



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

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

---

AGRI • NUMÉRO 059 • 1<sup>re</sup> SESSION • 42<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le mardi 30 mai 2017**

—  
**Président**

**M. Pat Finnigan**



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

Le mardi 30 mai 2017

• (1105)

[Traduction]

**Le président (M. Pat Finnigan (Miramichi—Grand Lake, Lib.)):** Bienvenue, mesdames et messieurs. Pour notre première heure, nous allons poursuivre notre étude sur les barrières non tarifaires à la vente de produits agricoles visés par des accords de libre-échange. Nous accueillons aujourd'hui Ron et Ron. Nous disions justement qu'il faudrait peut-être vous trouver un siège permanent, car vous êtes des témoins que nous aimons toujours entendre. Nous vous savons gré de votre contribution.

Nous allons laisser la parole à M. Lemaire, de l'Association canadienne de la distribution de fruits et légumes.

Vous avez au maximum 10 minutes pour présenter votre exposé. Merci.

**M. Ron Lemaire (président, Association canadienne de la distribution de fruits et légumes):** Merci, monsieur le président.

Mesdames et messieurs les membres du Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire, je vous remercie de me donner l'occasion de m'adresser à vous aujourd'hui.

Comme vous le savez, l'Association canadienne de la distribution de fruits et légumes représente plus de 840 entreprises participant à la chaîne d'approvisionnement des fruits et légumes, de la ferme à l'assiette. Nos membres font des affaires dans plus de 100 pays différents, et nous devons nous débrouiller avec divers enjeux d'ordre commercial dans nos affaires avec les pays étrangers.

J'aimerais commencer par saisir l'occasion de remercier le Comité sénatorial de l'agriculture et des forêts pour leur récent rapport sur l'accès aux marchés, qui traite de nombreuses barrières non tarifaires auxquelles notre industrie fait face. Les recommandations découlant du rapport sont pertinentes, et l'ACDFL les appuie sans réserve.

Dans cet esprit, nous sommes ravis de constater que votre comité se penche sur les barrières non tarifaires. J'aimerais en souligner quelques-unes qu'il faudrait tenir en compte dans la négociation d'accords de libre-échange.

Comme vous le savez, le rapport *Barton* indique que le secteur agroalimentaire est immensément prometteur, tant à l'échelle nationale qu'à l'échelle mondiale, et il est possible de soutenir cette croissance grâce à la réduction des barrières non tarifaires qui font obstacle à la prospérité du secteur. Les barrières commerciales prennent des formes diverses, et parce que nos produits sont périssables et que nos marges sont faibles, dans le secteur des fruits et légumes frais, il faut les outils associés aux accords de libre-échange pour en rehausser la rentabilité.

Par exemple, des choses très simples comme les règles d'étiquetage peuvent donner lieu à des situations difficiles en matière de commerce. Les stratégies et règles d'approvisionnement nationa-

les comme la mention du pays d'origine peuvent constituer des obstacles à peine masqués au commerce visant à faire augmenter les coûts assumés par l'importateur et à favoriser l'impression que les importations sont forcément moins fiables ou de moindre qualité.

L'harmonisation des règlements en fonction de ceux d'autres pays et l'adoption de règles commerciales reposant sur de solides connaissances scientifiques sont aussi essentielles à l'amélioration de l'accès aux marchés. Trop souvent, nous entendons parler d'entreprises qui cherchent des possibilités d'exportation, mais qui se butent à des obstacles liés à des choses comme la protection des végétaux, y compris l'absence d'harmonisation concernant les limites maximales de résidus, ou le défi constant que représente pour l'industrie l'accès aux outils de production homologués par les principaux partenaires commerciaux du Canada. Un processus conjoint d'homologation des produits phytosanitaires avec nos partenaires commerciaux et l'harmonisation des LMR favoriseraient la compétitivité à l'échelle internationale.

La frontière peut aussi représenter un enjeu pour les exportateurs. Il y a même à la frontière des problèmes causés par les différences dans la compréhension et la reconnaissance des catégories.

Pour l'élaboration d'ALE, nous encourageons le gouvernement à travailler à des solutions harmonisées à ces problèmes, qui peuvent constituer des obstacles importants à la croissance et à l'expansion dans les marchés existants et les marchés émergents.

En ce qui concerne l'harmonisation, il existe depuis très longtemps des problèmes touchant la nomenclature et les différences entre les pays pour l'identification de produits à des fins de dédouanement. L'ambiguïté entourant l'identification d'un article peut ralentir le processus de dédouanement automatique ou le processus de prédédouanement et mener à des erreurs d'identification. Cela peut aussi causer des retards dans l'arrivée des produits et des erreurs de déclaration. Dans les cas où c'est possible, nous encouragerions le gouvernement à travailler avec les autorités étrangères à trouver des façons d'utiliser un système d'identification commun permettant d'obtenir l'information nécessaire à l'identification d'un produit et d'éviter la confusion à la frontière.

En ce qui concerne le dédouanement, les négociations d'un ALE devraient porter sur les programmes des douanes étrangers, les systèmes de commerce et l'infrastructure requise pour faciliter le commerce. Idéalement, cela engloberait des services d'inspection, des mesures phytosanitaires et des systèmes de salubrité des aliments reconnus et respectés mutuellement par tous les pays ayant signé l'accord.

Pour terminer, je vais vous parler d'un dernier problème pour l'industrie, et c'est un problème que vous êtes nombreux à connaître. Il faut veiller à ce que les pays avec lesquels nous concluons de tels accords aient des mécanismes complets de résolution des différends pour protéger nos exportateurs contre les retards de paiement, les défauts de paiement ou les cas de faillite. Nous sommes reconnaissants du travail incroyable que la Corporation de règlement des différends accompli ici au Canada, concernant les retards de paiement et les défauts de paiement, et nous croyons que cette structure peut servir de modèle pour le monde, en ce qui concerne l'atténuation des risques financiers pour l'industrie.

En conclusion, je tiens à remercier le Comité de m'avoir invité aujourd'hui à discuter de ces enjeux importants. L'ACDFL continue de participer activement aux consultations du gouvernement sur les négociations commerciales avec les marchés nouveaux et les marchés existants, et nous sommes impatients de prendre connaissance des recommandations qui découleront de cette étude. Comme toujours, nous sommes heureux de travailler avec tous les membres du Comité et avec le gouvernement à la croissance de l'industrie, aussi bien au pays qu'à l'étranger.

Je serai ravi de répondre à toutes vos questions.

[Français]

Merci beaucoup.

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

[Traduction]

Nous allons maintenant écouter M. Bonnett, pour 10 minutes.

**M. Ron Bonnett (président, Fédération canadienne de l'agriculture):** Encore une fois, merci de l'occasion que vous me donnez de parler des barrières non tarifaires. On dirait bien que le comité de l'agriculture est très occupé, en ce moment, avec l'accent qui est mis sur l'agriculture en raison du rapport *Barton* et des cibles d'exportation fixées par le gouvernement. Je pense qu'il est important de veiller à résoudre les problèmes comme les barrières non tarifaires afin de saisir les occasions qui s'offrent au secteur agricole du Canada.

Comme vous le savez, le Canada a un secteur agricole vigoureux qui est en croissance. Malgré toutes les difficultés que représentent les maladies, les sécheresses et les prix inférieurs aux coûts de production, le secteur s'est élevé au-dessus de tout cela et demeure l'une des plus importantes industries du Canada, avec une contribution d'environ 6,7 % au PIB canadien et d'un emploi sur huit.

Le Canada mise sur l'exportation pour 60 % de sa production agricole. Le commerce international est manifestement la pierre angulaire de l'agriculture au Canada. Le Canada est constamment au cinquième rang mondial des exportateurs de produits agricoles et agroalimentaires. Les possibilités d'améliorer notre rang sont presque illimitées, surtout avec l'augmentation démographique prévue d'ici 2050.

Notre marché au Canada est limité, ce qui fait que les accords comme l'AECG récemment ratifié sont très importants, notamment pour l'augmentation de l'accès à des marchés profitables pour le porc, le canola et le boeuf.

Nous attendons aussi avec impatience d'obtenir un accès accru au Japon grâce au PTP. Il a semblé pendant un certain temps que les chances de survie de cet accord étaient faibles, mais nous encourageons tous les efforts déployés pour le ranimer. En cas d'échec, le Canada devrait se concentrer sur la reprise de négociations bilatérales avec le Japon. L'AECG n'a malheureusement pas été adopté sans effets négatifs pour l'industrie laitière, et le

gouvernement doit donc s'engager à concentrer ses efforts sur l'atténuation des dommages grâce à des mesures d'indemnisation.

Les exportations canadiennes dans le domaine alimentaire ont augmenté de 77 % au cours des 10 dernières années — de 20 % entre 2013 et 2015 seulement — et s'élèvent maintenant à 56 milliards de dollars par année. Les États-Unis représentent à eux seuls 29 milliards de dollars. Nous sommes au premier rang des fournisseurs de produits agricoles et agroalimentaires aux États-Unis, alors que ce pays est au deuxième rang des plus importants importateurs de produits agroalimentaires et de produits de la mer, pour lesquels le Canada affiche fièrement une part de 19,2 %. La part du Mexique est de près de 2 milliards de dollars.

Nous n'allons cependant jamais commettre l'erreur de nous concentrer seulement sur la réduction ou l'élimination des droits de douane comme étant la seule entrave à notre commerce et à notre compétitivité sur les marchés étrangers. Nous devons veiller à ce que des ressources soient consacrées à l'élimination des barrières non tarifaires dans les accords commerciaux actuels, à ce qu'il se fasse du travail proactif au cours des négociations pour l'élimination des risques d'apparition de telles barrières. Trop souvent, des pays s'engagent noblement à ouvrir l'accès à certains marchés pour ensuite s'arranger pour ralentir l'importation de produits au moyen de barrières non tarifaires.

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts a récemment indiqué que c'était prioritaire en nommant les barrières commerciales non tarifaires dans sa première recommandation:

Le Comité recommande que le gouvernement du Canada envisage d'établir un comité national mandaté de surveiller les barrières non tarifaires auxquelles se bute le secteur canadien de l'agriculture et de l'agroalimentaire sur le marché international. Cette surveillance faciliterait les négociations visant l'élimination de ce type de barrières.

Il faut évaluer les préoccupations relatives à la santé, à la sécurité et à l'environnement au moyen d'une démarche solide et fondée sur la science. La réalité, c'est que les agriculteurs doivent de plus en plus gérer les effets des barrières non tarifaires existantes ou nouvelles.

En ce qui concerne la suppression des barrières à la compétitivité, les barrières non tarifaires comme les barrières techniques au commerce et les barrières sanitaires et phytosanitaires au commerce représentent des obstacles majeurs, même quand les droits de douane ont été réduits ou éliminés. Quand les pays décident de se lancer dans des négociations commerciales, ils devraient toujours inclure des discussions sur l'harmonisation de la réglementation. C'est une chose d'ouvrir les frontières au libre-échange, mais c'en est une autre de veiller à ce que les différences dans la réglementation ne viennent pas créer des conditions inégales.

Le Sénat a aussi particulièrement mentionné, dans son rapport, l'importance d'établir des limites maximales de résidus pour les pesticides, de procéder à des homologations conjointes et de raffermir le Programme d'immigration de travailleurs qualifiés.

Les barrières non tarifaires peuvent prendre diverses formes. Un pays de destination peut avoir des règlements différents qui empêchent l'entrée de produits canadiens. Les différences peuvent être d'ordre sanitaire, comme je l'ai mentionné précédemment, ou être liées aux limites maximales de résidus, à l'acceptation ou à la reconnaissance de la biotechnologie.

La compétitivité est aussi touchée quand vous constatez, à l'examen de la réglementation, que nous nous imposons à nous-mêmes certaines barrières. La différence de l'homologation des pesticides entre le Canada et les États-Unis en est un exemple. Le Canada est toujours l'un des pays où il est le plus difficile dans le monde d'homologuer un produit phytosanitaire générique moins coûteux, ce qui fait grimper le coût de production pour les producteurs céréaliers canadiens et diminue leur compétitivité sur les marchés étrangers.

• (1110)

Les nouvelles taxes sur le carbone au Canada suscitent un intérêt particulier quand on fait le lien avec la situation aux États-Unis, où selon les apparences, on ne va pas aller de l'avant avec cela.

L'effet est toujours plus grand quand un pays aussi proche que les États-Unis a des coûts de production inférieurs ou quand il offre un appui interne nettement supérieur, ce qui fait qu'il est difficile pour les agriculteurs canadiens de soutenir la concurrence des agriculteurs américains.

Les mesures très coûteuses de suppression des risques spéciaux découlant des cas d'ESB sont un exemple de règles d'élimination qui sont plus coûteuses que celles qui sont en place aux États-Unis, et cela donne lieu à un désavantage sur le plan de la concurrence.

Il y a des exemples liés à l'accès aux marchés:

La Chine essaie de gérer son problème de jambe noire du canola en abaissant le pourcentage d'impuretés autorisé à 1 %, alors que la norme au Canada est de 2,5 %. Selon les recherches et les données scientifiques qui existent, la propagation de la jambe noire à cause des impuretés est pratiquement inexistante.

Comme on l'a mentionné, les limites maximales de résidus de produits phytosanitaires représentent une barrière. Par exemple, il y a beaucoup d'incertitude concernant la question de savoir si certains acheteurs étrangers vont accepter le canola traité au Quinlorac. Ce produit laisse des résidus détectables, mais il n'y a pas de limite maximale de résidus fixée.

Nous comprenons qu'au moins un groupe protectionniste aux États-Unis conseille à l'administration Trump d'utiliser la renégociation de l'ALENA parce qu'il estime que c'est la tribune idéale pour rétablir la mention du pays d'origine pour le boeuf et le porc, ce qui ajoute aux coûts des produits canadiens.

Pour ce qui est de la deuxième inspection de la viande à la frontière du Canada et des États-Unis, étant donné que le Canada et les États-Unis estiment que leurs systèmes d'inspection de la viande sont équivalents, les inspections au point de production devraient être significatives.

Le bétail canadien doit obligatoirement porter une identification permanente, aux États-Unis, alors que ce n'est pas le cas du bétail américain au Canada.

Les interventions en matière de salubrité des aliments qui sont approuvées et mises en oeuvre au Canada et aux États-Unis prennent des années à être approuvées aux États-Unis. Quand elles sont approuvées, nous sommes très probablement passés à quelque chose de nouveau et de meilleur, et tout est à recommencer avec le processus d'approbation des États-Unis.

Autre exemple: le Canada ne peut vendre que du boeuf surgelé à la Chine, parce que ses définitions de ce qui est surgelé et de ce qui est frais sont différentes, en raison des températures utilisées là-bas.

L'Inde insiste pour que les cargaisons de légumineuses soient fumigées au bromure de méthyle au Canada, avant le départ.

Cependant, à cause du climat canadien, ce processus est inefficace pendant la plus grande partie de l'année.

Nous avons divers exemples. La vente de la ractopamine est permise au Canada, mais pas dans d'autres pays.

Plusieurs partenaires commerciaux ont des exigences en matière de congélation ou de contrôle pour *Trichinella* qui sont différentes de celles de divers autres pays.

Je pense que cela met en lumière qu'il faut de l'uniformité dans les approches et les règlements en général. Il est plus important que jamais de travailler à l'élimination des barrières non tarifaires. Le Canada doit se concentrer sur les accords commerciaux existants pour lesquels les barrières de cette nature ont fait obstacle à l'optimisation des avantages. Comme vous le savez très bien, la dynamique relative à l'ALENA et la discussion autour des négociations feront émerger cela.

Les représentants des agriculteurs américains que nous avons rencontrés à ce jour sont d'accord pour dire qu'il est nettement plus important de travailler à l'harmonisation de la réglementation que de renégocier tous les aspects de l'ALENA. C'est un des principaux enjeux.

Nous devons aussi prendre modèle sur l'AECG, dans lequel on a dans une certaine mesure traité des aspects non tarifaires, notamment par des changements à la réglementation et par un processus de règlement des différends lié aux barrières non tarifaires.

Nous reconnaissons les succès de l'AECG. Nous sommes préoccupés par l'échec du PTP. Nous défendons vigoureusement l'ALENA, et nous voulons l'adoption d'autres accords commerciaux bilatéraux. Nous ne devons pas oublier qu'il faut, pour les négociations commerciales et les accords commerciaux, une approche à volets multiples, une combinaison de modes d'accès fondés sur des droits de douane moins élevés, l'harmonisation des divers régimes réglementaires et notre propre processus de diligence raisonnable concernant les coûts de production, de transport et de commercialisation, car ces facteurs peuvent aussi entraver notre compétitivité.

Merci.

Je suis impatient de répondre à vos questions.

• (1115)

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

Nous allons commencer notre série de questions. Monsieur Anderson, vous avez six minutes.

**M. David Anderson (Cypress Hills—Grasslands, PCC):** Merci, monsieur le président.

Je vous remercie de votre présence, messieurs.

Je veux aussi simplement signaler qu'il y a des producteurs bovins de l'Ouest canadien parmi le public, aujourd'hui. Nous sommes toujours ravis de voir des Canadiens de l'Ouest venir jusqu'ici. On finit parfois par se sentir bien seul à la table, quand on est la seule personne de l'Ouest du Canada.

J'ai une question pour la commission de la distribution de fruits et légumes.

Nous entendons de plus en plus parler de détaillants à l'échelle internationale qui imposent des normes phytosanitaires aussi bien aux producteurs qu'aux commerçants. Je me demande si vous voyez cela comme une barrière non tarifaire. Que fait votre industrie pour faire face à cela?

**M. Ron Lemaire:** C'est une question très valable.

Sur le plan phytosanitaire, et pour ce qui est de positionner la protection des végétaux comme étant un avantage concurrentiel par rapport aux éléments négatifs du marché, il y a aussi la salubrité des aliments. Il y a aussi le mouvement pour la salubrité des aliments: les acheteurs envisagent peut-être des exigences différentes, par comparaison avec ce que le marché exige. En tant qu'organisations, nous travaillons avec nos partenaires ici au Canada, mais aussi à l'étranger, afin de veiller à ce que les repères soient établis. Les programmes de référence de l'IMSA, comme CanadaGAP, en matière de salubrité des aliments, sont essentiels en ce sens que nous pouvons être sûrs que si un acheteur ou un détaillant d'un pays étranger demande une norme de salubrité des aliments, tous les agriculteurs vont se soumettre à cette norme. Il n'est pas nécessaire de faire des vérifications multiples. Il n'est pas nécessaire de payer des frais additionnels et peut-être de s'exclure du marché devant l'impossibilité de respecter les exigences phytosanitaires ou les exigences de salubrité des aliments particulières.

**M. David Anderson:** Lors de nos discussions sur la réglementation du transport des animaux, il en est ressorti très clairement que les cadres réglementaires qui sont parfois établis n'ont rien à voir avec la science. Par exemple, l'Union européenne possède un cadre qui est lié aux normes du travail s'appliquant aux gens. Cela n'a rien à voir avec le transport des animaux. Des données scientifiques solides ne se traduisent pas toujours par le même cadre réglementaire. Comment votre industrie fait-elle face à ces diverses exigences de l'industrie? Votre première réponse couvre-t-elle cela?

• (1120)

**M. Ron Lemaire:** L'industrie doit déployer des efforts constants pour maintenir l'harmonisation. Honnêtement, une harmonisation parfaite entre diverses entités organisationnelles à l'échelle mondiale est très difficile à atteindre. C'est là que c'est essentiel, pour un cadre réglementaire et pour la base de référence qui est établie. Vous établissez la base de référence de manière à reconnaître que les éléments liés à la confiance du public sont en jeu. Le marché constate qu'il est défavorable de miser sur les messages relatifs aux questions phytosanitaires et à la salubrité des aliments qui s'adressent aux consommateurs et à la concurrence, sans quoi vous créez le doute sur le marché. C'est un processus d'apprentissage qui passe par une approche de chaîne d'approvisionnement avec les acheteurs, ici et à l'étranger: il en ressort que personne ne va gagner de ce côté-là.

**M. David Anderson:** Avez-vous des recommandations à nous faire, que nous pourrions envisager d'inclure dans notre rapport? Les témoignages sont bien, mais nous encourageons les gens à faire des recommandations. Je vous demande cela à brûle-pourpoint, mais avez-vous des idées à nous donner concernant l'orientation?

**M. Ron Lemaire:** Nous pourrions vous transmettre ultérieurement une recommandation plus approfondie, mais cela commence par la base de référence ou par les outils de référence. Le modèle réglementaire doit être en jeu. Comme M. Bonnett l'a dit, si l'harmonisation des régimes de réglementation n'y est pas, il sera impossible à l'industrie de gérer les autres éléments qu'elle doit soutenir et que l'industrie doit soutenir et favoriser.

**M. David Anderson:** Pouvez-vous nous parler un peu plus du modèle de règlement des différends qui a été mis en place? Depuis des années, on essaie de trouver un modèle, pour les grains et les cultures spéciales, en particulier, qui garantirait la livraison et le paiement, mais nous avons du mal à y arriver. Vous semblez fier du modèle que nous avons. Pourriez-vous nous le décrire un peu plus? Avez-vous des recommandations à nous faire à ce sujet?

**M. Ron Lemaire:** Très rapidement, il s'appuie sur la réglementation canadienne. Sa structure est assez semblable à celle prévue dans la loi américaine sur les produits agricoles périssables, la PACA, et le modèle qu'elle prévoit pour les cas de lenteur de paiements ou de non-paiements. En quelques mots, il faut être membre de la Corporation de règlement des différends pour profiter de ses services. Ainsi, pour vendre ou commercialiser des produits au Canada, il faut soit détenir un permis de l'ACIA pour la vente interprovinciale ou l'importation, soit être membre de la CRD. Le règlement interne de la CRD exige le respect de règles commerciales justes et éthiques. Les règles d'engagement qui peuvent être évoquées en cas de différends, dans un contexte de lenteur de paiements ou de non-paiements, peuvent être soumises à l'examen des tribunaux internationaux et nationaux. Ces pouvoirs sont tels que bien des différends ne se rendent jamais au stade de litiges officiels. Bien souvent, il y aura arbitrage avant même que ne s'enclenche le mécanisme de règlement des différends.

Cet outil permet toutefois de trancher, au besoin. Il revient donc aux acheteurs de s'entendre entre eux, puis il doit y avoir un programme d'inspection gouvernementale dans le pays de destination, reconnu par toutes les parties. Il doit y avoir une inspection à la destination, et il faut un cadre réglementaire pour régir l'infrastructure. Le concept de l'adhésion fonctionne, parce que ce sont alors des membres qui font des affaires entre eux, d'entreprise à entreprise.

**M. David Anderson:** Qui paie pour cela?

**M. Ron Lemaire:** Ce sont les membres qui en absorbent les coûts. Ce modèle ne coûte rien au gouvernement. Nous avons bien de la chance que l'ancien gouvernement, en 1998-1999, ait investi un million de dollars dans la recherche et les fonds de démarrage pour déterminer si ce modèle était réaliste. Cet investissement initial du gouvernement a mis la table, mais le programme est désormais financé à 100 % par l'industrie. Il ne coûte rien aux contribuables ni au gouvernement du Canada.

**Le président:** Merci.

Monsieur Drouin.

**M. Francis Drouin (Glengarry—Prescott—Russell, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Je remercie les deux témoins qui sont parmi nous aujourd'hui. Vous êtes toujours les bienvenus ici, comme quelqu'un l'a déjà dit.

La semaine dernière, certains d'entre nous nous sommes rendus à Washington pour parler de l'ALENA, où il a été question de la très grande intégration de l'agriculture entre les deux pays. Il y a toutefois un obstacle non commercial qui pourrait se dresser au cours des deux prochaines années, et c'est celui de l'étiquetage et des OGM. Je suis personnellement en faveur d'une approche scientifique, mais comme nos économies sont très intégrées, j'ai bien peur que si les États-Unis décident de réglementer l'étiquetage à leur manière, nous... J'aimerais connaître votre opinion à ce sujet.

Craignez-vous que le Canada n'ait d'autre choix que d'emboîter le pas aux États-Unis tant nos économies sont intégrées? J'aimerais beaucoup entendre votre opinion à ce sujet.

• (1125)

**M. Ron Bonnett:** Je pense que la coordination entre les deux pays en matière d'étiquetage sera fondamentale. Il est vrai que les décisions que pourraient prendre les États-Unis sur l'étiquetage des OGM inquiètent, mais il y a aussi l'imposition par Santé Canada de règles d'étiquetage sur le devant des emballages qui inquiète les transformateurs canadiens.

Je crois donc qu'avant de prendre des décisions en matière d'étiquetage, nous devons vraiment nous demander quelles sont les normes acceptées dans les marchés internationaux où nous sommes présents, tout en veillant à ce que cela ne devienne pas un obstacle non tarifaire. Je pense qu'au Canada, comme dans bien des pays, l'étiquetage a toujours visé à informer les consommateurs des risques potentiels d'un aliment pour la santé plutôt qu'à corriger un problème de perception.

Je me suis récemment rendu aux États-Unis, où j'ai rencontré quelques groupes d'agriculteurs, et nous sommes essentiellement au diapason. Ils veulent que l'étiquetage repose sur des bases scientifiques. C'est pourquoi j'estime très important que les accords commerciaux comprennent des dispositions sur ce genre de choses. Il n'y a plus que les tarifs qui entrent en ligne de compte. Il y a toutes sortes d'enjeux qui comptent, et un changement dans un État peut vraiment faire grimper les coûts dans le système et placer les Canadiens en situation de désavantage concurrentiel.

**M. Francis Drouin:** Ron.

**M. Ron Lemaire:** Je suis totalement d'accord avec ce que Ron vient de dire. On voit souvent des entreprises choisir de ne pas exporter leurs produits à cause des coûts liés à la création d'un deuxième format d'emballage pour l'autre pays. Cela représente un fardeau important pour le cultivateur-exportateur. La discussion sur l'étiquetage des OGM éveille bien des sensibilités. Nous devons essayer de favoriser un cadre réglementaire fondé sur la science plutôt que sur des préoccupations sociales.

Si l'on regarde la structure en place au Canada, on voit que la biotechnologie et les modifications génétiques sont utilisées assez judicieusement au Canada pour nourrir le monde. Si l'utilisation de technologies crée un allergène ou modifie le produit, ce doit être clairement indiqué sur l'étiquette pour en informer le public.

Dans les faits, il y a donc déjà une forme d'étiquetage des OGM ici. Nous n'avons pas besoin d'en faire un enjeu distinct. Personne ne nous dit qu'il faut des étiquettes classiques et mentionner les méthodes de culture. C'est une science réglementée efficacement par Santé Canada depuis des années, donc comment pouvons-nous continuer de nous fonder sur des données scientifiques tout en harmonisant nos pratiques à celles de nos partenaires commerciaux pour éviter de nous retrouver avec deux séries d'exigences et divers formats d'emballage pour l'expédition? Nous devons chercher des moyens de réduire les coûts les plus lourds, et c'est très difficile, parce que l'étiquetage sur le devant de l'emballage est une chose, alors que l'étiquetage nutritionnel en est une autre. Les États-Unis et le Canada ont deux modèles d'étiquetage nutritionnels totalement différents.

Si l'on veut exporter des pommes aux États-Unis et qu'elles viennent dans un emballage, il faut y apposer l'étiquette nutritionnelle propre aux États-Unis, qui diffère de celle du Canada, et c'est la même chose pour les produits américains importés au Canada. D'entrée de jeu, ce n'est pas aussi simple que de mentionner les traits communs. Il y a beaucoup de différences entre les deux modèles. C'est complexe.

**M. Francis Drouin:** D'après ce qu'on nous dit, les gens de l'industrie alimentaire ont fait des pressions sur le gouvernement américain, parce qu'on trouvait aux États-Unis tant de systèmes disparates que c'était un cauchemar que d'essayer de s'adapter aux différentes règles d'emballage des différents États.

**M. Ron Lemaire:** Nous pourrions encore en discuter pendant une heure, mais nous devons nous en reparler plus tard, parce que c'est un problème.

**M. Francis Drouin:** Les États-Unis plancheront à l'élaboration d'un nouveau règlement au cours des deux prochaines années, et nous suivrons leurs travaux de près.

Je voudrais aussi connaître votre opinion sur le Conseil de coopération en matière de réglementation et savoir si vous trouvez que c'est une bonne idée pour harmoniser la réglementation des deux pays et si vous avez personnellement eu l'occasion de travailler avec les membres de ce conseil pour réclamer les améliorations à la réglementation ou une harmonisation entre les deux pays.

**M. Ron Bonnett:** Premièrement, nous avons tissé des liens assez tôt avec ce conseil, dès sa formation. Je pense qu'il y avait beaucoup d'espoir qu'il réussisse à régler un certain nombre des problèmes communs auxquels nous sommes confrontés. Je pense qu'il a fait du bon travail au départ. Il semble cependant s'être un peu essoufflé depuis. C'est peut-être parce qu'il n'y a pas eu de vrais bons efforts pour définir clairement les obstacles réglementaires auxquels nous nous heurtons. Cela revient presque à dire qu'il faudrait jeter un bon coup d'oeil au rapport sénatorial et à sa recommandation de créer un comité afin de mettre en lumière les obstacles non tarifaires qui existent. Tant que ces obstacles ne seront pas clairement définis, il sera très difficile de négocier, d'induire un changement. Il est très facile de lancer des observations générales et de dire que le problème vient des règlements. Mais il faut analyser en profondeur quels règlements en particulier posent problème et faire en sorte qu'un groupe comme le Conseil de coopération en matière de réglementation ait ce genre de munition quand il négocie avec son pendant américain.

● (1130)

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

**M. Ron Bonnett:** Je pense qu'il y a une autre chose, aussi, qui teinte les discussions en ce moment...

**Le président:** Monsieur Bonnett, je dois donner la parole à la prochaine intervenante.

Madame Brosseau, vous avez six minutes.

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

Je souhaite remercier les témoins de participer à cette étude importante. Comme nous l'avons déjà mentionné, certains membres du Comité se sont récemment rendus à Washington. Nous y avons eu des discussions très intéressantes. Nous y avons rencontré des gens des différents partis. Bien sûr, nous avons parlé beaucoup de la gestion de l'offre. Nous avons expliqué la situation en présence au Canada, c'est-à-dire que le gouvernement fédéral n'a rien fait pour limiter l'importation au Canada de lait diafiltré. Ce sont des négociations qui ont eu lieu entre les transformateurs.

J'aimerais, monsieur Bonnett, que vous nous parliez de votre expérience, à Washington, et de l'impression qu'elle vous laisse, parce que nous sommes à l'aube d'une renégociation de l'ALENA. Bon nombre des personnes que nous avons rencontrées, particulièrement les agriculteurs, ne souhaitent pas beaucoup de changements, simplement une harmonisation. Je pense que nous devons mettre l'accent sur les solutions aux obstacles non tarifaires et l'importance d'une vision à long terme dans la négociation de nos accords commerciaux. Nous devons souligner l'importance d'éliminer et de réduire les obstacles au commerce dès le début, plutôt que de signer un accord commercial puis de devoir passer une éternité et dépenser une fortune pour essayer d'aplanir ces barrières.

**M. Ron Bonnett:** Oui. Nous nous sommes rendus à Washington, ainsi qu'en Californie, en Iowa, au Kansas et au Wisconsin. Partout, nous avons entendu que l'accord commercial en vigueur fonctionne extrêmement bien. Dans l'ensemble, le commerce entre le Canada et les États-Unis est presque équilibré de part et d'autre. Les producteurs des deux côtés de la frontière en profitent énormément. Il convient également de souligner que nous n'avons rien entendu contre le Mexique dans nos discussions sur l'agriculture, parce que les Américains ont le même type de relation réciproque avec le Mexique qu'avec nous. Même au sujet du lait, ils se rendent compte que le dossier du lait diafiltré est un peu à part. Le véritable enjeu, c'est qu'il y a des surplus dans la production laitière aux États-Unis et qu'ils doivent trouver des façons de l'écouler.

Les groupes d'agriculteurs que nous avons rencontrés s'inquiétaient surtout de la mise en place de mesures comme l'étiquetage sur le pays d'origine. Ils souhaitent une plus grande harmonisation. Ils ont également soulevé la question de l'inspection aux postes frontaliers. Je pense que nous sommes sur la même longueur d'onde concernant bien des choses.

La clé, à l'amorce des négociations en vue de l'ALENA, c'est que les représentants du gouvernement et de l'industrie parlent avec leurs partenaires respectifs des États-Unis pour rappeler ce qui fonctionne bien et ce qui mérite de petits ajustements. Il y a de petits ajustements nécessaires. La certification électronique, par exemple, n'existait pas au moment de la signature de l'ALENA. Il pourrait y avoir des discussions à ce sujet, mais il me semblerait irréaliste de s'ingérer dans les voies commerciales qui se sont établies au fil du temps et qui sont bénéfiques pour les deux pays.

**Mme Ruth Ellen Brosseau:** Monsieur Lemaire, avez-vous quelque chose à ajouter?

**M. Ron Lemaire:** Je suis totalement d'accord avec M. Bonnett, et comme M. Drouin l'a souligné, je pense que l'intégration des marchés nord-américains ne comprend pas que le Canada et les États-Unis, mais le Mexique également.

Un peu comme la FCA, l'ACDFL négocie directement avec les États-Unis, avec les principaux États où est présente l'industrie des fruits et légumes frais. Nous savons que certains États craignent que l'administration prenne une orientation aux conséquences négatives sur le secteur des fruits et légumes frais, et ils sont enclins à chercher des solutions, à faire de petits ajustements pour conserver cette harmonisation. Mais qu'entend-on exactement par « ajustements »? Nous le saurons mieux quand le gouvernement américain fera connaître ses intentions, mais je sais que nous avons des alliés aux États-Unis, je sais que les acteurs fédéraux et les membres de l'Association rament dans le même sens, donc nous continuerons de tenter de trouver une solution en bout de ligne.

• (1135)

**M. Ron Bonnett:** Je dois mentionner un autre concept abordé dans nos discussions, celui de la taxe d'ajustement à la frontière qui est proposée. Je pense que beaucoup craignent que si cette taxe est mise en place aux États-Unis, tout le monde voudra y répondre immédiatement, et une véritable guerre commerciale éclatera.

Je crois que cela démontre bien à quel point il est facile de ne voir que les aspects commerciaux et d'utiliser certains types d'attaques ou de tarifs pour régler les problèmes, alors que la solution pourrait plutôt passer par l'harmonisation de la réglementation, pour que les échanges frontaliers soient les plus simples possible. L'idée des tarifs est très populaire, et il peut être tentant de croire qu'ils vont résoudre le problème, mais quand on approfondit la discussion, comme nous l'avons fait avec nos homologues américains, ils se rendent compte

que dans bien des cas, ils souffriraient plus de ce genre d'obstacle que d'une taxe d'ajustement à la frontière, surtout si elle suscite une réaction immédiate.

**Mme Ruth Ellen Brosseau:** Monsieur Lemaire, je sais que mon collègue, M. Anderson, a mentionné un peu plus tôt la loi américaine, la PACA. Je siège à ce comité depuis 2012. Nous étions l'opposition officielle à l'époque. Il y avait un député libéral, Mark Eyking, qui était très virulent sur la question de la PACA et insistait sur l'importance que le gouvernement de l'époque, un gouvernement conservateur, agisse. J'ai discuté avec d'autres députés de l'importance de mettre en oeuvre la PACA. Comme vous l'avez dit, il faudrait en premier lieu investir dans la recherche, mais en fin de compte, cette mesure ne coûterait rien au gouvernement, alors que les producteurs canadiens souffrent de l'absence de ce genre de loi.

J'ai parlé au ministre quand il a comparu devant le Comité sur une question budgétaire, il y a un petit bout de temps. Il m'a répondu qu'il ne pouvait pas faire de commentaires parce que ce serait une responsabilité partagée avec le ministre Bains.

Avez-vous une idée du moment où cela arrivera et des raisons pourquoi c'est si difficile?

**Le président:** Je m'excuse, je vais devoir... Vous pourrez peut-être répondre à cette question en répondant à une autre, mais le temps d'intervention est écoulé.

Madame Lockhart, vous avez six minutes.

**Mme Alaina Lockhart (Fundy Royal, Lib.):** Je vais céder une minute de mon temps, monsieur le président.

**M. Ron Lemaire:** Très rapidement, nous avons des dispositions sur les lenteurs de paiements et le non-paiement, mais nous sommes toujours dans les limbes pour ce qui est des faillites. Le ministre de l'Agriculture doit défendre ce dossier au sein du Cabinet pour le faire avancer. Il ne relève pas du ministre Bains à ce stade-ci, d'après ce que je comprends. La question a été fouillée en profondeur, on comprend bien la facilité... On reconnaît aussi que ce comité et les trois partis appuient pleinement cette mesure. Nous hochons tous la tête et nous attendons que le ministre prenne le leadership pour faire avancer le dossier.

**Mme Alaina Lockhart:** Merci.

Nous parlons beaucoup de la relation commerciale entre le Canada et les États-Unis, évidemment. Elle est très importante pour nous. Cela dit, nous cherchons aussi à diversifier nos marchés. Ainsi, y a-t-il des obstacles au commerce qui risquent de nous nuire, éventuellement, et auxquels nous devrions vraiment porter attention?

**M. Ron Lemaire:** Nous savons qu'il y a la question de la Chine et des pourparlers afin de signer une entente avec la Chine. Il y a des affaires qui se brassent avec la Chine. Or, c'est toujours difficile de se faire payer en Chine. Certaines entreprises membres de notre association achètent des produits en Chine en raison de sa liste sécurisée de clients. Les gens de l'industrie ont trouvé un moyen de contourner ce mécanisme, d'où l'importance d'un modèle de règlement des différends dans les pays étrangers. Si une entreprise canadienne expédie par bateau toute une cargaison de cerises vers la Chine, puis qu'elle ne se fait pas payer, cela représente toute une perte pour elle, qui pourrait même l'acculer à la faillite. Nous devons absolument saisir l'occasion de mettre en place des modèles appropriés en Chine en cas de différends. Les entreprises font preuve de créativité en ce moment, mais cela ne durera pas toujours. Bien sûr, il y a aussi les questions phytosanitaires et autres qui entrent en ligne de compte, en Chine, comme nous le savons tous.

**M. Ron Bonnett:** La seule chose que j'ajouterais, c'est que la Chine et l'Inde, en particulier, ont tendance à avoir certaines règles quand elles ont besoin d'un produit et d'autres, quand elles n'en ont pas besoin. C'est pourquoi il est si important, dans la négociation des futurs accords commerciaux, de définir clairement ce qui est acceptable dans l'intérêt des Canadiens et d'adopter des normes internationales fondées sur des données scientifiques pour régir les obstacles non tarifaires dont nous avons parlé. Autrement, on court le risque de s'investir à construire un marché, à construire toute l'infrastructure nécessaire pour l'approvisionnement, puis que soudainement, boom! il disparaît, puis que tout le monde se retrouve devant rien. Non seulement est-ce dommageable pour l'exportateur, mais c'est dommageable pour les importateurs en Inde ou en Chine.

S'il y avait un message à transmettre aux négociateurs, ce serait qu'il faut un accord commercial qui aille bien au-delà du simple libre-échange. Le libre-échange n'est pas vraiment libre. Il doit découler d'un accord commercial qui prescrit les conditions régissant le commerce.

• (1140)

**Mme Alaina Lockhart:** Croyez-vous que nous pourrions nous inspirer du modèle de l'AECG? Est-il efficace pour régir ce genre d'enjeux?

**M. Ron Bonnett:** Nous pourrions nous en inspirer, en effet, mais je dois dire qu'il reste des questions réglementaires qui ont été un peu balayées sous le tapis, puis qu'on a établi un processus pour les gérer.

Je suis un producteur bovin. L'hormone que j'utilise dans mes boeufs était contestée. Les règlements sur la transformation ne sont pas exactement les mêmes dans les deux pays, et il a fallu négocier pour parvenir à une entente. Je pense que c'est un modèle, probablement un premier pas pour nous attaquer à ce genre de problèmes. Le Partenariat transpacifique comprenait lui aussi des dispositions en ce sens. Je pense que nous devons continuer de tabler sur ces bases. C'est comme pour le reste. Je pense que le premier accord à offrir un début de réponse à ces questions est l'AECG. C'est donc probablement le modèle à suivre, mais nous pourrions aller plus loin, parce qu'il reste place à l'amélioration.

**Mme Alaina Lockhart:** J'ai aussi l'impression que l'établissement de bonnes relations entre ces divers pays est primordial.

**M. Ron Bonnett:** C'est primordial.

**Mme Alaina Lockhart:** Nous avons parlé un peu d'étiquetage, et j'aimerais y revenir. Nous avons parlé de toutes les initiatives gouvernementales relatives à l'étiquetage, à l'heure actuelle. Vos membres affirment-ils craindre pour leur compétitivité si le processus et les règles concernant l'étiquetage changent?

**M. Ron Lemaire:** Dans le cadre des travaux de modernisation de l'étiquetage en cours, le secteur des produits frais tire son épingle du jeu à quelques égards. Nous sommes très satisfaits de certains de ces éléments à l'échelle nationale. Je sais que l'on n'a pas l'intention d'imposer des obstacles non tarifaires au commerce avec des règlements. Le défi consiste à savoir comment reconnaître les renseignements qui figurent sur l'étiquette. J'observe toujours ce qu'il se fait dans l'Union européenne. Je peux entrer dans une boutique en France ou en Allemagne, et voir des produits emballés dans une multitude de pays. Je comprends l'emballage et je peux en tirer les renseignements pertinents, mais les étiquettes sont différentes. Il s'agit d'un modèle réglementaire, une acceptation de l'équivalence qui permet la circulation de produits. C'est un scénario idéal pour nous.

Comment créer cette acceptation de l'équivalence pour que nous puissions expédier nos produits? L'information est-elle lisible? Est-elle présentée dans une langue commune? Ce sont des éléments fondamentaux. Je me montre très général, mais bien entendu, la situation est plus complexe et il y a plus de données scientifiques derrière tout cela. Comment pouvons-nous y arriver? Le problème, c'est que notre modèle actuel est extrêmement complexe.

**Mme Alaina Lockhart:** D'accord.

**M. Ron Bonnett:** J'ai participé à la table ronde sur la transformation du boeuf vers la fin de la semaine dernière, et la question a été soulevée. Santé Canada et l'ACIA ont fait des exposés et s'orientent vers une initiative d'étiquetage sur le devant de l'emballage qui pourrait s'avérer vraiment désavantageuse pour les transformateurs d'aliments canadiens. J'espère qu'ils donneront suite aux échanges qui se sont déroulés lors de cette table ronde et que Santé Canada voudra collaborer avec le secteur pour que les choses soient un peu plus claires. Le ministère a commencé à concevoir des étiquettes sans avoir vraiment consulté ceux qui devront les utiliser. Quand le gouvernement entreprend des démarches comme l'initiative d'alimentation saine, il doit veiller à ce que les producteurs et les transformateurs d'aliments comprennent les répercussions des décisions.

C'est probablement ce que vous avez entendu à l'échelle locale, où les préoccupations sont grandes.

**Le président:** Merci.

M. Longfield.

**M. Ron Lemaire:** Pardonnez-moi, monsieur le président. Puis-je formuler une brève observation à ce sujet? Je serai très bref.

**Le président:** Oui.

**M. Ron Lemaire:** L'étiquetage intelligent est en place. On a également accès à l'information par l'entremise d'Internet ou d'autres moyens. Notre modèle réglementaire en matière d'étiquetage est quelque peu désuet, car il ne tient pas compte de l'accès à l'information. Je n'en dirai pas plus.

**M. Lloyd Longfield (Guelph, Lib.):** Nous répartissons le temps librement entre les membres et même entre les partis. Nous mettons l'accent sur notre secteur, et je considère que c'est ce qui fait en sorte que le Comité travaille vraiment bien.

J'étais chez Cargill la semaine dernière, où j'ai passé quelques heures à discuter de la nature des obstacles. Cette entreprise est active des deux côtés de la frontière, au Canada et aux États-Unis, et transforme 415 000 têtes de bétail par année à Guelph. Il s'agit d'une quantité substantielle, et elle a encore l'occasion d'effectuer un quart de travail à cet endroit. Son plus gros problème, vous l'avez vous-même soulevé: c'est celui de la main-d'oeuvre.

Or, il ne figure pas parmi les obstacles non tarifaires énumérés dans le rapport du Sénat. Pourriez-vous nous en dire davantage à ce sujet?

• (1145)

**M. Ron Bonnett:** Quand on parle de la main-d'oeuvre, on aborde un vaste sujet, qui comprend un certain nombre d'éléments.

Il faut notamment s'assurer d'offrir du perfectionnement des compétences aux travailleurs canadiens. Je pense qu'il est nécessaire d'améliorer l'image actuelle des emplois dans les domaines de l'agriculture et de la transformation des aliments. On doit en outre s'occuper adéquatement des politiques relatives à l'immigration, du dossier des travailleurs étrangers temporaires et d'un certain nombre d'autres questions.

Si on examine la relation entre le Canada et les États-Unis au chapitre de la compétitivité, laquelle peut évoluer, nos voisins du Sud ont toujours eu accès à un certain nombre de travailleurs sans papiers, rémunérés bien en-deçà des taux en vigueur. Or, la situation pourrait changer. La politique d'immigration de ce pays inquiète d'ailleurs les organisations agricoles.

Nous n'avons aucune influence à ce sujet, mais nous pouvons veiller à avoir un bassin adéquat de travailleurs, particulièrement dans le secteur de la transformation et de l'emballage de la viande, que je sais crucial. C'est donc une question d'image, de formation et d'efforts visant à faire venir des immigrants qui veulent travailler dans l'industrie et à accélérer leur immigration. Il faut également veiller à ce que l'ensemble de compétences requis pour travailler dans une usine de transformation soit considéré comme prioritaire dans la politique d'immigration.

**M. Lloyd Longfield:** Quand nous songeons au rapport du Sénat sur l'accès au marché — à cet égard, un secrétariat sur l'accès au marché mis sur pied en 2009 —, proposez-vous de mettre sur pied un comité distinct de ce secrétariat ou d'agrandir ce dernier?

**M. Ron Bonnett:** Dans ce rapport — qui est celui du Sénat et non le nôtre —, j'ai l'impression que les auteurs cherchaient à mettre nettement l'accent sur les obstacles réglementaires et non tarifaires afin de tenter de déceler les écueils. Il faut parler aux Cargills de ce monde, aux transformateurs et aux divers secteurs, car la situation changera d'un secteur à l'autre. Les obstacles ne seront pas les mêmes, que l'on parle de l'horticulture, des céréales ou du boeuf. L'objectif de départ consistait à déterminer quels sont les obstacles et était donc très circonscrit plutôt que général. Je pense que c'est là l'objectif des auteurs du rapport.

Il faudrait ensuite travailler avec le Secrétariat d'accès au marché et les négociateurs quand ils s'intéressent aux accords commerciaux pour s'assurer qu'ils comprennent bien les obstacles qui se dressent sur leur chemin.

**M. Lloyd Longfield:** Il nous reste un temps limité, à moins que nous ne partagions encore notre temps.

Les auteurs du rapport ont également traité de la chaîne de valeur et des investissements qui y sont effectués, notamment dans les parcs d'engraissement et la génétique. Avez-vous des commentaires à formuler sur l'analyse de la chaîne de valeur ou sur les obstacles non tarifaires relatifs à la technologie de l'industrie des parcs d'engraissement?

**M. Ron Bonnett:** Je suis éleveur de bovins, et il y en a plusieurs autres derrière moi; je suis donc certain de me faire corriger si je me trompe.

**M. Lloyd Longfield:** Vos collègues se trouvent directement dans mon champ de vision.

**M. Ron Bonnett:** À titre de producteur de boeuf, voici ce que je peux vous dire. Nous devons bien mieux aligner le secteur, et ce, à partir de la génétique jusqu'à l'acheteur final de steak, en nous intéressant notamment aux qualités recherchées. Comment pouvons-nous aligner nos emballeurs, nos parcs d'engraissement et nos producteurs de veaux et de vaches pour qu'ils travaillent de concert?

Je pense que cet alignement gagnera en importance au fil du temps, parce que la technologie de la génomique nous permettra de mieux comprendre les genres de géniteurs qui produiront une progéniture, et ces renseignements peuvent s'échanger beaucoup mieux qu'ils ne le sont maintenant au sein de la chaîne.

**M. Lloyd Longfield:** C'est excellent, merci.

Je partagerai les quelques secondes qui me restent avec l'autre côté.

● (1150)

**Le président:** Monsieur Shipley, vous disposez de six minutes et des poussières.

**M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC):** Merci beaucoup.

Je veux poursuivre la discussion sur la résolution de différends, un sujet qui semble toujours ressurgir quand il est question de commerce.

Existe-t-il un processus de résolution de différends qui pourrait être utilisé pour que le modèle soit transférable, que ce soit pour les fruits et légumes ou le bétail? Peut-on proposer un processus aux organisations afin de favoriser l'adoption internationale d'un processus que nous présenterions?

**M. Ron Lemaire:** Je peux commencer en disant qu'il en existe effectivement un. Il faut, à cet égard, assurer la présence d'un certain nombre d'éléments, notamment un mécanisme s'appliquant à l'échelle internationale exigeant que l'importateur détienne un permis précis en vertu d'un modèle réglementaire. C'est le premier élément au chapitre des importations. Il faut ensuite que le modèle réglementaire relatif à la vente et au transfert permette l'établissement de la structure nécessaire au sein du pays concerné, qu'il s'agisse d'un État ou d'une autre entité. C'est ainsi que l'on fonctionne au Canada et aux États-Unis.

Il faut créer une entité, qui sera responsable de gérer les différends. Il pourrait s'agir d'un tiers, qui agirait avec le soutien de la réglementation du gouvernement. Les différends sont gérés conformément au droit international. Quand une décision est rendue, elle est appliquée par les tribunaux canadiens et étrangers si elle soulève des préoccupations, et les parties peuvent suivre cette voie.

**M. Bev Shipley:** Ce processus est-il en place actuellement?

**M. Ron Lemaire:** Au Canada et aux États-Unis, et pour les produits frais seulement...

**M. Bev Shipley:** Mais pas au Mexique.

**M. Ron Lemaire:** ... mais pas au Mexique. Nous pourrions envisager de créer un modèle international, mais cela exigerait un investissement du gouvernement.

**M. Bev Shipley:** Pourriez-vous nous présenter une recommandation à ce sujet à la fin de la séance pour qu'elle figure parmi celles que nous présenterions dans un rapport?

**M. Ron Lemaire:** Volontiers.

**M. Bev Shipley:** Je veux revenir en arrière.

Quand nous étions au Sénat, c'était intéressant, car le secrétaire à l'agriculture, Sonny Perdue, venait d'être nommé. On nous a expliqué à maintes reprises que la carte qu'il a présentée au président a un poids substantiel.

Cette carte montrait l'importance des échanges commerciaux entre nos deux pays dans le secteur agricole. Je pense que le dossier de l'étiquetage du pays d'origine — et je vois ici les représentants du secteur du boeuf — a exigé énormément de collaboration entre le gouvernement et les organisations de producteurs, particulièrement dans les secteurs du boeuf et du porc, pour en arriver à une résolution; cela a pris une éternité. C'est un des ennuis qu'il y a à faire des affaires avec un géant, je suppose.

À mon avis, il vaudra toujours mieux collaborer le plus possible au chapitre de la réglementation afin de favoriser la compréhension et la confiance entre nous.

Le Conseil de coopération en matière de réglementation devrait-il toujours exister? Peut-il être efficace?

**M. Ron Lemaire:** Nous avons collaboré avec ce conseil au tout début, ce qui a permis d'accomplir d'excellents travaux au chapitre de la modernisation des inspections.

Comme M. Bonnett l'a fait remarquer plus tôt, tout dépend des questions traitées. On peut créer les infrastructures, mais les questions ont une importance capitale sur les résultats escomptés et, bien entendu, l'approche descendante dont tout le monde est conscient. Le premier ministre et le président sont à la recherche de réponses afin d'assurer l'alignement et la synergie dans les modes de fonctionnement de nos pays.

Si on dispose de ces éléments et qu'on aborde les bonnes questions, cela fonctionne. Le défi consiste à traiter des bonnes questions.

**M. Ron Bonnett:** Je suis d'accord avec ses propos. Je crois que l'établissement de ce mandat est fondamental.

J'aimerais soulever quelques points concernant vos autres commentaires. La journée où le président a annoncé son retrait de l'ALENA, j'étais en Iowa avec des membres de notre personnel. Quelque 100 lettres ont été envoyées cette journée-là à la Maison-Blanche par des organisations agricoles américaines. Je crois donc que cela renforce l'importance de cette nomination.

Mon autre commentaire concerne la réglementation sur le règlement des différends. Je crois que deux niveaux de règlement des différends sont nécessaires dans ces accords: entre les entreprises et entre l'importateur et l'exportateur. Il y a également des enjeux plus vastes, comme l'étiquetage du pays d'origine ou le bois d'oeuvre, qui relèvent du processus de règlement des différends de l'OMC, qui devrait se pencher sur la manière de simplifier le processus. C'est efficace, mais c'est lourd. Nous devons nous occuper de ces deux niveaux.

• (1155)

**M. Bev Shipley:** Ma prochaine question pourrait être ma dernière, monsieur Bonnett. Vous avez mentionné à quel point était coûteuse l'homologation des intrants génériques. Dans la Loi sur la croissance dans le secteur agricole, nous avons essayé d'aborder l'homologation des produits chimiques et des intrants en ce qui a trait notamment au bétail, aux herbicides ou aux produits de la Direction des médicaments vétérinaires, mais cela visait les produits initiaux et l'homologation des brevets initiaux.

Que nous recommandez-vous quant à la manière dont nous pouvons être utiles à cet égard? Cela revient sans cesse. Comment pouvons-nous obtenir des produits génériques plus efficaces à des prix plus concurrentiels pour nos agriculteurs canadiens? Si vous pouviez tous les deux nous faire part de vos opinions et formuler des recommandations quant aux mesures que vous prendriez, ce nous serait très utile.

**Le président:** Veuillez être brefs, parce que le temps est déjà écoulé.

**M. Ron Bonnett:** Je serai très bref.

Nous pouvons vous communiquer cette information. Je sais que Bob Friesen, qui est assis derrière moi, consacre beaucoup de temps à ce dossier.

En ce qui concerne l'homologation des produits primaires et des produits génériques, je crois que nous devons examiner la façon d'harmoniser le tout entre le Canada, le Mexique et les États-Unis pour nous assurer de suivre les mêmes processus et de reconnaître l'information soumise dans chacun de ces pays relativement à la recherche préliminaire.

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

Monsieur Breton, vous aurez probablement cinq minutes, parce que le temps nous manque. Je m'en excuse.

[Français]

**M. Pierre Breton (Shefford, Lib.):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Messieurs, merci d'être ici. Vous êtes toujours les bienvenus.

Ma circonscription se trouve dans l'une des plus grandes régions productrices de pommes du Québec. Nous comptons également un transformateur important, les Industries Lassonde, probablement un des plus grands producteurs de jus au Canada.

Plusieurs producteurs de ma région me mentionnent que, maintenant, les barrières non tarifaires constituent souvent des obstacles plus importants que les barrières douanières ou tarifaires elles-mêmes.

Je voudrais savoir ce que vous en pensez. En avez-vous entendu parler dans votre industrie, monsieur Lemaire?

[Traduction]

**M. Ron Lemaire:** Dans l'industrie de la production de pommes, il y a d'importantes barrières concernant les exemptions ministérielles et le transport de produits en vrac en fonction de la taille de la production et de l'exploitation dont il est question. Je sais que certains producteurs y sont favorables. Il y en a d'autres qui cherchent le moyen d'élargir et de développer leur marché avec l'élimination du règlement sur les contenants normalisés. C'est un sujet très controversé. Les autres aspects qui entrent en ligne de compte sont liés à la discussion que nous avons eue plus tôt sur les limites maximales de résidus et l'accès aux technologies.

L'harmonisation et l'homologation conjointe des produits sont essentielles. Bref, lorsque le secteur horticole cherche à avoir accès à une nouvelle technologie et que les entreprises qui vendent des intrants ne veulent pas homologuer leurs produits au Canada en raison des coûts extrêmement élevés et de la taille du marché, c'est préoccupant. Comment pouvons-nous accroître l'accès à ces technologies grâce à un système d'homologation amélioré et novateur aux échelles canadienne et internationale pour que les entreprises puissent avoir accès plus rapidement aux nouvelles technologies?

En ce qui concerne les limites maximales de résidus, lorsque nous examinons le processus du Codex, nous pouvons voir que c'est extrêmement lent et lourd. Il y en a peut-être deux par année qui sont traités par le système. Par ailleurs, l'arriéré actuel est considérable. Comment améliorer le tout? Comment pouvons-nous adopter une approche novatrice pour essayer encore une fois de faire la promotion de l'homologation conjointe?

**M. Ron Bonnett:** J'aimerais très brièvement faire un commentaire au sujet de votre question sur le coût des barrières non tarifaires. Selon certaines études, le coût des barrières non tarifaires serait peut-être même plus élevé que celui des barrières tarifaires. Il est déjà arrivé qu'un produit qui traverse la frontière fasse l'objet d'une nouvelle inspection. Il faut tenir compte des retards et du temps que cela prend, et il arrive même parfois de perdre un produit, parce que c'est un produit périssable et qu'il est retenu à la frontière.

Je crois que nous pouvons convenir que ces barrières ont un énorme coût, et je crois que certaines études ont indiqué que ce coût peut être aussi élevé, voire plus élevé, que celui de certaines barrières tarifaires en vigueur. Cela laisse entendre qu'il est extrêmement important d'aborder la question pour la suite des choses.

• (1200)

[Français]

**M. Pierre Breton:** Le Secrétariat à l'accès aux marchés a établi une liste de 300 problèmes à traiter, notamment ceux liés aux barrières non tarifaires. J'aimerais connaître votre degré de satisfaction quant à l'ordre de priorité accordé aux éléments de cette liste. Également, avez-vous des suggestions à nous proposer concernant ce dossier?

[Traduction]

**M. Ron Bonnett:** À mon avis, l'un des éléments qui ont donné du poids au Secrétariat à l'accès aux marchés au départ était qu'il jouissait à l'époque du soutien sans réserve d'un ministre et du premier ministre. Le même type de soutien est nécessaire à cet égard. Parallèlement, compte tenu de l'augmentation des cibles en matière d'exportation dans le budget, il s'agit seulement de l'un des outils qu'il faut examiner. Il était question plus tôt aujourd'hui du profil de l'agriculture, et nous disions que c'était à la fois une possibilité et un défi. Nous avons reçu comme mandat d'accroître nos exportations, mais nous ne réussissons pas à atteindre ces objectifs si nous ne nous occupons pas des barrières non tarifaires et de certaines barrières à l'interne dans nos propres systèmes.

Je crois que le Secrétariat à l'accès aux marchés est un élément, au même titre que le Conseil de coopération en matière de réglementation, mais nous devons laisser tomber les beaux discours concernant les types de problèmes qui sont abordés et vraiment entrer dans le vif du sujet.

**M. Ron Lemaire:** Je serai très bref. Le défi est également le volume que le Secrétariat doit gérer et le moyen qu'il utilise pour classer et déterminer les priorités. C'est très difficile pour le Secrétariat à l'accès aux marchés. Le nombre de personnes qui essaient d'influer sur les priorités est un problème. Le Secrétariat fait tout ce qu'il peut avec le système de classement en place et essaie de déterminer la première priorité et celle qui arrive au 300<sup>e</sup> rang.

**M. Ron Bonnett:** Il y a 300 priorités. C'est la réalité dans mon exploitation agricole.

**M. Ron Lemaire:** Exactement.

**Le président:** Merci.

Voilà qui conclut cette partie de la réunion d'aujourd'hui.

Je tiens seulement à ajouter, comme bon nombre l'ont déjà mentionné, que nous nous sommes rendus au sud de la frontière, et j'ai notamment constaté sans cesse l'importance des relations pour nos producteurs bovins de l'Ouest canadien. Nous avons rencontré des représentants de la National Cattlemen's Beef Association et du North American Meat Institute, et ils connaissent notre industrie. Ils veulent une frontière perméable et entretiennent d'excellentes relations avec leurs homologues canadiens. C'est ce que j'ai constaté, et c'est très important de diffuser ce message. Ces représentants se battent pour la cause. C'est donc excellent de maintenir ces relations.

Je remercie M. Bonnett de la Fédération canadienne de l'agriculture et M. Lemaire de l'Association canadienne de la distribution de fruits et légumes.

Voilà qui conclut ce segment de la réunion; le Comité suspend ses travaux.

[La séance se poursuit à huis clos.]







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

---

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

---

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

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

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

---

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

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

---

### SPEAKER'S PERMISSION

---

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

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

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

---

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