



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

AGRI • NUMÉRO 046 • 2^e SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 2 décembre 2014

Président

M. Bev Shipley

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

Le mardi 2 décembre 2014

•(1105)

[Traduction]

Le président (M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC)): Je déclare la séance ouverte.

Suite à l'ordre de la Chambre renvoyant le premier rapport du comité, nous accueillons aujourd'hui de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire, Claire Citeau, directrice exécutive, et Ron Davidson, directeur.

Nous recevons également, d'Alberta Barley, Matt Sawyer, président, et Erin Gowriluk, gestionnaire, Relations gouvernementales et politiques

Du Conseil des viandes du Canada, nous avons James Laws, directeur général.

Je vais vous laisser la parole, chacun d'entre vous aura 10 minutes pour faire un exposé.

Nous allons commencer par l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire.

Claire, s'il vous plaît, vous avez 10 minutes.

[Français]

Mme Claire Citeau (directrice exécutive, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire): Je vous remercie, monsieur le président.

Bonjour. Je m'appelle Claire Citeau et je suis directrice exécutive de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire, l'ACCA. Ce matin, mon directeur Ron Davidson se joint à moi. Il est le directeur du commerce international et des relations gouvernementales au sein du Conseil des viandes du Canada.

[Traduction]

Merci de nous avoir invités aujourd'hui à venir vous adresser la parole au nom de l'ACCA au sujet de l'accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, l'AECG.

L'ACCA est une coalition d'organismes nationaux et régionaux qui préconise un environnement commercial international plus ouvert et plus juste pour l'agriculture et l'agroalimentaire canadien. L'ACCA regroupe des agriculteurs, des producteurs, des transformateurs et des exportateurs des principaux secteurs qui dépendent du commerce, y compris ceux du boeuf, du porc, des grains, des oléagineux, du sucre et du malt. Ensemble, les membres de l'ACCA produisent 80 % des exportations agricoles et agroalimentaires du Canada, dont la valeur annuelle s'élève à 46 milliards de dollars et qui produit des emplois directs pour un demi-million de Canadiens.

L'ACCA a pu appuyer immédiatement et sans réserve l'accord de principe signé en 2013. Plus récemment, nous avons été très heureux de la conclusion des négociations de l'AECG cet automne.

Le commerce libre et équitable est la priorité absolue pour assurer un accès concurrentiel aux produits agricoles et agroalimentaires du

Canada dans le monde. Dans le climat actuel de libéralisation du commerce concurrentiel, les pays rivalisent entre eux pour être les premiers à obtenir un accès libre et sûr, ou à tout le moins préférentiel, aux principaux marchés mondiaux. Aujourd'hui, le succès de nos marchés d'exportation dépend également de la négociation en temps opportun et de la mise en oeuvre d'un accès commercial préférentiel aux marchés auxquels s'intéressent nos concurrents.

L'AECG garantit un accès réel et important à l'un des rares marchés d'exportation de plusieurs milliards de dollars. Et surtout, il nous procure cet accès avant nos principaux concurrents.

Nous sommes d'accord avec les observations formulées par de nombreux experts en commerce international selon qui l'accord commercial Canada-UE, lorsqu'il sera en vigueur, sera le plus important accord commercial depuis l'ALENA. L'AECG s'appliquera à un ensemble important de questions, y compris les tarifs, les obstacles non tarifaires, les services et les investissements, les services financiers, les marchés publics, entre autres.

L'Union européenne est composée de 28 pays dont la population totale dépasse 500 millions de personnes. En 2013, les exportations agricoles et agroalimentaires canadiennes se chiffraient à 2,8 milliards de dollars. Cela ne représente que 5 % des exportations totales de produits agroalimentaires du Canada. L'AECG offre un potentiel énorme à nos membres et nos exportations devraient vraiment être beaucoup plus élevées.

J'aimerais vous donner une idée des possibilités additionnelles que procure l'AECG selon les prévisions de nos membres.

Le Conseil canadien du canola estime que l'accord Canada-UE permettra aux exportateurs de ce secteur d'accroître leurs ventes jusqu'à 90 millions de dollars par année.

La Canadian Cattlemen's Association prévoit que le nouvel accès en franchise pour 65 000 tonnes de boeuf devrait leur rapporter près de 600 millions de dollars.

On croit que l'AECG procurera au secteur des céréales et des grains des bénéfices directs et indirects. Le secteur des grains prévoit des ventes de blé en franchise en plus des grains utilisés pour l'alimentation du bétail pour répondre à la demande accrue de l'UE à l'égard de la viande canadienne.

Le Conseil des viandes du Canada, qui représente le secteur de la transformation de la viande, a indiqué que la valeur des importations agricoles de l'UE avait augmenté de quelque 145 % en un peu plus d'une décennie et considère qu'il y a d'importantes possibilités de croissance des exportations de bison, de veau et de viande préparée en plus du porc et du boeuf.

L'industrie du sucre, représentée par l'Institut canadien du sucre, s'attend à ce que l'AECG lui assure 100 millions de dollars d'exportation additionnelle, de produits contenant du sucre vers l'Union européenne.

Enfin, le Conseil canadien du porc, qui représente les éleveurs de porc, prévoit, en se fondant sur des renseignements sur le marché actuel et sur les possibilités escomptées pour certaines coupes de porc, que cet accord, en quelques brèves années, pourrait lui permettre des ventes annuelles pouvant atteindre 400 millions de dollars.

Dans l'ensemble, nous croyons que l'accord Canada-UE, lorsqu'il sera pleinement en vigueur, pourrait entraîner jusqu'à 1,5 milliard de nouvelles exportations vers l'Union européenne.

Le jour de son entrée en vigueur, les tarifs sur près de 94 % des produits agroalimentaires canadiens seront éliminés.

Au cours de la période de mise en oeuvre, pratiquement tous les autres tarifs, sauf ceux du boeuf et du porc, seront également éliminés.

Autre aspect important qui contribue à la valeur de l'AECG pour l'industrie agroalimentaire canadienne, les négociations sont allées au-delà des tarifs, pour s'attaquer à toute une gamme de questions non tarifaires essentielles pour les exportateurs de produits agricoles et agroalimentaires du Canada. L'AECG a comporté, notamment, des discussions au sujet de questions telles que les obstacles techniques au commerce, les règles sanitaires et phytosanitaires, la coopération en matière de réglementation et les subventions à l'exportation.

L'AECG crée également des mécanismes pour promouvoir la coopération et la discussion sur les questions de réglementation et les obstacles non tarifaires qui nuisent au commerce. Aux termes de l'AECG, le Canada et l'UE se sont également engagés à travailler ensemble pour faire avancer un certain nombre de dossiers non tarifaires, y compris l'approbation des usines de transformation de la viande et l'approbation rapide des caractéristiques biotechnologiques.

En conclusion, nous croyons fermement que l'AECG procurera des avantages nationaux nets au Canada tels que cet accord mérite d'être mis en vigueur et nous comptons sur l'appui continu des gouvernements fédéral et provinciaux pour atteindre cet objectif.

• (1110)

Le président: Merci beaucoup, madame Citeau.

Nous passons maintenant à M. Sawyer, d'Alberta Barley. Vous avez 10 minutes.

M. Matt Sawyer (président, Alberta Barley): Merci.

Bonjour, au nom d'Alberta Barley, je vous remercie de m'avoir invité à venir discuter de l'accord commercial entre le Canada et l'Union européenne. En tant qu'agriculteur d'Acme, en Alberta, je suis venu ici aujourd'hui pour vous dire ce que cet accord représente pour moi et pour l'avenir de ma ferme.

Ma famille travaille la même terre depuis plus de 100 ans. J'ai commencé à acheter activement mes propres terres il y a plus de 25 ans. J'ai subvenu à mes besoins en me trouvant toutes sortes d'emplois afin de pouvoir pratiquer l'agriculture de subsistance. Je produis de l'orge, du blé et du canola et j'éleve des boeufs Angus.

Je suis ici aujourd'hui parce que je suis très actif au sein de l'industrie et je suis à l'heure actuelle président de l'Alberta Barley Commission. Alberta Barley appuie fortement la libéralisation accrue des échanges et l'élimination des barrières au commerce afin d'accroître nos possibilités d'exportation sur les anciens et les

nouveaux marchés de l'orge. À cette fin, nous travaillons surtout avec le Conseil canadien de l'orge, l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire et les Producteurs de grains du Canada.

Aujourd'hui, je suis accompagné d'Erin Gowriluk, gestionnaire, relations gouvernementales et politiques d'Alberta Barley. Nous sommes tous les deux heureux d'avoir l'occasion de vous faire part de nos observations au sujet du rapport du comité sur l'accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne.

Permettez-moi tout d'abord de vous dire un peu ce que les accords de libre-échange comme celui-ci représentent pour les agriculteurs canadiens comme moi. Premièrement, grâce aux retombées économiques d'échanges commerciaux garantis avec l'UE, l'avenir de l'agriculture au Canada est tout à coup plus prometteur. Deuxièmement, la possibilité de développer de nouveaux marchés à valeur ajoutée permettra aux petites et moyennes entreprises du Canada de croître et prospérer si elles réussissent à percer le marché européen.

Cet accord pourrait changer la donne pour les collectivités rurales du Canada à la condition que nous puissions établir les bonnes relations. Cela veut dire qu'il sera pour moi possible de gagner plus d'argent sur la ferme, et, au bout du compte, c'est ce qu'il faut pour que les agriculteurs canadiens puissent rester en affaires. En ce qui concerne plus particulièrement l'orge, le potentiel de production d'orge à valeur ajoutée pour la bière et le boeuf représente des bénéfices solides pour les producteurs d'orge. Cela veut dire également que nos excellents produits auront un accès préférentiel à des clients parmi les mieux nantis au monde.

Le Canada produit huit millions de tonnes d'orge par année, y compris les variétés brassicoles et fourragères, et se situe au quatrième rang des producteurs d'orge dans le monde, après l'Allemagne, la France et la Russie. Les principales provinces productrices d'orge sont la Saskatchewan, l'Alberta et, dans une moindre mesure, le Manitoba et la Colombie-Britannique. Cependant, nous produisons de l'orge dans toutes les régions du pays et c'est l'une des raisons pour lesquelles le Canada est reconnu pour son excellent boeuf et son malt de première qualité. L'orge est utilisée à plusieurs fins, y compris l'alimentation du bétail, la production de bière et de whisky et est aussi utilisée comme ingrédient dans le secteur de la transformation des aliments.

Les accords commerciaux internationaux sont essentiels à la rentabilité et à la viabilité du secteur agricole canadien. En 2012, le Canada a exporté plus de 1,4 million de tonnes d'orge. Les producteurs d'orge comme moi croient que l'AECG nous permettra d'accroître nos exportations en nous ouvrant de nouveaux marchés, ce qui va renforcer la rentabilité et la viabilité de l'ensemble de la chaîne de valeur de l'orge.

Avec plus de 500 millions de consommateurs dans l'Union européenne, nous estimons que les exportations de produits alimentaires canadiens pourraient augmenter de l'ordre de 1,5 milliard de dollars grâce à l'AECG. Cette somme inclut 100 millions de dollars de ventes de produits du secteur des grains et des oléagineux.

Outre ces retombées directes, nous avalisons la conclusion du rapport du comité, selon lequel, dans l'industrie de la viande du Canada, l'AECG, en rendant possible l'accroissement des marchés, procurera des avantages indirects à l'industrie de l'orge fourragère. Comme plus de 80 % de l'orge produit au Canada sert à l'alimentation du bétail, l'industrie de l'orge dépend du succès de l'industrie du bétail. De nouveaux débouchés pour l'industrie de la viande se traduisent en nouveaux débouchés pour l'industrie de l'orge.

Alberta Barley appuie l'AECG et les autres mesures visant à accroître l'accès aux marchés et nous encourageons le gouvernement fédéral à continuer à travailler à la négociation et à la mise en oeuvre de ces accords importants. Nous félicitons le gouvernement fédéral pour son ambitieux programme commercial, et les accords avec la Corée du Sud et l'Union européenne qui ouvrent les marchés mondiaux aux exportations agricoles canadiennes.

Cependant, je m'en voudrais de ne pas profiter de l'occasion pour parler du principal défi que doit relever le Canada pour respecter nos engagements envers nos acheteurs internationaux: notre système de transport. Malheureusement, les problèmes d'expédition et de logistique nous empêchent de profiter pleinement de notre potentiel en tant que pays exportateur. C'est un problème dont nous parlent nos clients et nos collègues internationaux. Nous souhaitons que le gouvernement veille à ce que le système de transport du Canada soit à la hauteur de notre ambitieux programme commercial.

•(1115)

Merci beaucoup.

Ma collègue Erin aimerait également vous adresser la parole.

Le président: Merci beaucoup.

Madame Gowriluk.

Me Erin Gowriluk (gestionnaire, Relations gouvernementales et politiques, Alberta Barley): Merci, monsieur le président.

J'aimerais également remercier les membres du comité de me donner l'occasion d'examiner et de commenter le rapport sur l'agriculture canadienne et l'accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne.

Nous sommes heureux que le comité ait fourni un résumé des commentaires des intervenants qui ont comparu aux réunions tenues en novembre et décembre l'an dernier. Lisa Skierka, directrice générale d'Alberta Barley et présidente de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire, et Brian Otto, président de notre organisation internationale, ont également eu l'occasion de faire des observations au comité à ce moment-là.

La demande mondiale et le commerce de l'orge augmentent. La demande est stimulée en grande partie par les pays dont la production de bière augmente rapidement, y compris la Chine et la Russie, et des pays d'Europe de l'Est, de l'Amérique du Sud et de l'Afrique. Quelque 25 à 30 % de la production d'orge du Canada est utilisée par l'industrie brassicole, au Canada et à l'étranger. Environ la moitié de cette orge est exportée sans transformation pour être maltée. Le reste est malté au Canada et vendu soit à l'industrie brassicole canadienne ou à des clients dans d'autres pays.

En 2012, les exportations de malt canadien se sont élevées à plus de 595 millions de tonnes évaluées à 382,6 millions de dollars. Le Canada est le premier exportateur de malt au monde, après la France. Ensemble, les pays membres de l'UE sont responsables de 40 % de la capacité de production de malt au monde et sont responsables de plus de 50 % du commerce mondial, avec des exportations de plus de 2,2 millions de tonnes par année. L'élimination des tarifs sur

l'orge canadien destiné au marché européen nous permettra pour la première fois d'être concurrentiels sur ce marché. L'Union européenne n'est pas pour le moment le principal marché de l'orge canadien, mais en raison de sa taille, de ses habitudes de consommation et de son revenu par habitant généralement élevé, nous croyons que l'UE nous offre un énorme potentiel.

Les tarifs constituent un problème pour les exportateurs de produits agricoles et alimentaires. Les tarifs européens sur les produits agricoles et les aliments transformés sont élevés, particulièrement sur le boeuf, le porc et les grains. Nous savons qu'en vertu de l'accord de principe conclu avec l'UE, tous les droits de douane seront éliminés sur 94 % des lignes tarifaires agricoles et que les tarifs sur les grains, y compris le blé, le blé dur, le seigle, l'orge et l'avoine seront éliminés sur une période de sept ans.

Cet accord est également important pour les producteurs d'orge de l'Alberta puisque 80 % de notre production est destinée à l'alimentation du bétail, contribuant ainsi à créer les produits de haute qualité qui font la renommée du Canada dans le monde. Comme vous le diront nos collègues de l'ACCA et du Conseil des viandes du Canada, l'impact sur nos secteurs du boeuf et du porc est considérable.

C'est pourquoi Alberta Barley appuie la première recommandation du comité qui vise l'approbation de l'accord économique et commercial global par le Parlement et tous les gouvernements provinciaux et territoriaux « afin d'accélérer les retombées économiques pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien ».

Suite aux propos de M. Sawyer au sujet des difficultés auxquelles font face non seulement le secteur des grains du Canada, mais tous les secteurs qui dépendent du transport ferroviaire pour livrer leurs produits aux marchés internationaux, nous devons veiller à éliminer tout obstacle qui nous empêcherait de profiter pleinement de cet accord de libre-échange.

En plus d'éliminer les tarifs qui servent à l'heure actuelle de barrières au commerce, l'AECG va également contribuer à ce que les exigences réglementaires inutiles ou discriminatoires ne réduisent pas la valeur du nouvel accès des Canadiens à ce marché. Bien que la réglementation soit nécessaire pour établir les mesures de sécurité, elles peuvent poser problème lorsqu'elles sont trop lourdes ou discriminatoires.

L'AECG est le premier accord commercial bilatéral conclu par le Canada qui comprend des dispositions sur la coopération en matière de réglementation. Alberta Barley est heureux d'apprendre qu'un mécanisme sera mis en place pour permettre aux intervenants de chaque pays de travailler avec le gouvernement, non seulement pour régler les problèmes liés aux barrières non tarifaires, mais également pour travailler ensemble pour réaliser la coopération réglementaire entre les deux signataires.

Comme le rapporte votre rapport, certains témoins vous ont dit que le Canada et l'Union européenne devraient profiter de cet accord pour mettre en oeuvre un processus d'approbation synchronisé pour les nouvelles technologies et innovations agricoles. Des témoins ont confirmé que l'harmonisation de la limite maximale des résidus, ou LMR, des produits antiparasitaires est une question de la plus haute importance pour les producteurs canadiens. Comme eux, nous pensons que les producteurs doivent pouvoir continuer à utiliser des produits antiparasitaires sûrs et efficaces approuvés par Santé Canada sans craindre que l'UE interdise leurs exportations. C'est pourquoi nous appuyons la recommandation dans laquelle le comité demande au gouvernement du Canada d'adopter une approche proactive et d'utiliser l'AECG « pour tendre vers une harmonisation et une synchronisation des systèmes d'approbation des nouvelles technologies agricoles et agroalimentaires »

• (1120)

Le Canada étant le premier pays du monde développé à bénéficier d'un accès préférentiel à la fois au marché américain et au marché européen, son secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire est dans une situation idéale pour se développer et prospérer au cours des années à venir. C'est pourquoi nous appuyons la cinquième et dernière recommandation du comité qui demande « que le gouvernement du Canada continue de conclure de nouveaux accords commerciaux pour ouvrir de nouveaux marchés et créer des possibilités de croissance pour les exportateurs agricoles et agroalimentaires canadiens ».

Au nom d'Alberta Barley, je tiens à remercier le comité de nous avoir donné l'occasion de contribuer au processus qui a abouti à la conclusion d'un accord de principe et d'examiner les recommandations formulées par nos collègues de l'industrie dans le cadre de votre processus de consultation.

Merci.

Le président: Merci beaucoup.

C'est maintenant le tour de James Laws, du Conseil des viandes du Canada.

M. James Laws (directeur général, Conseil des viandes du Canada): Merci beaucoup.

Bonjour. Je m'appelle Jim Laws et je suis directeur exécutif du Conseil des viandes du Canada dont le siège est ici même à Ottawa.

Je vous remercie de nous avoir invités à témoigner dans le cadre de votre examen du premier rapport, daté de mars 2014, sur l'accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne.

Le secteur de la transformation de la viande du Canada ajoute de la valeur au bétail né et élevé dans les fermes canadiennes, offre un débouché essentiel et assure la rentabilité de milliers d'exploitations d'élevage. Avec des ventes annuelles de 24 milliards de dollars, des exportations de boeuf de 1,3 milliard de dollars, des exportations de porc de 3,2 milliards de dollars, des exportations de viande de cheval de 80 millions de dollars, des exportations de bison de 5,7 millions de dollars et 65 000 emplois, le secteur de la viande du Canada est le plus gros élément de notre secteur de la transformation des aliments.

À notre avis, une fois l'AECG mis en oeuvre, les exportations de viande du Canada vers l'UE pourront augmenter considérablement. Les 28 pays de l'Union européenne, dont la population atteint 500 millions de personnes, constituent de loin le plus gros marché d'importation de produits agricoles au monde. En 2013, ces 28 pays ont importé des produits agricoles d'une valeur de 139 milliards de dollars; cependant, de nombreux produits agricoles, dont les viandes,

continuent à être visés par d'importantes barrières tarifaires et non tarifaires.

Lorsque l'accord sera mis en oeuvre, il procurera un accès en franchise de droits au marché de l'UE pour 81 tonnes de porc canadien, 65 000 tonnes de boeuf et de veau canadiens, 3 000 tonnes de bison canadien et une quantité illimitée de viande de cheval et de mets préparés canadiens. En contrepartie, l'Union européenne conservera un accès illimité en franchise de droits au marché canadien du porc, obtiendra un accès illimité en franchise de droits au marché canadien du boeuf et recevra un accès réciproque illimité en franchise de droits en ce qui a trait aux viandes préparées.

Même si nos souhaits initiaux d'avoir des échanges commerciaux complètement ouverts et illimités en franchise de droits pour la viande entre le Canada et l'UE n'ont pas été exaucés, nous estimons que c'est une mesure positive. Au cours des trois dernières années, la valeur moyenne de nos exportations de viande vers l'UE était de seulement 52,6 millions de dollars; or, l'AECG nous offrira des perspectives d'exportation de boeuf, de porc, de viande de cheval, de bison et de viandes préparées s'élevant à plus d'un milliard de dollars par année.

En plus de l'accord sur les contingents et tarifs d'importation, le Canada et l'Europe ont signé en mars 2014 des lettres parallèles d'une grande importance. Ces lettres déclarent:

Le Canada et l'Union européenne s'engagent à déterminer l'équivalence concernant leurs mesures sanitaires respectives, y compris les critères microbiologiques, et soulignent l'importance de conclure les négociations sur les systèmes d'inspection en vue de faciliter les échanges commerciaux relativement à la viande et aux produits à base de viande.

Dans ces lettres, on déclare également: « Nos services s'engagent pleinement à accorder une grande priorité à ces efforts de façon à déterminer l'équivalence concernant les produits à base de viande dans un délai d'un an. »

Pour que les éleveurs de bétail et les transformateurs puissent investir dans leur entreprise avec confiance en attendant de profiter des avantages commerciaux promis dans l'accord, il est essentiel que les obstacles techniques soient résolus bien avant la date d'application de l'AECG. En effet, le secteur de la viande souhaite que les engagements pris dans les lettres parallèles soient tenus bien à l'avance.

Concernant l'administration des contingents européens sur le boeuf et le porc canadiens, nous espérons au départ une solution complètement ouverte fondée sur le principe du premier arrivé, premier servi. Bien que nous n'ayons pas obtenu ce que nous souhaitons, nous sommes reconnaissants aux négociateurs canadiens de nous avoir consultés et d'avoir écouté nos préoccupations.

L'article 37 de l'AECG consolidé, intitulé « Déclaration sur l'administration du contingent tarifaire », précise l'administration du contingent tarifaire européen pour le boeuf, le veau et le porc importé du Canada. Cet article précise également la structure du système de licence d'importation, les critères d'admissibilité et les garanties.

L'article 37 devrait fournir un cadre pour une administration tarifaire de l'UE qui soit propice au commerce. Je cite:

Plus particulièrement, l'administration du CT ne doit pas amenuiser ou rendre nuls les engagements à l'égard de l'accès au marché négocié par les parties, elle doit être transparente et prévisible, minimiser les coûts de transaction pour les commerçants, maximiser le taux d'utilisation et viser à éviter la spéculation potentielle.

●(1125)

Nous avons également une préoccupation relative à l'article 7, section 22 de l'accord, où il est question des indications géographiques, définies comme suit:

Un produit agricole ou un produit alimentaire originaire du territoire d'une Partie, ou d'une région ou localité de ce territoire, dans les cas où une qualité, réputation ou autre caractéristique déterminée du produit peut être attribuée essentiellement à cette origine géographique;

L'annexe I de la partie A donne les indications géographiques servant à identifier un produit comme étant originaire de l'Union européenne. J'en compte 172, dont 33 sont catégorisées comme des viandes fraîches, congelées et transformées et des viandes salées à sec.

L'annexe I de la partie B donne la liste des indications géographiques du Canada. Il n'y en a aucune: zéro.

L'article 7.6 de l'accord prévoit les exceptions. Concernant la viande, pour le terme Nürnberger Bratwürste, une indication géographique allemande pour une viande transformée, ceux qui la commercialisent au Canada depuis au moins cinq ans avant le 18 octobre 2008 peuvent continuer à employer ce terme. Ceux qui le produisent depuis le 18 octobre 2008 disposent d'une période de transition de cinq ans à partir de l'entrée en vigueur de l'article pour s'y conformer.

Concernant un autre produit, le jambon de Bayonne, une indication géographique française de viande salée à sec, ceux qui le commercialisent au Canada depuis au moins 10 ans avant le 18 octobre 2013 peuvent continuer à employer ce terme. Ceux qui le produisent depuis moins de 10 ans disposent d'une période de transition de cinq ans à partir de l'entrée en vigueur de l'article pour s'y conformer.

De plus, certaines exceptions prévues à l'article 7.6 ne protègent pas la traduction d'un terme spécifique. Par exemple, l'indication géographique allemande Schwarzwälder Schinken est protégée, mais la traduction anglaise, Black Forest ham, ne l'est pas. C'est positif.

À l'heure actuelle, trois entreprises détiennent les marques de commerce pour la viande au Canada — Parma, avec la Couronne, San Daniele et le salami Szegedi de la Hongrie.

Le paragraphe 5 de l'article 7.6 prévoit une exception aux marques de commerce:

Dans le cas où une marque de commerce a été demandée ou enregistrée de bonne foi, ou dans les cas où les droits sur une marque de commerce ont été acquis par un usage de bonne foi, sur le territoire d'une Partie avant la date d'application prévue au paragraphe 6, les mesures adoptées pour mettre en oeuvre le présent article 7

... qui prévoit les indications géographiques...

sur le territoire de cette partie ne porteront pas atteinte à la recevabilité ou à la validité de l'enregistrement de la marque de commerce ou au droit de faire usage de la marque de commerce au motif que cette marque est identique ou similaire à une indication géographique.

Cela signifie, dans les faits, que ces détenteurs de marque de commerce canadiens devront coexister dans le marché canadien avec des produits européens employant ces indications géographiques. Nous craignons qu'ils soient de ce fait expropriés de leur propriété intellectuelle, causant un préjudice commercial important, sans possibilité de dédommagement.

En conclusion, nous croyons qu'une fois mis en oeuvre, l'AECG conclu entre l'Europe et le Canada permettra d'augmenter de façon importante les exportations de viande canadienne vers l'Union européenne, de créer des emplois, d'augmenter les revenus des agriculteurs canadiens et de faire croître l'économie canadienne.

Merci beaucoup. Je serai heureux de répondre à vos questions.

●(1130)

Le président: Merci beaucoup monsieur Law.

Nous allons maintenant permettre aux collègues de vous poser des questions.

Monsieur Allen, nous allons commencer par vous. Vous avez cinq minutes.

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

J'aimerais remercier nos invités, dont certains ne comparaissent pas pour la première fois; et pour ceux qui témoignent pour la première fois, je vous souhaite la bienvenue.

En fait, monsieur le président, j'avais une question pour vous et le greffier. Je suis désolé d'avoir manqué la réunion, mais j'ai sous les yeux la motion — cela m'aide à cadrer mes questions — sur les travaux que nous entreprenons. Étudions-nous un amendement ou examinons-nous un rapport qui pourrait contenir un nouvel amendement ou autre chose?

Si vous pouviez m'éclairer, ce serait utile.

Le président: Je vais arrêter le chrono et demander au greffier de nous éclaircir.

La motion est assez simple. Conformément à l'article 66(2) du Règlement, que la Chambre mette aux voix la motion principale, telle qu'elle a été amendée par Mme Brosseau et M. Chicoine. La motion se lit comme suit:

... le premier rapport du Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire, présenté à la Chambre le jeudi 27 mars 2014, ne soit pas adopté maintenant, mais que, compte tenu de la conclusion des négociations de l'Accord économique et commercial global et de la publication de son texte définitif, le rapport soit renvoyé au Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire avec l'instruction de le modifier de manière à affirmer que... la création de débouchés pour les exportateurs de produits agricoles et alimentaires et le maintien du système de gestion de l'offre et que, par conséquent, l'accord de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne devrait être mis en oeuvre tel qu'il a été négocié.

Madame Brosseau, qu'est-ce que vous vouliez dire?

Mme Ruth Ellen Brosseau (Berthier—Maskinongé, NPD): Ce n'est pas moi qui ai ajouté l'amendement.

Ce n'est pas ma motion.

Le président: Ce n'est pas votre motion.

On dit pourtant: « telle qu'elle a été amendée »...

M. Malcolm Allen: Vous l'avez amendée.

C'est M. Lemieux qui l'a amendée, pas nous.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Ce n'est pas mon amendement. Ce ne sont pas mes paroles.

M. Malcolm Allen: J'invoque le Règlement, monsieur le président. Franchement, je ne pense pas que ce soit réglementaire d'utiliser mon temps pour parler à Mme Brosseau.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Peut-être qu'on pourrait obtenir des éclaircissements de...

M. Malcolm Allen: La motion que j'ai sous les yeux avait été votée par le gouvernement et la Chambre nous avait demandé de la traiter. C'est en fait M. Lemieux qui a amendé la motion de consentement. Par la suite, le gouvernement a voté contre le consentement dans son propre rapport renvoyé par le comité. J'ignore pourquoi mes collègues d'en face auraient voté avec le gouvernement contre leur propre rapport, puisque c'était le leur, mais c'est ce qu'ils ont fait. De toute façon, c'est sans importance; c'est à eux de décider comment procéder.

Ma question est assez simple. Examinons-nous le rapport que nous avons sous les yeux, que nous avons déjà terminé? Ou traitons-nous de l'amendement sur l'absence de consentement? S'il s'agit du rapport, nous pouvons aborder divers sujets. S'il ne s'agit pas du rapport, l'éventail de questions est assez restreint.

Le président: Ce que je comprends, c'est que nous n'examinons pas le rapport dans son ensemble. Le rapport complet ne nous reviendra pas. Nous allons traiter de la partie qui est mentionnée dans la motion.

M. Pierre Lemieux (Glengarry—Prescott—Russell, PCC): Une précision s'il vous plaît. Débattons-nous toujours du rappel au Règlement? C'est une question qui...

Une voix: La question.

M. Pierre Lemieux: D'accord. Dans ce cas, j'aimerais faire une remarque, monsieur le président.

Le président: Cela ne s'inscrit pas dans un rappel au Règlement?

M. Pierre Lemieux: Je ne l'ai pas soulevé comme tel, mais —

M. Malcolm Allen: Vous pouvez le traiter comme vous le souhaitez, monsieur le président. Vous pouvez prendre de mon temps pour le faire.

Je suis heureux de donner de mon temps pour que M. Lemieux puisse nous éclaircir. Cela m'importe peu, pourvu que je comprenne.

M. Pierre Lemieux: Je pense que vous avez raison.

Madame Brosseau a présenté une motion de consentement à la Chambre sur le rapport. Cette motion a été amendée. La Chambre a renvoyé le rapport au comité accompagné d'une recommandation spécifique voulant que le comité envisage de l'amender. C'est probablement ce qui va se passer, n'est-ce pas? Le rapport sera modifié, puis renvoyé à la Chambre.

En clair, nous n'avons pas voté contre l'approbation du rapport. Nous avons voté pour la motion amendée, qui précisait la tenue d'un vote de consentement une fois que le rapport modifié serait renvoyé à la Chambre. J'ai hâte de voir comment le NPD va voter, car il nous souffle le chaud et le froid.

Le document final sera renvoyé à la Chambre, puis tous les députés auront l'occasion de voter sur l'AECG tel que négocié, les détails étant maintenant connus.

• (1135)

M. Malcolm Allen: Je remercie mon collègue de m'avoir éclairé. C'est intéressant qu'il croit que nous saurons comment les gens vont voter sur l'AECG. Le problème, c'est qu'aucun projet de loi sur l'AECG n'a été déposé à la Chambre, donc impossible de l'appuyer ou non. Un document a été rendu public, et des détails y ont été annexés — nous avons plus d'information maintenant que quand nous faisons notre étude. Les personnes intéressées peuvent consulter ce document, d'où les avis que nous recevons de nos amies présentes aujourd'hui.

Je suis désolé de revenir sur ce point, mais il importe de l'éclaircir. Quand une loi habilitante est déposée, quelle qu'en soit la forme... Cette loi peut refléter l'intervention de M. Laws sur les indicateurs géographiques. Peut-être que la loi devrait en tenir compte. Peut-être devrait-elle traiter la gestion de l'offre. C'est fort possible que le projet de loi qui sera déposé en Chambre en tienne compte. C'est à ce moment-là que nous nous leverons... Le greffier appellera M. Allen, Welland, comme il le fait d'habitude, ou M. Allen, Tobique—Mactaquac, pour que je me prononce sur le projet de loi.

En clair, on ne peut pas voter, car il n'y a pas de projet de loi. Il existe un rapport, qu'on peut éventuellement amender et auquel on

pourrait annexer une recommandation. Mais ce ne peut être une instruction, car il n'y a rien à instruire. On ne peut dire qu'on appuie le projet de loi sur l'AECG, puisque ce projet de loi n'existe pas. Il n'y a que le texte de l'accord. Bien des parties prenantes au bout de la table y ont consacré beaucoup de temps, et je les félicite pour les efforts qu'ils ont faits.

Concrètement, si on se contente de renvoyer un rapport auquel on a ajouté un rapport supplémentaire — sans rapport dissident — et que la Chambre nous a demandé de faire autre chose, c'est comme si on nous demandait de voter sur un texte à la Chambre des communes. Pour cela, j'ai besoin de voir un projet de loi.

Si le secrétaire parlementaire a le projet de loi et qu'il est disposé à nous le montrer à huis clos, peut-être pourrions-nous prendre une décision rationnelle et raisonnable, mais je ne le vois pas. Je ne crois pas qu'il l'ait, ce qui l'empêche de nous le montrer. Comme M. Laws l'a bien indiqué, un délai d'un an est prévu pour discuter d'une lettre parallèle. J'ignore de quand la lettre est datée, mais elle n'est pas expirée — je ne crois pas — et je ne pense pas que les détails aient été arrêtés, ce qui veut dire que la loi n'est pas encore prête.

J'attends encore des instructions... Si le président me permet de poser une question, ce serait celle-là. Peut-être notre interprétation de l'amendement est-elle trop limitée. Je ne sais pas. Ce n'est toujours pas clair.

Le président: M. Eyking souhaite réagir à vos propos.

L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.): Évidemment, je ne suis pas content que nous en soyons toujours là. Nous en avons parlé la dernière fois. Les néo-démocrates et les conservateurs nous ont causé des ennuis, et voilà où nous en sommes.

Nous avons fait venir des témoins de partout au pays. Je propose, sachant l'historique de ce dossier, qu'on avance et qu'on interroge les témoins. Il est prévu qu'on entende un deuxième panel de témoins ce matin. Si j'avais su qu'on y mettrait autant de temps, j'aurais proposé qu'on n'invite pas les témoins, monsieur le président.

Le président: C'est juste.

M. Hoback, puis M. Lemieux.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Monsieur Eyking, vous avez bien raison. Je serai très bref.

Je voudrais simplement faire remarquer pour le comité et nos témoins que nous n'avions pas le texte de l'accord quand nous avons fait la première étude. Maintenant, les témoins peuvent nous fournir de l'information en se fondant sur le texte. Nous pouvons également améliorer notre rapport en nous fondant sur le texte. C'est bel et bien l'exercice auquel on se prête, monsieur le président; nous leur demandons leur avis sur notre rapport à la lumière du texte. Cet exercice nous permet d'améliorer et d'affiner notre rapport. Par la suite, on peut forger son opinion en s'appuyant sur le texte et le témoignage de nos invités.

Mais je suis d'accord avec M. Eyking. J'aimerais savoir ce que nos témoins ont à dire. Ils ont beaucoup de bonnes idées, qu'ils souhaitent nous communiquer, donc on devrait les laisser s'exprimer.

• (1140)

Le président: Monsieur Lemieux, vous avez la parole.

M. Pierre Lemieux: Ça va.

Le président: Dans ce cas, passons à autre chose.

Vous n'avez pas invoqué le Règlement, mais nous allons passer à autre chose.

Monsieur Allen, je vais vous donner la possibilité de poser des questions.

M. Malcolm Allen: J'entends M. Eyking et d'habitude je suis d'accord avec lui, mais pas aujourd'hui.

M. Hoback vient de faire observer que, les détails étant maintenant disponibles... je parle de nos amis au bout de la table. Je ne veux pas les appeler des tiers ni faire comme s'ils n'existaient pas, car ils sont bien présents. Ce sont des témoins formidables, nous les avons déjà entendus et ils font un excellent travail.

Si M. Hoback a bel et bien raison — je m'adresse à vous, monsieur le président, pour me dire si c'est vrai. M. Hoback vient de dire que, maintenant qu'ils ont eu la chance de consulter l'information supplémentaire, si cela cadre avec les témoignages, nous allons amender l'ensemble du rapport et y ajouter des éléments au fur et à mesure. C'est la question que j'ai posée au tout début. Autrement dit, si les témoins présentent des éléments nouveaux, les analystes s'emploieront à produire un rapport tout neuf avec un amendement éventuel? Si c'est comme ça, ça va. C'est ce que j'avais demandé tout à l'heure. M. Hoback l'avait confirmé, mais j'avais besoin que vous le confirmiez.

Le président: Je ne suis pas convaincu qu'il l'ait confirmé, mais je vais donner la parole à M. Lemieux.

M. Pierre Lemieux: Monsieur le président, je voudrais simplement faire remarquer que dans des comités comme celui-ci, on laisse un peu de marge aux témoins et aux députés. Il ne faut pas qu'ils s'écartent trop du sujet, mais on leur accorde quand même de la marge.

Les exposés et les discussions qui s'ensuivent, c'est une chose, mais qu'en est-il du rapport? Concernant l'examen et l'amendement du rapport, la Chambre nous a donné des instructions précises. Elle ne veut qu'un seul amendement à ce rapport. Il ne s'agit pas de le réécrire, ni de supprimer ou de remplacer des recommandations. Il ne s'agit pas de recommencer à zéro. La Chambre nous a donné des instructions précises et détaillées sur un amendement au rapport, et il revient au comité de décider s'il les suit ou non.

Ce n'est pas la première fois que cela se produit. Quand la Chambre donne des instructions à un comité, elle ne demande pas une refonte totale d'un rapport ou d'un projet de loi. Les instructions sont très précises. Certes, nous entendons des témoins et nous

discutons avec eux. Ces discussions peuvent porter sur tout un éventail de sujets, mais au final il revient au comité de décider de suivre ou non les instructions précises que nous a données la Chambre sur l'amendement du rapport.

Monsieur le président, c'est mon point de vue sur la question.

Le président: Mesdames et messieurs, revenons à nos témoins. Nous risquons de beaucoup nous attarder..

L'hon. Mark Eyking: Monsieur le président, ont-ils écoulé tout leur temps?

Le président: Oui, il a écoulé tout son temps.

L'hon. Mark Eyking: Mais pas les deux?

Le président: Non, en fait c'est M. Allen qui a soulevé la question.

L'hon. Mark Eyking: Monsieur le président, je crois qu'ils ont tous les deux écoulé leurs 10 minutes.

Le président: En fait, c'était 12 minutes.

Monsieur Lemieux, vous avez cinq minutes. Je vous prie, allez-y.

M. Pierre Lemieux: Monsieur le président, à des fins d'équité et puisque j'ai beaucoup participé à ce débat, vous pouvez passer la parole à M. Eyking.

Le président: M. Eyking y a également participé. Il perd la moitié de son temps.

Des voix: Oh, oh!

Une voix: Merci de vous être exprimé, Mark.

L'hon. Mark Eyking: D'accord, je serai bref.

Le président: Monsieur Eyking, nous sommes toujours très généreux à votre endroit. Vous avez cinq minutes.

L'hon. Mark Eyking: L'heure est venue de se retrousser les manches, monsieur le président. Merci.

Merci d'être venus.

J'aurais quelques brèves questions. L'une d'entre elles porte sur le bison. Vous avez parlé du potentiel d'exportation de bisons en Europe. J'aurais besoin de quelques brèves réponses. Est-ce un nouveau produit? Faut-il encore mettre ce produit à l'essai en Europe? Je crois que ce produit a un bon potentiel. Pouvons-nous, ici au Canada, subvenir à la demande européenne? Je crois que la situation serait avantageuse à la fois pour nous et pour les Européens.

M. Ron Davidson (directeur, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire): Nous exportons le bison en Europe depuis environ 1990. Nous avons exporté à la fois du bison vivant et la viande. Comme c'est de la viande bovine, le bison n'est pas dans une catégorie à part. Nous exportons ce produit en Europe sous la désignation bovine.

C'est un produit de grande qualité. Nous l'exportons en Europe directement à partir des usines canadiennes. Il n'y a pas qu'une seule usine au Canada, et nous croyons savoir qu'une certaine quantité passe par les États-Unis. Pour la première fois, un contingent spécial de 3 000 tonnes a été établi pour ce bison. Le secteur a très bon espoir de pouvoir faire croître le troupeau et de profiter de ce produit de grande qualité et de grande valeur.

• (1145)

L'hon. Mark Eyking: J'aurais deux autres brèves questions. L'une d'entre elles pour Matt.

Compte tenu des problèmes de transport que nous avons connus au cours de la dernière année et du projet de loi sur les transports qui arrive à échéance, le gouvernement fédéral devrait-il mettre en place un système durable qui protégerait les cultivateurs de grains et qui assurerait le transport de ce produit? Il me semble que cela s'impose pour profiter au maximum des nouvelles perspectives commerciales avec l'Europe.

M. Matt Sawyer: Nous avons absolument besoin que toutes les parties soient transparentes et présentent des comptes. Comme je l'ai dit plus tôt, la dernière année a été une catastrophe. Sans accords de niveaux de service qui obligent les acteurs à rendre des comptes, nous allons connaître les mêmes difficultés à l'avenir. L'Office des transports du Canada va examiner le réseau en 2015, et c'est une chance de véritablement changer les choses. J'ai hâte de participer à cet examen et j'espère qu'il se traduira par des changements concrets.

Si nous souhaitons capitaliser sur ces nouveaux marchés, des changements s'imposent. Nous étions connus comme un fournisseur fiable, mais notre réputation a pâti des difficultés de l'année dernière. Il suffit de penser aux millions de dollars en chiffres d'affaires... L'année dernière, M. Richard Gray avait présenté des perspectives très élevées, mais on peut s'attendre à une augmentation de 2,7 milliards de dollars à 8 milliards de dollars. J'ai entendu dire que la catastrophe de la dernière année a fait perdre aux producteurs de ce pays environ 2,7 à 3 milliards de dollars.

Merci.

L'hon. Mark Eyking: Monsieur Laws, vous avez parlé parmi tous les obstacles potentiels de l'article 7, section 37. Faut-il que des avocats nous tiennent la main chaque fois qu'on parle de ces questions avec l'Europe? Est-ce que cela va coûter quelque chose aux agriculteurs ou à quiconque vend ces produits? Faudra-t-il beaucoup de monde sur le terrain pour lever ce réseau d'obstacles ou de barrières non tarifaires potentielles?

M. James Laws: Cela montre clairement qu'on ne peut pas formuler d'observations sans avoir vu le texte. Nous avons eu de la chance d'être consultés pendant le processus.

Pour cette section sur l'administration des contingents, il y a actuellement en Europe des échanges de contingents et de la spéculation à leurs sujets, ce qui ne nous aide pas beaucoup pour obtenir les nôtres. Cela nous a beaucoup inquiétés. Nous avons été consternés d'apprendre que les Européens étaient intransigeants et voulaient préserver leur système tarifaire. Nous nous sommes toutefois réjouis à la lecture des détails sur l'administration des tarifs et nous avons pu les influencer pour réduire les dépôts exigés pour les produits. Auparavant, c'était beaucoup plus élevé pour le porc que pour le boeuf. Nous avons réussi à inverser cela pour tenir compte de la valeur du produit et de la possibilité pour le contingent d'être reporté.

Faut-il des avocats? Il faut certainement examiner le texte et s'assurer qu'il nous convient.

L'hon. Mark Eyking: Bien, merci.

M. James Laws: Cette section et les indicateurs géographiques nous causaient du souci, car nous n'avions pas le texte. Maintenant que nous avons vu le texte, nous sommes moins inquiets.

L'hon. Mark Eyking: Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Payne a maintenant la parole pendant cinq minutes.

M. LaVar Payne (Medicine Hat, PCC): Merci, monsieur le président et merci aux témoins pour leur patience pendant nos discussions.

En parlant de bison, l'ancien député de Medicine Hat, Bob Porter, est dans ma circonscription et devinez ce qu'il a?

M. Mark Eyking: Des bisons.

M. LaVar Payne: Des bisons, c'est pas une bonne chose, ça? Manifestement, cela fera sourire Bob et je lui en parlerai volontiers lorsque je le reverrai.

Il y a quelques petites choses qui m'intéressent.

Tout d'abord, Matt, vous avez parlé de votre exploitation. Vous achetez des terres et votre ferme familiale a un siècle. Vous cultivez de l'orge, du blé, du canola et vous élevez du bétail. Vous avez parlé des incidences pour un agriculteur.

Pourriez-vous nous dire quels seraient les avantages pour votre propre exploitation?

M. Matt Sawyer: Pour notre exploitation, les avantages sont certainement du côté de la rentabilité. Le prix des céréales augmenterait, et dès que la demande supplémentaire se présenterait... vous connaissez les lois de l'offre et de la demande. Je sais que le secteur de l'élevage a souffert ces dernières années, tant pour le porc que pour le boeuf. Quatre-vingts pour cent de l'orge produit en Alberta est destiné à l'alimentation animale et on l'oublie parfois. Ça ne fait pas joli. Il est toujours préférable de dire que votre orge est de qualité suffisante pour le malt, mais il ne faut pas oublier que nos principaux clients sont les éleveurs qui en achètent 80 %. De meilleurs débouchés européens pour notre bétail, c'est essentiel pour nous.

On a parlé de la valeur ajoutée. Pour un producteur céréalier, il n'y a pas mieux comme valeur ajoutée que l'alimentation animale.

• (1150)

M. LaVar Payne: Vous avez parlé de la bière, du boeuf et du whisky. Je peux vous dire que j'ai goûté à tout ça, à un moment où à un autre.

Monsieur Laws, que signifiera exactement l'AECG pour les transformateurs canadiens d'aliments? Vous pourriez aussi nous parler du secteur porcin. Je voudrais que vous nous parliez des changements que vous prévoyez et des emplois créés pour les Canadiens.

M. James Laws: Nous espérons certainement que les discussions techniques en cours entre le Canada et l'Europe donneront lieu à une meilleure adéquation des protocoles d'équivalence pour les viandes. Actuellement, par exemple, les Européens ne veulent pas de palette de bois à l'usine. Nous espérons que cela changera. Ils exigent une séparation particulière à l'usine. Nous espérons qu'ils accepteront des changements et que nous pourrions leur faire comprendre que nous approvisionnons des douzaines de pays du monde qui acceptent notre système actuel.

L'an dernier, les Européens ont approuvé l'acide lactique, ce qui est une bonne chose. Cela aide à contrôler la contamination à L'E. coli. Ils revoient actuellement leurs restrictions pour l'eau chaude recyclée, ce qui devrait être approuvé immédiatement, étant donné les préoccupations éconergétiques. Une fois ces questions réglées et l'augmentation possible, nos exportations supplémentaires en Europe pour le boeuf, le porc, le cheval et le bison pourraient aller jusqu'à un milliard de dollars.

Cela étant dit, les Européens auront un accès en franchise de droits au Canada. Vous avez déjà vu ces produits dans nos épiceries, par exemple, les pizzas Dr. Oetker qui proviennent d'Allemagne. Actuellement, ces produits sont assortis d'un tarif de 14,5 % qui sera complètement éliminé. En revanche, les transformateurs canadiens pourront exporter leurs produits finis en Europe aussi, sans tarif.

Il y aura de bonnes occasions à saisir et il faut que le Canada en profite. Vraiment, l'accès à 500 millions de gens parmi les plus riches du monde, c'est assez prometteur.

M. LaVar Payne: Madame Citeau, vous avez parlé des barrières tarifaires et non tarifaires. Pourriez-vous nous en dire davantage et me dire quels avantages l'ACCA voit pour les producteurs canadiens.

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

Mme Claire Citeau: Habituellement, dans les accords de libéralisation des échanges, les tarifs sont la priorité. Cet accord porte non seulement sur la coopération réglementaire, mais nous avons vu aussi des exemples liés à l'administration douanière, aux barrières techniques au commerce et aux mesures sanitaires et phytosanitaires. Cela comprend la reconnaissance des équivalences pour la production, la transformation et l'inspection. On vous en a donné des exemples pour le secteur de la viande, du canola, des oléagineux et de certaines céréales aussi. La création du groupe de travail sur l'agriculture, par exemple, permettra l'échange d'information, visera la transparence et fera la promotion de l'approbation en temps utile des nouveaux traits ainsi que de la coopération au sujet de la présence de faibles quantités de cultures génétiquement modifiées.

Ces mécanismes sont planifiés et c'est très nouveau. C'est ce qui est si nouveau pour l'AECG.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Payne.

Nous passons maintenant à Mme Brosseau qui aura cinq minutes.

Mme Ruth Ellen Brosseau: J'ai quelques questions administratives à poser au greffier, par votre entremise.

Y aura-t-il un budget pour cette étude?

Le président: Nous allons justement discuter du budget à la fin de la séance.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Ce n'est pas à l'ordre du jour.

Le président: Ah non?

Mme Ruth Ellen Brosseau: Non.

Le président: Il me l'a présenté aujourd'hui et nous en traiterons en fin de séance.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Bien.

Le greffier peut-il nous dire combien de séances il nous reste?

Le président: En fait, nous pouvons en parler maintenant, si c'est ce que vous voulez.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Non, mais c'est une priorité et j'ai d'autres questions. Je veux juste poser cette question au greffier.

Le président: Il y a aujourd'hui, puis jeudi, puis l'examen du rapport.

● (1155)

M. Pierre Lemieux: Pourrais-je invoquer le Règlement, monsieur le président?

Le président: Bien sûr.

M. Pierre Lemieux: Nous avons des témoins ici présents...

Mme Ruth Ellen Brosseau: C'est mon temps, ou plutôt, c'est votre temps.

M. Pierre Lemieux: Non, mais c'est un rappel au Règlement.

Nous parlons habituellement de nos travaux futurs en l'absence des témoins. Si vous voulez parler des affaires du comité, des budgets, du nombre de séances, etc. nous le ferons à la fin, monsieur le président, comme nous le faisons habituellement pour les travaux du comité.

Le président: Merci pour votre intervention.

Il vous reste...

Mme Ruth Ellen Brosseau: J'ai du temps.

Le président:... un peu de temps.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Bien.

[Français]

Je voudrais sincèrement remercier les témoins pour leur présence aujourd'hui et pour leurs témoignages. J'espère que nous pourrions amender ce beau rapport. Nous y avons travaillé l'année passée en novembre et décembre.

J'ai une question pour M. Laws.

Vous avez fait des recommandations. Dans notre rapport supplémentaire sur l'Accord économique et commercial global, nous avons émis cette recommandation:

[Traduction]

Les fabricants canadiens de viandes préparées sont inquiets des concessions faites à l'UE concernant les indications géographiques et craignent aussi que les concessions ne soient pas réciproques... Ces entreprises du secteur de la viande pourraient perdre leur marque de commerce concernant des produits dont les ventes annuelles se chiffrent à plus de 25 millions de dollars.

[Français]

Monsieur Laws, y a-t-il d'autres recommandations que vous aimeriez ajouter à ce rapport?

M. James Laws: Non. Je crois que c'était la seule recommandation.

Nous étions contents de voir que le texte final prévoyait des exceptions, par exemple relativement à la traduction, à ceux qui avaient utilisé pendant au moins cinq ans un certain produit et pendant 10 ans un autre. C'était moins pire que ce à quoi on s'attendait, particulièrement en ce qui concernait le jambon de l'Allemagne.

Les trois compagnies qui avaient la marque de commerce, le monopole, et qui ont été protégées au Canada pendant toutes ces années seront maintenant forcées de partager ce monopole. Personne ne peut vraiment savoir quelle incidence cela aura sur ces compagnies en particulier, mais quoi qu'il en soit, elles n'ont pas eu de compensation.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Lors de votre dernière comparution au comité, vous avez dit ce qui suit:

Enfin, seuls les établissements autorisés par l'UE peuvent exporter de la viande ou des produits à base de viande comestibles en direction de l'Union européenne. Le produit doit demeurer en tout temps dans un établissement approuvé par l'UE en vue de demeurer admissible à l'exportation vers l'Union européenne.

Il était question d'un problème relatif aux palettes en bois.

Vous avez aussi donné des exemples concernant le porc. Pourriez-vous nous parler de cet enjeu — qui n'existe pas au Canada —, des problèmes et des coûts considérables qui en découlent?

M. James Laws: Nous espérons que l'Agence canadienne d'inspection des aliments pourra nommer une personne chargée de conseiller les entreprises sur la façon de s'y prendre pour que leurs établissements soient approuvés par l'Union européenne. Cela les aiderait beaucoup; ce serait une très bonne idée.

Dans les discussions qui sont en cours avec les Européens, nous espérons que ces derniers vont respecter le processus utilisé couramment par le Canada. Cela permettrait à beaucoup plus d'entreprises canadiennes d'être admissibles à exporter leurs produits en Europe.

Nous avons aussi fait une recommandation au Comité permanent des finances.

Mme Ruth Ellen Brosseau: C'est justement ce dont je voulais parler.

M. James Laws: Nous avons recommandé au gouvernement de mettre en place un programme pour faire en sorte que toutes les entreprises soient avantagées dans tous les accords de libre-échange avec d'autres pays. Il y a maintenant plusieurs accords de libre-échange.

Mme Ruth Ellen Brosseau: En fait, il faudrait aider ces entreprises à faire la transition pour qu'elle aient véritablement accès à ces marchés. Il doit y avoir des changements ici, au Canada, pour qu'elles aient accès à ces marchés.

M. James Laws: C'est exact.

Mme Ruth Ellen Brosseau: C'est vraiment important.

Je pense que vous avez demandé une somme de 10 millions de dollars.

[Traduction]

Le président: Votre temps est écoulé, merci, madame Brosseau.

Nous remercions nos témoins.

Nous faisons une pause de quelques minutes en attendant le prochain groupe de témoins.

Merci beaucoup.

• (1200)

(Pause)

• (1200)

Le président: Merci beaucoup.

Pour cette deuxième heure, nous accueillons, du Groupe Export agroalimentaire Québec-Canada, son président directeur général, André Coutu et son conseiller stratégique et économiste, Raymond Dupuis.

Nous accueillons aussi Ian Thomson, du Conseil canadien du porc.

Bienvenue.

Aussi, en vidéoconférence à partir de London, le premier vice-président du Conseil canadien du porc, William Wymenga.

Nous recevons aussi de l'Institut canadien du sucre, sa présidente, Sandra Marsden.

Voilà, nous commençons avec le Groupe Export agroalimentaire Québec-Canada.

Monsieur Coutu, vous avez 10 minutes.

• (1205)

[Français]

M. André Coutu (président-directeur général, Groupe Export agroalimentaire Québec-Canada): Bonjour. Je veux d'abord vous remercier de nous avoir invités aujourd'hui. C'est un plaisir de vous rencontrer de nouveau.

[Traduction]

Nous avons déjà comparu en 2012, au sujet du programme Agri-marketing.

Pour vous donner un peu de contexte, le Groupe Export est le plus grand exportateur et transformateur d'aliments au Québec et regroupe 400 entreprises membres. Notre création remonte à presque 25 ans. Nous sommes aussi propriétaires et actionnaires du Salon international de l'alimentation, la plus grande foire commerciale annuelle de Montréal et Toronto. La prochaine se tiendra à Toronto à la fin avril.

Nous représentons nos membres dans 25 à 30 événements internationaux, des foires de partout dans le monde. Nous sommes ici bien entendu pour parler de l'importance de l'AECG.

[Français]

Pour le Québec, l'avenir de l'industrie alimentaire et des boissons dépend énormément des marchés extérieurs. Le marché intérieur, au Québec, représente 21 milliards de dollars. Il est approvisionné à 53 % par les entreprises québécoises, c'est-à-dire pour un montant d'environ 11,3 milliards de dollars. Ce qui nous intéresse particulièrement dans l'accord de libre-échange, c'est la possibilité de combler le déficit avec l'Europe. On y reviendra plus tard.

Pour ce qui est des marchés extérieurs, les exportations hors-Québec totalisent 12,7 milliards de dollars par année.

[Traduction]

Pour le reste du Canada, c'est 6,7 milliards de dollars. La moitié des exportations du Québec vont dans le reste du Canada, et pour l'étranger, c'est 6 milliards de dollars.

[Français]

Depuis 1990 au Québec, la croissance des exportations est exponentielle. Aujourd'hui, elle est de 499 %. On peut donc parler de 500 %, en fait. Il est évident que les exportations sont pour nous extrêmement importantes et cruciales. Au Québec, 6,1 milliards de dollars sont liés aux exportations, et 62 % de celles-ci sont acheminées vers le marché américain. Entre 90 % et 95 % de nos membres font des affaires aux États-Unis, d'abord, puis dans les autres pays du monde.

Comme je l'ai mentionné plus tôt, les exportations du Québec vers l'Europe sont de 511 millions de dollars par année, alors que celles de l'Europe vers le Canada sont de 1,6 milliard de dollars annuellement. On parle donc ici d'un déficit commercial d'environ 1 milliard de dollars par année avec l'Europe. Il est très important pour le Québec que des actions ponctuelles soient effectuées sur le marché européen de façon à combler cet énorme déficit commercial.

M. Raymond Dupuis (économiste, conseiller stratégique, Groupe Export agroalimentaire Québec-Canada): Si vous me le permettez, j'aimerais ajouter que les exportations agroalimentaires du Québec aux États-Unis ont quand même connu une croissance et sont passées de 2,4 milliards de dollars à 3,8 milliards de dollars depuis 2006. C'est une énorme augmentation. Comme le mentionnait M. Coutu, c'est un record pour les exportations québécoises. D'ailleurs, cela ressemble beaucoup au plan ontarien. Nos exportations ont atteint un niveau record vers les États-Unis en 2013. Le taux de change étant encore plus favorable, on risque de faire encore mieux cette année. D'ailleurs, les statistiques préliminaires le démontrent.

Cependant, on a battu un record de déficit avec l'Europe cette année. C'est pourquoi c'est si important. Comme M. Coutu le mentionnait, le déficit commercial bioalimentaire avec l'Union européenne a atteint 1,1 milliard de dollars. Évidemment, une bonne partie de ce déficit, c'est-à-dire 45 %, est attribuable aux boissons alcoolisées, mais ce n'est pas que cela. Il y a beaucoup d'autres produits transformés. C'est donc très important.

• (1210)

M. André Coutu: Le Groupe Export agroalimentaire Québec-Canada, nos administrateurs et toute l'industrie québécoise de la transformation, sans aucun doute, soutiennent les efforts de négociation d'ententes de libre-échange, que ce soit avec l'Europe, la Corée ou dans le cadre du Partenariat transpacifique. On n'a pas le choix, il faut prendre les moyens pour occuper le plus d'espace possible.

À cet effet, signer un accord est une chose, mais il faut agir par la suite. Quelle sera la réaction des entreprises face à la nouvelle situation? Nous rejoignons plusieurs groupes qui souhaitent qu'il y ait un programme de participation conjoint entre les entreprises et le gouvernement de façon à poser des gestes ponctuels sur le marché européen. Il nous faut faire des représentations sur place, rencontrer les distributeurs, cibler les marchés les plus prometteurs et voir quelles sont les meilleures occasions d'affaire à court terme.

Par rapport à nos bons amis américains, nous avons, je crois, un avantage d'à peu près deux ans et il faut en profiter. Il faut dès maintenant occuper l'espace devant nous. C'est une priorité pour nous.

Le Groupe Export agroalimentaire Québec-Canada va entreprendre des actions dans différents secteurs pour s'assurer que nos entreprises seront présentes.

Cela ne nous empêchera pas de continuer à travailler sur le marché américain puisque la valeur des exportations du Québec aux États-Unis est d'environ 4 milliards de dollars par année. Il est important de continuer à y travailler. Ce n'est pas un pays émergent, mais c'est un pays pour lequel on n'a travaillé que sur la pointe de l'iceberg.

Pour en revenir à l'Europe, au cours des négociations il y a eu des concessions — particulièrement de la part du Québec — de part et d'autre. On a parlé de l'industrie des fromages artisanaux. Nous sommes très positifs par rapport à cela et plutôt proactifs. Nous ne voulons pas nous asseoir et pleurer sur notre sort. Je pense que nous pouvons faire du démarchage et positionner les petits industriels, comme nous l'avons fait à Paris dernièrement en représentant l'industrie québécoise.

Raymond, veux-tu ajouter quelque chose?

Nous reste-t-il du temps?

[Traduction]

Le président: Il vous reste encore deux ou trois minutes.

[Français]

M. Raymond Dupuis: J'aimerais dire une chose.

Cela a été mentionné, je crois, par M. Laws précédemment. Les circonstances sont favorables, comme le disait M. Coutu. Nous disposons de deux ans avant que les Américains terminent leurs négociations avec les Européens. Le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement, ou le TTIP, connaît actuellement des difficultés. Cela nous laisse quand même deux ans pour agir. Nos entreprises canadiennes doivent développer de nouveaux marchés sur le continent européen.

Par ailleurs, il faut être vigilant relativement aux mesures non tarifaires de type OTC — obstacles techniques au commerce —, ou SPS — mesures sanitaires et phytosanitaires. Ces mesures vont être extrêmement importantes et il faudra que le gouvernement s'en occupe avec les entreprises pour profiter vraiment du marché européen.

C'est ce que je voulais ajouter.

M. André Coutu: Voilà, messieurs et madame, nous sommes prêts à entendre vos commentaires ou vos questions.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup.

Vous faites une belle équipe. Je n'ai pas eu la chance de donner la parole à M. Dupuis quand c'était son tour, mais merci beaucoup à vous deux.

Nous passons maintenant au Conseil canadien du porc. Nous avons ici M. Ian Thomson, le conseiller du commerce international et par vidéoconférence, M. Bill Wymenga.

Monsieur Wymenga, c'est à vous.

M. William Wymenga (premier vice-président, Conseil canadien du porc): Merci beaucoup.

Je m'appelle Bill Wymenga. Je suis un éleveur de porc de Blenheim, ici en Ontario, et vice-président du Conseil canadien du porc. Je suis en compagnie aujourd'hui de Ian Thomson, conseiller du commerce international au Conseil canadien du porc.

Je voudrais tout d'abord remercier les membres du comité de nous donner l'occasion de discuter de l'AECG. Le CCP est la voix nationale des éleveurs de porc au Canada. Notre fédération regroupe neuf associations provinciales de l'industrie du porc et notre objectif est de jouer un rôle de chef de file pour créer et maintenir un secteur dynamique et prospère.

Comme vous le savez, notre secteur dépend des exportations. En fait, plus des deux tiers des porcs produits au Canada sont exportés soit sur pied ou sous forme de produits du porc. Les exportations aident les éleveurs et l'industrie du porc à croître. Notre succès sur les marchés étrangers est directement lié au niveau de coopération entre le gouvernement et l'industrie.

La conclusion de l'AECG est un bon exemple de ce qui peut être obtenu par la collaboration et la consultation continues. Nous apprécions la détermination du gouvernement à persévérer jusqu'à la conclusion de l'accord avec l'UE. Cet accord est bon pour le secteur du porc et le signer est dans l'intérêt du Canada et de l'Union européenne.

Le secteur du porc est un élément essentiel du secteur agroalimentaire canadien et des économies provinciales. L'industrie du porc au Canada est composée de 7 300 élevages dont les ventes se chiffrent à 4 milliards de dollars. Les éleveurs de porc représentent 8 % des ventes agricoles totales et sont la cinquième source de revenus agricoles au Canada.

Le Conseil canadien du porc a suivi avec beaucoup d'intérêt le dossier de l'accord de libre-échange. Comme l'UE a une population de 500 millions de personnes dont la majorité disent que le porc est leur viande préférée, nous sommes sûrs que l'accord permettra d'augmenter les exportations sur ce lucratif marché européen, et ce, dans l'intérêt des éleveurs, des transformateurs de viande et des économies de toutes les provinces.

Le potentiel de l'UE reste inexploité. L'Europe est la seule région consommatrice de porc au monde dont le marché reste à peu près inaccessible pour le Canada. Les exportations de porcs canadiens vers l'UE en 2011 se sont élevées à 415 tonnes seulement. C'est peu de chose comparé au total des exportations canadiennes pour la même année qui se chiffraient à 1,1 million de tonnes.

Les 500 millions et plus d'habitants des 28 États membres consomment plus de 20 millions de tonnes de porc par an, soit près de 30 fois la consommation canadienne. Malgré cela, l'UE importe seulement 0,2 % de sa consommation intérieure. En comparaison, le Canada, dont le marché des produits du porc est entièrement libre, importe plus de 200 000 tonnes par année. Cela représente près du tiers de notre consommation intérieure.

Le moment est propice pour que le Canada signe un accord de libéralisation des échanges avec l'UE. Les exportations vers l'UE sont à l'heure actuelle sérieusement restreintes par des barrières tarifaires et non tarifaires. Le nouvel accès en franchise pour le porc et les règles d'administration des contingents grandement améliorés procurent au Canada un accès unique, un avantage par rapport aux exportations des États-Unis, jusqu'à ce que ce pays conclut un accord commercial avec l'UE. Nous croyons qu'il y a du potentiel pour les jambons et dans une moindre mesure les épaules, ce qui devrait contribuer à rehausser la valeur de la carcasse tout entière.

L'industrie du porc du Canada a une solide réputation en ce qui concerne ses prix concurrentiels, la salubrité et la qualité de ses produits et le service à la clientèle fiable.

L'élément le plus important de l'AECG, du point de vue des exportateurs de porcs, c'est l'élimination des tarifs européens. Cette élimination se fera de trois façons: un accès quantitatif ou contingent tarifaire de 80 000 tonnes, une application graduelle d'un contingent tarifaire sur une période de cinq ans en étapes égales jusqu'à pleine mise en oeuvre, et un mécanisme grandement amélioré d'octroi de permis d'importation européens pour le porc canadien. Le contingent tarifaire annuel sera divisé en portions trimestrielles égales. Toute

quantité inutilisée d'un trimestre à l'intérieur d'une année sera reportée jusqu'à la fin de la même année.

Nous reconnaissons que les usines de transformation canadiennes devront investir pour répondre aux exigences européennes en matière d'additifs alimentaires et de dépistage des maladies. Cependant, la perspective de contingents plus élevés et l'élimination des barrières occasionnées par l'administration des contingents inciteront d'autres usines à chercher à obtenir l'agrément de l'UE.

● (1215)

Il y a eu un ajout bien reçu pour faire en sorte que toutes les parties respectent l'objet de l'entente, sous forme de mécanisme en cas de sous-utilisation de contingent tarifaire. La sous-utilisation est définie comme étant « inférieure à 75 % du contingent d'importations physiques au cours d'une année donnée ». Dans ce cas-là, les parties doivent se rencontrer, à la demande de l'une ou l'autre, pour déterminer les facteurs sous-jacents possibles qui peuvent nuire à l'application efficace des contingents tarifaires.

Des progrès ont été réalisés dans le système d'administration des contingents tarifaires. Les parties en examineront au besoin le fonctionnement pour déterminer s'il est efficace et efficient. L'examen tiendra compte de l'utilisation des contingents, des conditions de marché et de tout fardeau administratif pouvant être excessif.

Les marchés du porc du Canada et de l'Union européenne sont complémentaires et cette relation présente un énorme potentiel d'accroissement des exportations de notre secteur, ainsi que des avantages pour les travailleurs, les entreprises et les familles dont la subsistance est tributaire du secteur.

Le solide accord commercial qui a été négocié avec l'Union européenne augmentera les exploitations canadiennes de porc de quelque 400 millions de dollars par année. C'est, et de loin, la meilleure occasion qui se soit présentée pour le Canada depuis bien des années d'élargir l'accès à cet important marché.

J'ajouterais que dans nos accords commerciaux, nous devons nous assurer d'avoir les ressources appropriées à tous les niveaux de gouvernement pour composer avec les enjeux qui ont une incidence sur l'accès.

Je vous remercie.

● (1220)

Le président: Merci, monsieur Wymenga.

Notre prochain témoin sera aussi entendu par vidéoconférence, de Toronto. Il s'agit de Mme Sandra Marsden, présidente de l'Institut canadien du sucre.

Sandra, vous êtes la bienvenue. Vous avez 10 minutes.

Mme Sandra Marsden (présidente, Institut canadien du sucre): Merci beaucoup, mesdames et messieurs les membres du comité et invités.

L'Institut canadien du sucre représente les producteurs canadiens de sucre raffiné et compte trois raffineries de sucre de canne à Vancouver, Toronto et Montréal, ainsi qu'une usine de transformation de la betterave à sucre à Taber, en Alberta. C'est une industrie à forte intensité de capital, à valeur ajoutée, et fondée historiquement sur le raffinage du sucre de canne brut dans les principaux ports.

La production et la transformation de la betterave à sucre ont su être très concurrentielles dans les régions intérieures et le demeurent dans les Prairies. Aujourd'hui, environ 90 % du sucre au Canada provient du sucre de canne raffiné et 10 % provient de notre production et transformation de la betterave à sucre au pays.

L'industrie a dû se rationaliser en raison des pressions concurrentielles et de l'environnement commercial international très inégal, mais elle a également dû investir pour améliorer l'efficacité et le caractère concurrentiel des activités existantes. L'industrie a assuré une valeur ajoutée grâce à des investissements dans deux autres usines de transformation en Ontario qui produisent des mélanges à thé glacé, à boisson, à cacao, à gélatine, etc. La plupart de ces produits sont exportés aux États-Unis et assujettis à des quotas et des restrictions. L'industrie dépend également beaucoup des produits de seconde transformation. Les clients du domaine de la transformation alimentaire au Canada sont essentiels puisque 80 % du sucre canadien est vendu à cette industrie.

L'institut appuie les initiatives gouvernementales qui donnent lieu à de solides débouchés en matière d'exportations et qui abordent la question des distorsions dans les échanges avec les partenaires commerciaux du Canada. Le marché du sucre raffiné canadien n'est pas en croissance. Ainsi, le seul mécanisme qui permet d'accroître les investissements et les emplois est celui des exportations. L'AECG représente le seul accord en importance depuis l'ALENA qui permettra de créer de nouvelles possibilités pour renforcer les secteurs de la transformation alimentaire et du sucre au Canada.

Cela est très important pour le Canada, car les principaux utilisateurs de sucre, les transformateurs qui fabriquent notamment des produits de boulangerie et de confiserie et qui préparent des fruits en conserve, représentent 18 milliards de dollars de recettes, 5 milliards de dollars d'exportations, et 63 000 emplois au pays. L'industrie du sucre et l'industrie agroalimentaire qui utilise du sucre sont interdépendantes. Notre industrie dépend des clients du secteur de l'alimentation, et l'industrie de la transformation alimentaire, à son tour, dépend d'un approvisionnement local de sucre de grande qualité et à prix concurrentiel. Des accords de libre-échange tels que l'AECG sont particulièrement intéressants, car ils visent un marché développé, à valeur élevée, et profitent à toute la chaîne de valeur. L'AECG sera un avantage pour le sucre de canne et de betterave canadien, les produits contenant du sucre et tous les produits alimentaires de seconde transformation.

Les secteurs du sucre et de la transformation alimentaire au Canada dépendent lourdement du marché américain aujourd'hui. Malheureusement, l'ALENA ne libéralise pas le commerce du sucre entre le Canada et les États-Unis. Nous faisons donc toujours face à des restrictions sous forme de quotas sur le sucre et les produits contenant du sucre par les États-Unis. La croissance du commerce avec les États-Unis a été considérable depuis l'avènement de l'ALENA, particulièrement pour nos clients, les transformateurs de produits alimentaires. Malheureusement, en raison de la hausse du dollar canadien et d'autres facteurs tels les coûts élevés de production et d'énergie, nous avons constaté une stagnation des exportations vers le marché américain et une hausse des importations provenant des États-Unis.

L'AECG offre de nouveaux débouchés essentiels afin de diversifier nos marchés et de renforcer le lien solide qui existe entre l'industrie du sucre et celle de la transformation alimentaire.

L'industrie du sucre raffiné canadien est assujettie aux conditions du marché mondial — et nous n'avons pas de subventions intérieures et des droits de douane élevés —, et les marchés à l'extérieur du Canada présentent de fortes distorsions compte tenu de l'intervention gouvernementale. Nos principaux partenaires commerciaux, les États-Unis, le Mexique et l'Union européenne, continuent de garder des programmes qui génèrent une production excédentaire en raison de la protection à l'importation et du soutien national élevé. Par exemple, en dépit des tentatives pour réformer le programme

européen de l'industrie du sucre, les excédents sont à des niveaux historiques. Ces excédents continuent de représenter une menace pour les marchés ouverts comme le nôtre, et nous constatons qu'une solution multilatérale est nécessaire pour régler ce problème.

L'AECG ne corrige pas ce déséquilibre commercial, mais il fournit un nouvel accès à des marchés pour lesquels il n'y avait aucun accès pour notre industrie, en particulier, pour le sucre et des produits contenant du sucre, et un accès limité pour les transformateurs alimentaires que nous approvisionnons. S'agissant du sucre, le tarif douanier de l'UE en vertu de l'AECG sera progressivement éliminé pour le sucre de betterave en provenance de l'Alberta. À long terme, cela deviendra un avantage important pour les producteurs et les transformateurs de betteraves à sucre dans cette province.

Pour ce qui est du sucre de canne raffiné, le gros de notre production, l'industrie ne pourra profiter directement de cet accord puisque l'Union européenne conserve des règles d'origine restrictives. Les négociateurs ont cependant pu réussir à obtenir de nouveaux quotas pour les produits contenant du sucre faits à partir de sucre raffiné canadien.

●(1225)

Il y aura un nouveau contingent de 30 000 tonnes pour ces produits contenant du sucre provenant des usines de l'Ontario et ce contingent augmentera jusqu'à environ 52 000 tonnes sur une période de 15 ans.

Nous aurons également un nouvel accès à l'UE pour les confiseries au sucre et au chocolat et pour d'autres aliments transformés à base de sucre. Cela sera avantageux pour notre industrie, car nous aurons la possibilité de vendre davantage de sucre aux clients qui exporteront vers l'UE. À cause, encore une fois, de règles d'origine restrictives, l'AECG prévoit un nouveau contingent de 10 000 tonnes pour les confiseries au chocolat et au sucre et un contingent de 35 000 tonnes pour d'autres aliments transformés comme les produits de boulangerie-pâtisserie, les céréales, les mélanges et les pâtes, etc. Nous estimons qu'après l'entrée en vigueur complète de l'accord, le nouvel accès pour le sucre, les produits contenant du sucre et le sucre dans les aliments transformés entraînera une hausse de 100 millions de dollars de nos ventes. Ces nouvelles possibilités sont essentielles pour rétablir l'utilisation de la capacité dans l'industrie du sucre très capitalistique.

Depuis 2004, notre industrie a enregistré une baisse de 150 000 tonnes, soit d'environ 12 %, de notre production à cause de la baisse des exportations vers les États-Unis et d'une augmentation des importations de produits transformés contenant du sucre provenant des États-Unis. De nouvelles exportations vers l'Europe aideront notre industrie à rétablir une partie de cette utilisation de la capacité en faisant croître la demande du sucre comme ingrédient. Dans l'ensemble, l'utilisation de la capacité est essentielle pour faire baisser les coûts de production et pour améliorer la compétitivité de manière générale. À long terme, cela aidera l'industrie à rester prospère et nous espérons que cela attirera les investissements dans la transformation des aliments au Canada.

L'ICS félicite le gouvernement pour avoir réussi à négocier l'AECG. Cet accord n'élimine pas le programme de l'UE sur le sucre qui a un effet de distorsion du commerce ni l'incidence négative qu'il peut avoir sur notre marché; cependant le seul moyen de lutter contre la menace que continue à représenter ce programme, c'est le multilatéralisme. Néanmoins, l'AECG compensera considérablement ce déséquilibre commercial et l'ICS se réjouit de l'engagement du gouvernement envers l'industrie dont témoignent des accords comme celui-ci. Cependant, le gouvernement doit également rester vigilant pour s'assurer que les avantages négociés sont garantis et pleinement réalisés par des mécanismes administratifs et des activités d'expansion du marché pour aider les exportateurs à trouver ces nouveaux clients en Europe. Il est également essentiel que ces avantages ne soient pas minés par les autres négociations commerciales en cours, comme celles qui se tiennent entre les États-Unis et l'Union européenne. Nous allons continuer à travailler étroitement avec les représentants canadiens pour nous assurer que notre industrie tire pleinement profit de toutes les possibilités qui ont été créées.

Nous croyons également que cet accord prépare le terrain pour la négociation d'autres accords commerciaux, notamment dans le cadre du Partenariat transpacifique, l'accord le plus prometteur à l'horizon, étant donné son caractère régional et ses objectifs globaux. Avec son ensemble de règles communes aux 12 pays, le PTP pourrait permettre le cumul d'intrants au sein de la région, y compris le sucre de canne raffiné et le sucre de betterave et de promouvoir la croissance de la chaîne d'approvisionnement jusqu'à la transformation finale des aliments au Canada.

L'Institut canadien du sucre et ses membres applaudissent les efforts continus du gouvernement pour élargir nos relations commerciales et, en s'appuyant sur la force de notre relation avec les États-Unis, de diversifier nos marchés.

Nous considérons que l'AECG est une évolution très positive dans un marché mondial où les restrictions sont nombreuses. Nous trouvons également encourageant le nouvel engagement de l'Organisation mondiale du commerce et la possibilité de négociation qui à long terme offrent les meilleures perspectives pour une réforme multilatérale des politiques mondiales en matière de sucre.

Merci.

• (1230)

Le président: Merci beaucoup, madame Marsden.

Nous allons commencer avec Mme Raynault. Vous avez cinq minutes.

[Français]

Mme Francine Raynault (Joliette, NPD): Je vous remercie, monsieur le président.

Je remercie nos témoins de leur participation à la réunion d'aujourd'hui.

Ma question s'adresse à M. Coutu. M. Dupuis pourra peut-être y répondre s'il a quelque chose à ajouter.

Lors de votre témoignage, vous avez indiqué qu'il y avait un déficit très important sur le plan des échanges avec l'Europe. Selon vous, comment la chose peut-elle être corrigée?

Vous dites que les exportations sont importantes et cruciales. Comment voyez-vous l'avenir? Comment voulez-vous corriger la situation?

M. André Coutu: Le principal obstacle est certainement la tarification pour faire entrer les produits en Europe.

Monsieur Dupuis pourra me corriger au besoin, mais en moyenne, environ 14 % de l'ensemble des produits canadiens sont exportés vers le marché européen. D'emblée c'est un obstacle. Pour certains produits, cela représente 25, 26 ou 28 %; pour d'autres, c'est un peu moins. La moyenne s'établit à 14 ou 15 %, ce qui fait qu'il est extrêmement difficile pour nos manufacturiers d'accéder à ce marché. Cela les met hors compétition, d'autant plus qu'il faut tenir compte du taux de change.

À notre avis, il faudrait que les tarifs soient abaissés. On a vu que plusieurs de nos membres au Québec ont d'énormes attentes. Ils sont enthousiastes quant à l'accord qui a été annoncé. Pour la première fois, ils pourront accéder à ces marchés, gagner quelques points de marché et développer le marché européen.

Mme Francine Raynault: Vous avez dit que signer un accord était une chose, mais que vous souhaitiez quand même qu'il y ait un programme ou des ententes entre les entreprises et le gouvernement.

Avez-vous quelque chose à ajouter à cela?

M. André Coutu: Ce serait bien pour appuyer les entreprises et les manufacturiers. En fait, il ne s'agit pas d'une subvention, mais bien d'un programme participatif. L'entreprise pourrait investir un dollar et le gouvernement aiderait l'entreprise à la même hauteur. Ce serait du financement à parts égales.

Évidemment, ces fonds serviraient d'abord et avant tout à la formation. Je pense qu'il y a un premier pas à franchir de ce côté. Il est important que les entreprises canadiennes sachent exactement dans le cadre de l'accord de libre-échange vers quels pays diriger leurs efforts. Elles doivent savoir de quelle façon elles doivent le faire et connaître quelles sont les activités auxquelles elles peuvent participer de façon à bien positionner l'industrie canadienne.

Il y a également beaucoup de réseautage à faire en ce qui a trait à la distribution alimentaire en Europe. Il faut s'assurer de profiter de notre longueur d'avance. Cela doit se faire maintenant. C'est bien de parler du marché et de le rendre accessible, mais il faut maintenant l'investir. Comme on dit, il faut commencer à jouer au hockey. Tout est là, tout est prêt, alors aussi bien occuper le centre de la patinoire dès maintenant pour ne pas se faire jouer de tours à moyen terme.

Mme Francine Raynault: En effet, il y aura quand même une concurrence entre le Canada, le Québec et l'Europe. On s'attend quand même à ce que beaucoup de produits de l'extérieur arrivent chez nous.

Je vous remercie.

Je parlerai maintenant à la présidente de l'Institut canadien du sucre.

Madame Marsden, le 5 décembre 2013, vous avez témoigné devant le Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire et vous avez dit ceci:

Globalement, l'industrie canadienne du sucre raffiné a besoin d'avoir accès aux marchés d'exportation, tout comme nos consommateurs. L'AECG nous offre une occasion cruciale de diversifier ces marchés. Aujourd'hui, près de 90 % des aliments transformés sont exportés aux États-Unis, et ce commerce a atteint un plateau.

Le 5 décembre 2013, vous avez affirmé être en faveur de l'AECG. Avez-vous de nouvelles informations à nous donner? Avez-vous des éléments à ajouter à ce que vous nous avez déjà dit?

[Traduction]

Le président: Madame Marsden.

Mme Sandra Marsden: Merci.

J'aimerais préciser la situation en ce qui a trait aux États-Unis et aux produits alimentaires contenant du sucre — ce ne sont pas tous les produits alimentaires transformés, mais seulement ceux contenant du sucre —, ce qui représente environ 4,5 milliards de dollars, l'équilibre commercial n'a pas beaucoup changé. Il faut donc absolument tenter de percer les marchés d'exportation, tant directement que par l'entremise de nos clients du secteur de la transformation alimentaire.

Les modalités de l'AECG sont essentiellement ce à quoi nous nous attendions l'année passée, et notre opinion n'a donc pas changé. Nous avons bien sûr hâte que cet accord soit mis en oeuvre. Si nous avions une meilleure idée des échéanciers, cela pourrait nous aider à commencer à établir une base de clients en Europe pour ces produits.

•(1235)

Le président: Nous allons passer à M. Dreeshen. Vous avez cinq minutes. Allez-y, s'il vous plaît.

M. Earl Dreeshen (Red Deer, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Si mon collègue M. Payne en a l'occasion, je sais qu'il parlera de l'industrie de la betterave à sucre. Je vais donc lui laisser en parler s'il en a l'occasion. Je sais qu'il y a un excellent marché dans le sud de l'Alberta. Il s'y fait des choses extraordinaires avec ce produit en particulier.

Monsieur Coutu, j'aimerais aborder certains éléments dont vous avez parlé. En septembre dernier, j'ai eu la possibilité d'assister à la mission commerciale à Londres. Un grand nombre de transformateurs et distributeurs y participaient, et je crois qu'il y avait 35 intervenants de différents secteurs, de l'orge jusqu'au boeuf, en passant par les fruits de mer, et bien sûr, la technologie.

Il y a un grand emballement, mais il faut également comprendre ce dont les Européens ont besoin. Au cours de cette période préparatoire — ces deux années dont vous avez parlé et le reste du temps —, les gens vont pouvoir optimiser la commercialisation de leurs produits afin d'être mieux placés pour réussir. Voilà un des éléments dont j'aimerais parler. À la lumière des discussions que nous avons eues ici depuis quelques mois, j'ai confiance en notre industrie qui pourra progresser et relever ces défis. Monsieur Coutu, je crois que c'est vous qui avez parlé de la façon dont le Québec voit la chose et des avantages que la province pourra en tirer.

Pourriez-vous nous dire quelles seront les possibilités pour les concurrents, comment ils pourront élargir leurs activités et quelles sont certaines des possibilités accrues qu'offrira l'AECG?

M. André Coutu: Premièrement, comme je l'ai dit plus tôt, nous avons établi un partenariat avec le SIAL. C'est une organisation basée en Europe qui s'occupe principalement de tenir des salons commerciaux. Ces salons réunissent un très large éventail de distributeurs et de détaillants de l'agroalimentaire. Nous sommes déjà en pourparlers avec nos partenaires pour organiser une mission interentreprises en Europe. L'objectif, c'est de mieux comprendre la culture de chacun des pays et de cerner les meilleures perspectives pour les transformateurs du Québec et, bien sûr, du Canada. Nous avons prévu de lancer cette mission dès que possible, dès que l'accord entre en vigueur. Nous voulons être prêts. Nous avons également tenu des discussions avec le gouvernement du Québec, le gouvernement de l'Ontario et des associations de l'est du Canada. Nous visons tous les mêmes objectifs et avons tous déjà de l'expérience. Groupe Export va participer à 26 salons partout dans le monde, dont bon nombre en Europe — en France, SIAL Paris, en Allemagne, à Londres, partout. Nous avons une très bonne idée du

marché, mais il nous faut augmenter nos activités sur le terrain, et ce, à intervalles réguliers, pour que nos objectifs se concrétisent.

J'espère avoir répondu à votre question.

M. Earl Dreeshen: Je suppose que de pouvoir s'appuyer sur l'AECG vous facilite la tâche...

M. André Coutu: Il ne fait aucun doute que c'est beaucoup plus facile.

Au cours des 12 derniers mois, nous avons tenu moult réunions avec les universités à Montréal. Nous avons invité des experts de l'accord de libre-échange et des représentants du secteur privé. Il y avait des représentants des secteurs du sirop d'érable, de la canneberge, des pêches et des petits fruits; toutes ces parties prenantes souhaitent augmenter leur chiffre d'affaires en Europe.

Nous croyons que le Québec gagnera quelque 250 millions à 300 millions de dollars une fois cet accord en vigueur. C'est très clair pour tout le monde que cet accord est avantageux. L'industrie souhaite que nous poursuivions nos démarches.

•(1240)

M. Raymond Dupuis: J'aimerais ajouter un élément si vous me le permettez.

Les 200 à 300 millions de dollars, c'est sans compter les grands acteurs comme le porc, évidemment. Le secteur porcin s'attend à des gains d'environ 400 millions de dollars. Au total, les gains devraient s'élever à environ 1,5 milliard de dollars pour l'agroalimentaire à lui seul, ce qui est beaucoup. Comme je l'ai dit plus tôt, le déficit du Québec à lui seul s'élève à environ 1,1 milliard de dollars — et c'est pour l'agroalimentaire seulement, ce qui est énorme. Comme l'a mentionné M. Coutu, les tarifs sont de 14 % en moyenne, donc c'est facile à comprendre. Pour que le système fonctionne, il faut un appui du type public-privé. Je crois que c'est très important. Il est également important de comprendre que l'Europe et les États-Unis subventionnent généreusement leurs entreprises. Nous croyons parfois que nous sommes les seuls à aider nos entreprises, mais les États se livrent une vive concurrence.

Le président: C'est tout, monsieur Dreeshen. Votre temps est écoulé.

Monsieur Eyking, vous avez la parole pour cinq minutes. Allez-y, s'il vous plaît.

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

Merci aux témoins d'être venus.

J'aurais quelques questions, dont la première s'adresse aux exportateurs du Québec.

J'ai le sentiment que vous êtes favorables à cet accord et que vous y voyez un gros potentiel. Je pense qu'on serait tous d'accord pour dire que le Québec pourrait bien profiter de cet accord commercial. Certains sont d'avis que le Québec est plus européen que le reste du Canada, étant donné ses habitudes culinaires et ses goûts. Vous êtes également bien placés pour en bénéficier. Par là, j'entends que vos produits sont affichés dans les deux langues et que nous employons le système métrique, ce qui sont deux aspects positifs. Je dirais que le Québec a de belles perspectives. Vous produisez déjà d'assez grandes quantités.

Pourriez-vous me dire quels produits québécois sont les plus recherchés en Europe? Quels seraient les cinq à huit produits qui se détachent du lot? Lesquelles de vos entreprises pourraient commencer à exporter vers l'Europe dès à présent?

M. André Coutu: En fait, je viens de rentrer du salon SIAL Paris, le plus grand salon au monde, où j'ai rencontré diverses personnes. Par exemple, j'ai rencontré des distributeurs dans le secteur des fruits de mer. Les Européens seraient prêts à importer du homard immédiatement. Il y aurait également un marché pour les crevettes, les huîtres de l'Ouest du Canada, le sirop d'érable — immédiatement — les canneberges et la farine. Ces perspectives s'appliquent à un grand nombre de produits.

L'un de nos membres, qui travaille dans le secteur de la viande, a déjà fait approuver son usine d'abattage par les Européens. Il est prêt à vendre son produit dans l'Union européenne. Quatre cents entreprises du Québec sont membres de notre groupe.

Pour vous donner une meilleure idée, notre assemblée générale aura lieu en juin, et nous avons invité M. Dheilly de l'ambassade du Canada à Paris. À mon avis, c'est un expert qui saura orienter nos industries et notre approche vis-à-vis du marché européen. Il sera au Québec pendant quelques jours pour rencontrer certains représentants de l'agroalimentaire québécois, l'objectif étant de les aider à percer le marché européen.

L'hon. Mark Eyking: Je suppose que tous vos exportateurs québécois n'achètent pas que des produits du Québec; je présume que vous achetez des produits de partout au pays pour ensuite les exporter.

M. André Coutu: Non. À l'heure actuelle, nous ne nous intéressons qu'aux produits québécois. Ces 400 entreprises sont toutes établies au Québec.

• (1245)

L'hon. Mark Eyking: Oui, mais la matière première doit provenir de partout au pays.

M. André Coutu: Ah, oui, oui, oui. Bien sûr, oui.

L'hon. Mark Eyking: D'accord, merci.

Ma seconde question s'adresse aux producteurs de porc.

Vous avez mentionné que, sur les 7 300 producteurs de porc, les deux tiers exportent leurs produits. Compte tenu de l'apposition sur l'étiquette du pays d'origine, ces exportateurs semblent avoir du mal à vendre leurs produits aux États-Unis. L'on pourrait croire que cet accord commercial avec l'Europe nous permettrait d'être moins dépendants du marché américain.

Nous avons entendu des témoins — je crois que c'étaient des producteurs de porc — qui nous ont indiqué le gros potentiel que revêt le sud de l'Europe, notamment avec le jambon. Quelles sont les perspectives commerciales d'après vous et quels seraient les obstacles à surmonter dans ces pays de l'Union européenne? S'intéressent-ils à certains types de jambon ou à une certaine méthode de salaison? Et qu'en est-il des vendeurs artisanaux dans les pays européens? Pensez-vous qu'ils essaieraient de nous faire reculer? Je crois que nos témoins nous ont dit que les plus gros volumes seraient exportés dans ces pays.

Monsieur Wymenga.

M. William Wymenga: Oui, je suis d'accord avec vous dans l'ensemble. Les jambons pourraient faire partie des produits que nous exportons vers le marché européen. Les nôtres ne seraient pas nécessairement transformés davantage. Nos jambons seraient sans doute vendus congelés, et peut-être frais. L'épaule pourrait également être un produit recherché en Europe.

Ces deux coupes représenteraient une bonne part des produits qui seraient acheminés vers l'Europe. C'est positif que ces jambons aient une valeur plus élevée dans l'UE que dans les marchés canadiens et

américains. Nous en sommes très contents. Cela fait augmenter la valeur totale de la carcasse.

Exporter vers l'UE présente également quelques difficultés. Comme je l'ai mentionné, les Européens pourraient se pencher sur nos additifs alimentaires — dont la ractopamine — et sur les tests de dépistage de certaines maladies. Il faudra trouver quelques solutions, mais nous croyons que c'est faisable et nous nous réjouissons à l'idée d'exporter nos produits vers l'Europe.

Le président: Merci, M. Wymenga.

M. Hoback a maintenant la parole pendant cinq minutes. Allez-y, s'il vous plaît.

M. Randy Hoback: Messieurs Coutu et Dupuis, vous avez parlé d'une chose très importante, et c'est le suivi. Il faut toujours faire un suivi des accords commerciaux, que ce soit l'accord avec le Honduras, le PTP ou l'AECG. Vous connaissez bien le PAMM mis en place par le gouvernement, soit le Plan d'action sur les marchés mondiaux pour les PME, qui peuvent en tirer parti. Vos 400 membres sont-ils au courant du PAMM? Que pouvons-nous faire pour qu'ils profitent vraiment des avantages de l'accord commercial, pour qu'ils puissent lancer leurs exportations? Le sirop d'érable est un très bon exemple. Quand je vais à l'étranger, j'en apporte toujours quelques bouteilles. Avec le sirop d'érable, on s'attire beaucoup de bonne volonté.

Mais je suis curieux et revenons au PAMM. Est-ce que vos membres profitent des services des consulats et des ambassades, de leurs conseils sur les marchés, pour trouver des débouchés?

M. Raymond Dupuis: Quand vous parlez du PAMM, parlez-vous de l'initiative récente, avec les ateliers que le ministre tient partout au Canada? Bien.

Oui, il est certainement très important de rassembler les ressources, les gens, les gens en poste, qui ont beaucoup de connaissances et de savoir-faire et qui travaillent déjà beaucoup avec notre groupe. C'est très important.

C'est même nécessaire, mais ce n'est pas une condition suffisante pour le succès. Comme nous le disions, il est très important de travailler avec toutes les ressources disponibles, mais aussi d'investir davantage de ressources comme nous le disions, particulièrement du côté des barrières non tarifaires qui seront un point clé.

Les Européens et les Américains y consacrent beaucoup de ressources. Ils ont un système de défense commerciale dans lequel ils investissent beaucoup de ressources. Il faut aussi une bonne coopération interministérielle. C'est la solution. Nous encourageons vraiment le gouvernement à agir ainsi.

Par ailleurs, et nous l'avons déjà dit, il faut prévoir des fonds de contrepartie pour vraiment stimuler les entreprises pour qu'elles fassent ce qu'elles font de mieux, vendre et exporter leurs produits. Cela a très bien fonctionné pour le marché américain et c'est la marche à suivre maintenant.

Le président: Merci beaucoup.

Nous passons à M. Payne pour la deuxième moitié de cette intervention.

• (1250)

M. LaVar Payne: Merci, monsieur le président.

Et merci à Randy qui partage son temps avec moi.

Ma question s'adresse bien sûr à Mme Marsden, de l'Institut canadien du sucre. Comme le disait mon collègue de l'autre côté, il y a dans ma circonscription une zone de culture de betterave à sucre, en plus de l'usine de betterave à sucre de Lantic.

On a beaucoup parlé de la difficulté de trouver des débouchés aux États-Unis. Cela a eu un effet notamment sur les volumes de betterave à sucre cultivés qui ont fléchi ces dernières années. Pourriez-vous me dire quels seront les effets sur les producteurs de betterave à sucre, cette occasion d'exporter du sucre ou des produits du sucre pour une valeur pouvant aller jusqu'à 100 millions de dollars?

Mme Sandra Marsden: Merci.

L'effet de l'AECG ne se fera pas sentir dès demain. Il faut être patient. Cela ne réglera donc pas nos problèmes immédiats aux États-Unis. Il faut certes encourager l'accès à l'exportation dans le cadre de l'AECG, mais en fait, les plus belles occasions se trouvent du côté du PTP. Si ces négociations n'aboutissent pas à court terme, étant donné sa proximité, le marché américain est notre principal débouché. Pour l'Ouest, le Japon a aussi du potentiel et cela pourrait être facilité par le PTP ou un accord bilatéral avec le Japon.

Nous espérons que l'AECG sera avantageux pour l'Alberta. C'est possible. Il y a des PME dans le secteur de la confiserie, par exemple, en Alberta. Il serait possible de vendre davantage de sucre de betterave à ces confiseurs.

Le président: Merci.

Nous passons à Mme Brosseau qui a cinq minutes. Allez-y, s'il vous plaît.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Merci, monsieur le président.

[Français]

Je n'ai que quelques questions.

Plus tôt ce matin, nous avons reçu M. Laws, du Conseil des viandes du Canada, comme témoin. Je lui ai posé des questions sur une demande qui a été faite au Comité permanent des finances à propos d'un programme qui va vraiment aider à la transition. On sait présentement qu'il faut changer. Plus tôt, on a mentionné le médicament ractopamine.

Cela dit, je crois que d'autres changements doivent être faits pour l'industrie de la viande ainsi que pour l'industrie fromagère du Canada.

[Traduction]

Ma question s'adresse au Conseil canadien du porc. Demanderiez-vous de l'aide pour les changements nécessaires pour avoir accès aux marchés? Dans ma circonscription, il y a beaucoup d'élevages porcins qui ont besoin de faire des rénovations et de penser à long terme. Y a-t-il des choses qui les en empêcheraient, et pour le bien-être animal...

... il faut aller de l'avant pour offrir des produits acceptables et qui répondent à la demande des Européens pour nos produits du porc?

La question s'adresse à Bill.

[Note de la rédaction: difficultés techniques.]

Le président: Nous entendez-vous, Bill?

Monsieur Thomson, voulez-vous répondre?

M. Ian Thomson (conseiller du commerce international, Conseil canadien du porc): N'étant pas moi-même membre du conseil, je ne peux pas vous dire quels projets ont ses membres pour

demandeur une indemnisation ou de l'aide pour la période de transition. Quand Bill sera de retour, il pourra vous en parler.

Mais une des questions clés, c'est celle de la ractopamine chez le porc. Environ 75 % de la production canadienne de porc ne dépend plus de la ractopamine. Au Québec, c'est déjà presque du passé. C'est peut-être plus un problème en Ontario, en ce moment, mais il y a là un bon pourcentage de producteurs qui sont prêts. Des transformateurs comme Lucyporc et d'autres au Québec ont déjà accès au marché européen dans les conditions actuelles. Essentiellement, ils me disent que s'ils avaient su dans quoi ils s'embarquaient à l'époque, ils n'auraient pas fait les investissements nécessaires pour y arriver. Cela n'en a pas valu la peine, compte tenu des conditions actuelles.

On fera bon accueil à ce qui s'en vient, cela devrait stimuler l'investissement nécessaire pour éliminer la ractopamine de nos élevages, ce qui est exigé de toute façon, et pour s'occuper d'autres questions et exigences des Européens, comme celles se rapportant à la Trichinella.

• (1255)

Mme Ruth Ellen Brosseau: Bill, avez-vous entendu la question que j'ai posée tantôt?

M. William Wymenga: Non, il m'en a manqué une partie.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Je vais la reposer.

[Français]

Des préoccupations ont été soulevées par un autre témoin plus tôt aujourd'hui. Pour illustrer un problème lié à la viande de porc, il a cité ce qui suit:

Dans le cas de la viande attachée au squelette, on doit procéder à un examen dans un laboratoire accrédité visant à détecter la présence de trichine, ce qui engendre des coûts considérables pour un problème quasi inexistant au Canada.

M. Laws et son groupe ont demandé au Comité permanent des finances qu'un programme soit créé pour aider l'industrie de la viande à accéder à l'Accord économique et commercial global avec l'Europe. Voici les termes employés:

[...] un programme des viandes concernant l'AECG de 10 millions de dollars sur cinq ans en vue d'aider l'industrie canadienne de la transformation de la viande à se conformer aux exigences coûteuses et contraignantes de l'Union européenne en matière d'importation de viande.

J'aimerais savoir quel est votre avis sur ces questions.

[Traduction]

M. William Wymenga: Il est important d'avoir accès au marché. Nous pensons tout comme le Conseil canadien de la viande qu'il faudra certainement mettre sur pied des programmes pour le Conseil canadien du porc, mais nous ferons tout ce qui est nécessaire, pour ce qui est... Si nous voulons avoir un élevage sans Trichinella, nous devons savoir quels sont les protocoles et les suivre, moyennant quoi nous pourrions garantir à l'Union européenne que cette maladie n'existe pas dans nos élevages. Nous ne voulons pas que cela constitue un obstacle à l'accès de nos produits au marché européen.

Le président: Merci beaucoup, madame Wymenga et madame Brosseau.

Je remercie les témoins d'être venus et d'avoir participé à la deuxième heure de notre séance.

Nous allons leur laisser le temps de quitter la salle.

Une demande a été soulevée au sujet du budget projeté. Il nous faut votre approbation, c'est la motion habituelle pour les dépenses des témoins, les vidéoconférences et les repas de travail, pour un total de 12 300 \$, pour l'étude.

Avez-vous des questions au sujet du rapport de Michel? Il attend votre approbation pour pouvoir payer les factures.

L'hon. Mark Eyking: Je propose l'approbation du budget, pour Mme Brosseau.

Le président: Merci, la motion est proposée, et appuyée par M. Zimmer.

(La motion est adoptée.)

Merci beaucoup et à jeudi.

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>