qui vise, je crois, à accorder quelques années supplémentaires aux producteurs de semences.

Pouvez-vous nous dire quelles en seront les conséquences pour les producteurs biologiques et pourquoi vous vous opposeriez à ce projet de loi?

M. Matthew Holmes: À ce stade-ci, je peux vous dire que nous sommes plus favorables au système UPOV 78 qu'au système UPOV 91, car il est important, pour le secteur biologique en particulier, que nous puissions conserver et replanter les semences.

C'est un souci pour nous, car certains de nos producteurs utilisent des variétés présentant des caractéristiques qui ne conviennent pas nécessairement aux grandes exploitations modernes, mais qui sont essentielles pour la production biologique. Ce sont des variétés très résilientes et dynamiques, correspondant au système que nous utilisons, de sorte que si le marché ne devait plus être en mesure de nous en approvisionner, nous devons pouvoir conserver ces variétés génétiques de semences pour nos agriculteurs biologiques.

L'hon. Mark Eyking: Pensez-vous que ce projet de loi est inspiré par les gros céréaliculteurs, afin d'asphyxier et d'écarter les petits producteurs, ou les producteurs de variétés qu'eux-mêmes ont délaissées?

M. Matthew Holmes: Je préfère éviter toute conjecture à ce sujet de notre part. Nous avons en effet constaté que l'alliance des producteurs de semences est très favorable à ce projet de loi, alors on peut dire que de gros intérêts sont en jeu.

S'agissant de la justification de cette initiative, je comprends quelles en sont les raisons commerciales. Tout ce que nous demandons, c'est que l'on adopte des solutions souples permettant à tous les secteurs de l'agriculture de s'adapter.

L'hon. Mark Eyking: Merci.

Le président: Merci, monsieur Eyking.

Nous passons à présent à M. Zimmer, pour cinq minutes. Je vous en prie.

M. Bob Zimmer (Prince George—Peace River, PCC): Merci à tous nos témoins de comparaître, que ce soit par vidéoconférence ou en personne. Je suis heureux que vous soyez des nôtres aujourd'hui.

Je voudrais, avec la permission de notre président, faire un commentaire concernant la liberté de commercer. Je viens de l'Ouest, plus précisément de la Colombie-Britannique, et je pourrais vous fournir une liste interminable d'agriculteurs qui apprécient la liberté de commercer et sont en faveur de ce projet de loi. Voilà ce que j'avais à dire à ce propos.

J'aurais une question pour vous, Matthew. Vous avez parlé du problème de l'équivalence des produits biologiques. Pour ma part, je sais de quoi il s'agit, mais pourriez-vous, à l'intention des personnes qui vont lire le compte rendu de nos délibérations, donner un exemple de ce que l'on entend par équivalence de produits biologiques et par règles d'origine? Je voudrais un exemple concret, s'il vous plaît.

M. Matthew Holmes: Je vais prendre l'exemple de l'expédition, par voie maritime, d'une cargaison d'avoine biologique canadienne. Cette avoine est inspectée et certifiée une seule fois comme correspondant au régime biologique canadien. Cette certification est reconnue en Europe, si bien que l'avoine peut être utilisée pour fabriquer, toujours en Europe, une barre de granola avec le label européen.

Mais si vous avez un fabricant canadien très innovant de barres de granola à base d'avoine canadienne, de canneberges canadiennes et, peut-être, d'amandes provenant de Californie, cette barre de granola ne peut pas être expédiée en Europe avec la simple certification d'équivalence mentionnée plus haut, car elle contient cette amande.

M. Bob Zimmer: Merci.

J'ai moi-même assisté à l'expansion du secteur biologique dans tout le Canada et à ses conséquences pour les agriculteurs, que je considère positives. Je crois que, comme vous l'avez dit, c'est une chose que nous pouvons améliorer et que nous allons améliorer.

Une question pour les deux groupes de témoins: nous avons tous conscience de l'entrée en vigueur prochaine de l'AECG et des perspectives que cela nous ouvre, et j'aimerais savoir dans quelle mesure les entreprises et groupements que vous représentez se sont préparés à affronter ce nouveau marché. Avez-vous amorcé un dialogue avec vos membres afin qu'ils se préparent à faire face à ces nouvelles exigences?

Je viens moi-même du nord de la Colombie-Britannique, où l'on exploite beaucoup le pétrole et le gaz. Notre grand problème, c'est la pénurie de main-d'œuvre qualifiée, et j'imagine qu'il en va de même pour vous. J'aimerais savoir ce que vous faites pour vous préparer à ces nouveaux marchés et si vous serez prêts à les aborder.

Si les deux groupes pouvaient répondre à cette question, j'en serais très heureux.

• (1705)

M. Jean-Marc Ruest (premier vice-président, Affaires de l'entreprise et conseiller juridique en chef, Richardson International Limited, membre, Western Grain Elevator Association): S'agissant de la capacité, nous ne prévoyons pas de problèmes, car le volume de grain produit et exporté au Canada est un volume statique.

Ensuite, il faut déterminer à qui ces produits sont vendus. S'agissant, par exemple, du blé et de l'orge, l'Europe en est actuellement une grande consommatrice, et l'AECG présente l'avantage de réduire les barrières tarifaires. Les céréales et les graines oléagineuses, elles, sont exportées dans le monde entier, ce qui nous offre la possibilité de trouver un autre acquéreur pour ce produit.

Cela dit, du point de vue de la capacité, nous sommes bien équipés pour y faire face.

M. Bob Zimmer: Désolé, Matthew, j'espère que nous aurons du temps plus tard.

Toujours sur cet aspect, j'aimerais savoir si les volumes vont demeurer statiques ou si, selon vous, cela pourrait permettre d'exporter davantage vers l'Europe.

M. Jean-Marc Ruest: Comme je le disais, les volumes exportés vers l'Europe sont appelés à augmenter, mais je précise qu'ils proviennent des mêmes exploitations agricoles et qu'ils sont exportés ou manutentionnés par le même réseau d'éleveurs. Donc, dans la perspective d'un accroissement des exportations en direction de l'est, empruntant la Voie maritime du Saint-Laurent, etc., nous sommes convaincus de disposer de cette capacité, également du point de vue de l'infrastructure. Les installations portuaires de Thunder Bay, par exemple, ont un surplus de capacité, donc, pour nous, ils n'ont pas de problèmes.

M. Bob Zimmer: Merci.

Matthew, je vous en prie.

M. Matthew Holmes: Merci.

Comme je le disais tout à l'heure, les Européens sont les premiers consommateurs de produits biologiques au monde par tête d'habitant, surtout le nord de l'Europe. Les Suisses et les pays du Nord jusqu'à la Scandinavie ne cessent d'en redemander, si bien que le marché présente pour nous un énorme potentiel. Et je crois que nous pouvons satisfaire la demande. Nous, opérateurs du secteur biologique, sommes habitués au goulot d'étranglement au niveau de l'offre, parce que, chaque année, nous assistons à une croissance spectaculaire de la demande, compte tenu de l'expansion rapide de notre marché. C'est pourquoi nous devons augmenter l'offre, et, de façon absolue, recruter de nouveaux agriculteurs biologiques.

M. Bob Zimmer: D'accord, c'est la raison pour laquelle je vous ai posé la question, parce que même au pays, la demande augmente sans cesse.

Le président: Veuillez être bref pour la question comme pour la réponse, s'il vous plaît.

M. Bob Zimmer: Est-ce que vos producteurs sont prêts à affronter ce nouveau marché? Croyez-vous que cela créera des difficultés, ou sont-ils en mesure d'y faire face?

M. Matthew Holmes: Disons que cela pose problème, mais que c'est un problème que nous affrontons volontiers. Nous essayons de recruter de nouveaux producteurs.

M. Bob Zimmer: Bonne réponse.

Le président: Merci, monsieur Zimmer.

Nous passons à présent à Mme Raynault, pour cinq minutes. Je vous en prie.

[Français]

Mme Francine Raynault: Merci, monsieur le président.

J'ai des questions pour M. Holmes et j'en aurai aussi pour les messieurs en vidéoconférence.

Concernant les produits biologiques, vous pensez pouvoir répondre à toute la demande des pays européens, qui sont de grands consommateurs de ces produits. Vos ventes augmenteront-elles parce que les Européens n'aiment pas beaucoup les OGM? C'est du moins ce qu'on nous dit. Est-ce vraiment une occasion pour vous d'augmenter vos exportations?

[Traduction]

M. Matthew Holmes: Tout à fait, le consommateur européen connaît très bien les produits biologiques. La réglementation européenne est en vigueur depuis plus de 20 ans, et, comme nous le savons tous, ils sont très attentifs à la présence d'OGM dans ces produits.

Pour les produits canadiens, c'est une arme à double tranchant. Nous sommes perçus comme un pays disposant d'immenses espaces naturels, un pays où les Européens adorent venir faire du tourisme, mais ils savent également que nous sommes un gros producteur d'OGM.

Il arrive également que certains de nos produits biologiques exportés vers l'Europe soient rejetés en raison d'un résidu de pesticide lié, entre autres, à une dérive génétique. Je rappelle qu'il y a toute une multiplicité de tests, des tests coûteux, et cela n'est pas sans risques pour les opérateurs canadiens. Par exemple, certains de nos agriculteurs font effectuer les tests au pays, et jusque là tout va bien, et puis lorsque le produit arrive en Europe, il est rejeté sans qu'il existe de véritable voie de recours.

C'est vrai que c'est un souci, mais il y a également un immense potentiel. Prenons le cas de la viande de bœuf sans hormones

exportée vers l'Europe: là encore, nos producteurs biologiques sont prêts à se lancer. Nous pouvons donc satisfaire la demande étant donné que nous sommes déjà qualifiés pour ce faire. Nous sommes bien placés pour répondre à la demande du marché européen en matière de produits sans OGM. Mais bien sûr, comme toujours, il y a des pièges.

● (1710)

[Français]

Mme Francine Raynault: Merci.

Concernant les grains, quel aspect de l'AECG considérez-vous comme étant la plus importante source d'inquiétude? Avez-vous des inquiétudes par rapport à cette entente de principe? Ma question s'adresse à vous quatre.

M. Jean-Marc Ruest: Le plus grand avantage que présente l'entente, c'est...

[Traduction]

Je vous demande pardon, mais j'ai du mal à parler avec le bruit de fond de l'interprétation.

[Français]

Le plus grand avantage que nous voyons...

[Traduction]

Le président: Vous pouvez parler anglais et nous assurerons la traduction.

M. Jean-Marc Ruest: Pour nous, le principal avantage réside dans la possibilité d'exploiter les marchés de blé et d'avoine de qualité faible à moyenne, qui sont actuellement assujettis à des barèmes tarifaires très élevés, si bien que la production canadienne n'est guère compétitive dans cette région. C'est le principal marché auquel nous pourrions accéder dans de bonnes conditions.

Je pense que l'un des domaines de préoccupation — ou, plutôt que de préoccupation, pour lequel nous réclamons une certaine attention — concerne l'engagement de coopération en matière de biotechnologie. La question et la réponse précédentes portaient sur les produits génétiquement modifiés en provenance du Canada, et sur la façon dont nous maintenons notre aptitude à exporter des produits exempts de modifications génétiques, alors que notre système de manutention, lui, gère des produits génétiquement modifiés. Nous pensons qu'il existe des solutions viables pour atteindre des niveaux de tolérance acceptables et pour mettre au point des processus d'approbation synchronisés de ces nouvelles technologies. Toutefois, nous devons laisser les gouvernements négocier et résoudre de tels détails.

Le président: Vous pouvez poser une question très courte, étant donné que vous avez perdu un peu de temps.

Allez-y, je vous prie.

[Français]

Mme Francine Raynault: Merci.

Si des grains sont refusés en Europe, cela entraînera-t-il de grandes pertes économiques pour les producteurs agricoles?

[Traduction]

M. Richard Wansbutter: Je n'envisage pas de pertes économiques. Comme nous l'avons dit au début, nous entrevoyons un accès accru au marché. M. Ruest a déjà évoqué l'accès accru au marché pour le blé tendre et le blé dur. Les tarifs douaniers vont diminuer au cours des sept prochaines années avant de disparaître; nous aurons donc un très bon accès de ce côté.

Pour ce qui est des biotechnologies, comme l'a dit Jean-Marc, il nous faut obtenir des autorisations synchronisées. Un certain nombre de nos variétés de canola sont déjà autorisées en Europe. Les pertes économiques sont associées aux processus d'autorisation, nous devons nous assurer qu'il soient rapides et synchronisés.

Le président: Merci, monsieur Wansbutter.

Nous allons écouter M. Hoback pendant cinq minutes, je vous en prie.

M. Randy Hoback: Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins pour leur présence.

Ça me fait plaisir de voir les gens de la Western Grain Elevator Association. Je sais qu'il a été question de déplacer l'infrastructure vers l'est et d'exporter notre produit via Churchill ou Thunder Bay, et aussi par le Saint-Laurent. Croyez-vous que le fait d'avoir davantage de marchés un peu partout dans le monde, au lieu de tout envoyer via Vancouver ou par l'Asie vous aidera à résoudre les difficultés auxquelles vous avez été confrontés à l'automne pour vendre vos céréales.

Le président: Pourriez-vous vous présenter s'il vous plaît?

M. Carsten Bredin (vice-président adjoint, Grain Merchandizing Richardson International Limited et membre, Western Grain Elevator Association): Je m'appelle Carsten Bredin et je représente Richardson International.

Je crois que nous pouvons affirmer qu'il y a une forte demande pour les exportations depuis la côte Ouest du Canada, et nous exportons actuellement un maximum de grains par cette voie. Le marché à l'est, par le Saint-Laurent et par Thunder Bay présente clairement un potentiel de croissance. Nous élargissons nos horizons en matière d'exportation et augmentons notre accès aux marchés, pas seulement vers l'est mais aussi pour les blés de qualité inférieure. Le marché asiatique concerne surtout les blés de qualité inférieure. D'après les anciennes règles, nous ne pouvons pas actuellement avoir accès au marché européen pour les blés de qualité inférieure. Cet accord permettra une baisse progressive des tarifs douaniers sur les blés de qualité inférieure au cours de prochaines années.

Cela ne sera pas instantané. Le quota est passé de 38 000 à 100 000, ce qui est peu. Le bénéfice de la baisse des tarifs de douane, qui sont actuellement de 90 euros, au cours des prochaines années n'aura d'effet qu'au bout de sept ans, parce les marchés entre les pays ne sont pas si importants. Il est clair que, lorsque que nous arriverons à cette échéance, cela améliorera nettement la circulation des grains vers l'est ainsi que les possibilités de pénétrer en Europe.

• (1715)

M. Randy Hoback: Une inquiétude demeure, je sais que M. Eyking en a parlé et je crois qu'il faut être réaliste à ce sujet. L'an dernier et cette année, nous avons exporté beaucoup plus de grains que les années précédentes. Il y a eu des récoltes record cette année dans les Prairies. Je crois que le revenu des agriculteurs a augmenté de 30 p. 100 depuis la création de la Commission canadienne du blé.

Je suis simplement curieux. Si nous sortons la CCB et l'ancienne équipe de la CCB de l'équation du transport, quel impact cela aura-t-il sur ce que vous avez exporté à l'automne, disons directement à la récolte? Combien de tonnes de grains avez-vous envoyées sur la côte Ouest et exportées parce que nous n'aviez plus cette entrave?

M. Wade Sobkowich: Je vais commencer, puis je demanderai à mes collègues d'intervenir.

Bonjour monsieur Hoback. C'est encore Wade Sobkowich, de la WGEA.

Quand la Commission canadienne du blé avait le monopole, la commission s'occupait de la logistique des grains et fixait la logistique pour le blé et l'orge. Les sociétés céréalières organisaient la logistique pour les autres récoltes, les oléagineux, le lin, les légumineuses, etc. C'était presque comme si nous avions deux niveaux de logistique superposés et que nous tentions de les faire fonctionner ensemble, mais ça ne marchait pas toujours. C'était une source d'inefficacité dans le système.

Maintenant que nous avons un marché ouvert, chaque société céréalière gère sa propre logistique et envoie des grains, des oléagineux, des légumineuses, du blé, de l'orge, la totale, dans son circuit de distribution et gère l'intégralité du circuit. Cela a amélioré l'efficacité du système. Je crois que les problèmes auxquels nous sommes actuellement confrontés seraient amplifiés si nous avions deux niveaux de logistique superposés plutôt qu'un seul pour les négociants en grains comme pour les exportateurs. Pour ce qui est des volumes, je ne me hasarderai pas à les donner de tête.

M. Richard Wansbutter: Monsieur Hoback, c'est Richard Wansbutter.

J'aimerais rebondir là-dessus et apporter quelques précisions concernant la gestion de la logistique. Pour moi il est clair que c'est une amélioration. En particulier pour le blé et l'orge. En tant que sociétés, nous réservons nous-même les navires de transport de marchandises. Nous contrôlons la logistique, non seulement pour l'exportation, mais aussi lorsque ces navires arrivent à Vancouver ou sur la côte Est, ou à Prince Rupert. Nous pouvons donc combiner le flux des exportations avec celui des importations, pour parvenir ainsi à une meilleure utilisation de nos terminaux. Je crois que cela ne fait aucun doute.

Pour ce qui est des volumes actuels, je ne les connais pas — ce sont des volumes en tonnes — mais nous sommes en augmentation dans tous les ports cette année pour les déchargements.

M. Randy Hoback: À quel niveau se trouve le goulot d'étranglement, ou est-ce simplement lié au volume de la récolte, pourquoi n'arrivez-vous pas à tout acheminer en même temps, et pourquoi cela prend autant de temps? Nous recevons beaucoup de plaintes venant des Prairies concernant le service, mais...

Allez-y.

M. Richard Wansbutter: Monsieur Hoback, vous avez mis le doigt dessus. Malheureusement je crois que nous aimerions tous acheminer toute la récolte en très peu de temps, mais le système est mis à rude épreuve au cours des mois d'octobre, novembre et décembre, et nous ne pouvons tout simplement pas faire face à toute la demande de transport.

Aimerions-nous en transporter plus? Sans aucun doute, afin d'avoir accès aux meilleurs prix sur le marché, mais matériellement, nous ne pouvons pas. Pouvons-nous en faire plus? Toujours.

Le président: Merci, monsieur Hoback.

Une voix: Je voudrais rebondir sur les commentaires de Richard, monsieur Hoback...

Une voix: J'ai une question.

Le président: Nous allons passer à M. Allen, vous avez cinq minutes.

M. Pierre Lemieux: Absolument sans pitié.

Le président: C'est un comité non sectaire.

M. Malcolm Allen: Merci monsieur le président.

Le témoin vient d'attirer mon attention pour me laisser entendre que ce n'est pas tout. Alors, allez-y, je vais être gentil avec Randy. Comme vous voulez parler, allez-y.

Je ne vous cède pas ma question, mais pour la réponse. Je ne vous laisse pas lui poser des questions pour moi, mais je le laisse vous répondre. Le signe ne venait pas de vous, mais du témoin.

M. Wade Sobkowich: Alors vous me donnez la possibilité de répondre, c'est bien cela?

M. Malcolm Allen: Oui.

M. Wade Sobkowich: Je voulais simplement ajouter que, lorsque nous avons parlé aux compagnies ferroviaires de la capacité de transport qu'elles fournissent aux céréaliculteurs, elles nous ont plutôt parlé de leurs capacités passées pour affirmer qu'elles se débrouillaient bien, ce qui est vrai quand on compare avec le passé. Ce que nous aimerions, c'est qu'elles comparent plutôt leur capacité avec la demande, et là on est loin du compte.

Il faut changer de paradigme. Il s'agira d'augmenter le volume de grains transportés dans les prochaines années. S'agissant de pratiques agronomiques exemplaires et de variétés à plus fort rendement, s'agissant de nourrir la planète, il faut véritablement changer de paradigme, il faut réfléchir à la manière dont nous allons transporter ce grain jusqu'aux terminaux d'exportation et le faire sortir du pays à plus grande échelle.

• (1720)

M. Malcolm Allen: J'entends bien. J'imagine que vous avez l'impression de regarder 10 ans en arrière. Lorsque nous aurons, comme vous l'avez dit, augmenté les récoltes, les surfaces cultivées, etc., vous n'aurez peut-être pas la capacité de transporter ce qui sera produit. Le prestataire de service doit commencer à se demander si c'est une tendance permanente, auquel cas le système ferroviaire devra peut-être investir dans de nouveaux wagons. Je connais un bon endroit à Hamilton où les compagnies pourraient acheter des wagons, c'est un bon équipementier syndiqué qui fabrique de très bons wagons en acier.

Permettez-moi de m'adresser à M. Holmes. Merci, au fait. Vous avez dit que vous représentez le secteur agricole ayant la croissance la plus rapide et pas uniquement en nombre d'agriculteurs. Ce qui me fascine, c'est l'âge. Avez-vous une idée, monsieur Holmes, de la différence d'âge entre ceux qu'on peut considérer comme des agriculteurs biologiques et ceux qui ne le sont pas? Je ne veux pas les appeler « conventionnels » ou « GM » ou je ne sais quoi. Quelles sont les différences d'âge?

M. Matthew Holmes: Oui, nous avons des chiffres à ce sujet. Nous venons juste d'examiner le recensement agricole à cette fin. Comme je l'ai dit, la semaine dernière j'étais à une conférence de production sur la côte Est, essentiellement pour de petites fermes mixtes. Ce qui m'a frappé, c'est qu'il y avait un programme de garde d'enfants. Il y avait énormément de gens de moins de 30 ans. C'était vraiment incroyable. L'agriculture biologique attire une nouvelle génération d'agriculteurs. Les chiffres nous montrent que, si 8 p. 100 des agriculteurs canadiens ont moins de 35 ans, la proportion monte à 12 p. 100 pour les agriculteurs biologiques.

Comme nous le savons tous, l'âge des agriculteurs n'atteint pas encore un seuil critique, mais il est évident qu'il augmente et nous sommes inquiets pour la planification de la relève. Les exploitants ont généralement plus de 55 ans. Cela représente environ 48 p. 100 des exploitations canadiennes, soit à peu près la moitié, en biologique c'est 40 p. 100. Il y a une différence d'environ 10 points

de pourcentage. Les agriculteurs biologiques sont en moyenne plus jeunes.

Cela n'est pas sans poser de problèmes. Cela implique beaucoup de débutants, un besoin beaucoup plus élevé de transfert de connaissances, cela nécessite parfois un accompagnement pour les infrastructures puisqu'il ne s'agit pas tant de reprendre des exploitations que d'en créer de nouvelles. Il y a un ensemble complexe d'enjeux particuliers. Le fait que de nombreux agriculteurs se tournent vers le biologique et y voient une opportunité constitue un message très positif.

M. Malcolm Allen: Encore une fois, je n'avais pas bien saisi le chiffre auparavant, mais ce que je trouve remarquable, c'est que beaucoup de gens croient que l'agriculture biologique ne consiste qu'à faire pousser des légumes dans son jardin pour alimenter le marché du coin de la rue.

Pourriez-vous me rappeler de quel ordre de grandeur il s'agit? Il n'est pas seulement question de producteurs mais aussi de transformateurs et d'exportateurs. Il s'agit de l'ensemble d'une chaîne de valeur si vous voulez.

M. Matthew Holmes: C'est une chaîne de valeur très intégrée verticalement. Mes collègues ici présents viennent de l'Ouest du Canada et des Prairies. C'est là que se trouve la plus grande concentration d'exploitations biologiques du pays. Leurs produits ne sont pas uniquement écoulés auprès des consommateurs locaux. Ce sont des produits de base. Du blé, des oléagineux, des légumineuses, qui sont destinés aux autres marchés, il y a donc une chaîne de valeur verticale, mais il existe une immense opportunité de marché à la fois ici et à l'étranger.

Le président: Merci, monsieur Allen, merci monsieur Holmes.

Je vais maintenant passer à M. Lemieux, vous avez cinq minutes.

• (1725)

M. Pierre Lemieux: Merci, monsieur le président. Je vais donner la première question à mon collègue, Randy Hoback.

M. Randy Hoback: Merci. Quel merveilleux collègue, quel esprit de Noël.

Je voudrais revenir à la Western Grain Elevator Association. Je vais vous parler de la situation actuelle des Prairies en ce qui concerne le transport.

Il y a des gens qui ont signé des contrats en juillet et août pour des livraisons disons en octobre et novembre. Quand arrive le moment où ils s'attendent à livrer, tout à coup, vous êtes saturés, il n'y a plus de place. Plus de capacité de transport. Ils ont prévu leur trésorerie en fonction de la date de livraison.

Ce qui se passe actuellement, c'est qu'ils se retrouvent à devoir attendre décembre ou janvier pour livrer, pourtant il n'y a ni dédommagement, ni intérêts. Il n'y a pas d'indemnité de stockage. Comment gérez-vous cela? Rien dans le système me semble-t-il ne vous empêche de signer des contrats pour des millions de tonnes de grains si vous n'avez pas d'engagement à prendre les livraisons à telle ou telle date, ou au moins au cours du mois.

Comment à votre avis pouvons-nous contourner ce problème? Comment faire pour que je puisse dire aux agriculteurs que nous avons mis en place un système dans lequel si vous signez un contrat pour le mois de novembre et que vous ne respectez pas votre engagement, ils reçoivent une compensation ou une récompense financière?

M. Carsten Bredin: C'est Carsten Bredin de Richardson international. Je peux répondre à cette question.

Je crois que c'est une question pertinente et très importante. En tant que société, nous signons des contrats pour des grains auprès d'agriculteurs. Nous signons des contrats pour des dates de livraison précises. Nous le faisons très bien. Nous surveillons ça de près, parce que nous voulons absolument honorer tous nos engagements de livraison.

Bien sûr, la quantité que nous pouvons transporter chaque mois est estimée, parce que nous dépendons des chemins de fer et de leurs performances, et parfois il est vrai qu'ils ralentissent, mais nous gérons cela et nous essayons de faire en sorte de ne pas prendre de retard dans nos livraisons.

Chaque société doit gérer cela elle-même, de son côté. Je ne peux pas parler pour les autres sociétés, mais je sais que nous essayons de nous y tenir le plus possible.

M. Randy Hoback: Imaginons que vous voulez vous emparer de 10 p. 100 de parts de marché en plus en juillet ou, disons pour une livraison en novembre, mais que vous obtenez tous 10 p. 100 de plus. Il n'existe aucun mécanisme permettant de voir qui a augmenté sa part, et donc il y a beaucoup plus de grains sur le marché. S'il n'y a pas de pénalité quand vous êtes dans l'incapacité de transporter ces grains, qu'est-ce qui va vous inciter à dire « vous savez les gars, nous devons ralentir la cadence et contrôler cela d'un peu plus près »?

A l'heure actuelle, tout le monde est très offensif. En réalité, si rien dans le contrat ne permet de vous pénaliser, je ne vois pas ce qui vous empêche d'agir de cette manière.

M. Carsten Bredin: Il me semble que la pénalité dans le contrat repose sur le fait que vous ne remplissez pas votre engagement vis-à-vis de l'agriculteur à qui vous aviez dit que vous transporteriez ses grains. Nous avons une relation avec les agriculteurs de l'Ouest du Canada et nous respectons cela. C'est le gagne-pain de notre entreprise. Les entreprises qui travaillent bien et qui transportent les grains au moment convenu avec l'agriculteur auront le marché avec cet agriculteur année après année. Ceux qui ne jouent pas le jeu et qui ne peuvent pas transporter ce qu'ils se sont engagés à transporter parce qu'ils ont vu trop grand, ceux-là en paieront le prix. Je crois que c'est comme ça que le système est régulé à l'heure actuelle.

M. Randy Hoback: Est-ce une régulation efficace? Si vous avez quatre ou cinq sociétés de transport qui, simultanément, prennent des engagements supérieurs à ce qu'elles peuvent honorer, premièrement elles n'ont aucun moyen de savoir ce que font les autres sociétés, et deuxièmement, l'agriculteur se retrouve coincé, à chercher l'argent qu'il n'a pas pour payer ses factures. Comme je l'ai dit, il ne dispose pas de sa trésorerie parce qu'il n'a pas livré sa récolte. Il ne reçoit pas d'indemnité de stockage. Il ne reçoit pas d'intérêts. Est-ce juste?

M. Wade Sobkovich: Il me semble que cela fait longtemps que nous demandons au gouvernement de mettre en place des pénalités réciproques avec les chemins de fer. Cela peut irriguer le système d'un bout à l'autre. Si nous recevons des pénalités de la part des chemins de fer parce qu'ils ne parviennent pas à fournir des wagons et à les mettre en place en temps et en heure, et ainsi de suite, alors on peut discuter d'un mécanisme de pénalités dans le système. Mais il est vraiment très difficile de le faire dans la situation actuelle, puisque nous n'avons aucun contrôle sur la logistique. Nous ne pouvons pas demander de comptes aux chemins de fer, c'est là que se trouve le goulot d'étranglement du système...

M. Randy Hoback: Pour être juste vis-à-vis des chemins de fer, monsieur Sobkovich, ils tournent actuellement au maximum de leur capacité. Si vous prenez les chiffres de CP, par exemple le nombre de wagons par semaine, ils sont au-delà de toutes leurs performances passées. Ils sont au-delà et pourtant il n'y a toujours pas assez de capacité. C'est peut-être encore pire du côté de CN, je ne suis pas sûr, mais de quelle manière les chemins de fer vous donnent-ils de la visibilité sur leur capacité de transport?

M. Wade Sobkovich: Oui c'est vrai. Ils comparent à l'histoire, exactement comme vous l'avez dit, monsieur Hoback. Ils comparent avec ce qu'ils ont fait jusqu'à présent. Cela fait cinq ans que nous nous plaignons des services du rail et qu'ils sont dans le « ce que nous avons fait par le passé », alors nous n'obtenons toujours pas la capacité dont nous avons besoin. Nous ne pouvons pas comparer la capacité actuelle avec les chiffres du passé. Nous devons comparer le service ferroviaire avec la capacité dont nous avons besoin, avec la demande, c'est cela qui doit être pris en compte.

● (1730)

Le président: Je voudrais remercier les témoins. C'est à l'évidence Noël puisque vous avez donné tout votre temps, monsieur Lemieux.

M. Pierre Lemieux: Je voudrais remercier M. Hoback de n'avoir posé qu'une question.

Des voix: Oh, oh!

Le président: Merci à tous les témoins. Merci d'avoir participé en vidéoconférence depuis Winnipeg. Nous vous sommes reconnaissants pour cela.

Monsieur Holmes, merci pour votre exposé en tant que témoin.

Au comité je dis à bientôt, nous nous verrons le jeudi 5 décembre.

La séance est levée.

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>