



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

AGRI • NUMÉRO 046 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 23 février 2017

—
Président

M. Pat Finnigan

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

Le jeudi 23 février 2017

• (1100)

[Français]

Le président (M. Pat Finnigan (Miramichi—Grand Lake, Lib.)): Bonjour à tous.

[Traduction]

Bienvenue à la réunion numéro 46 du Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire. L'étude que nous menons actuellement porte sur les barrières non tarifaires à la vente de produits agricoles visés par des accords de libre-échange.

Je tiens à souhaiter la bienvenue à Mme Jenny Kwan, du NPD, qui remplace Mme Brosseau. Je pense que de notre côté, nous sommes tous là pour l'instant. Il reste une place de vide, mais elle sera vite occupée.

Nous accueillons aujourd'hui le Conseil canadien du canola. Il a déjà participé à différentes études avec nous, et nous sommes heureux d'accueillir son représentant, M. Brian Innes, vice-président des relations gouvernementales.

De la Canadian Canola Growers Association, nous recevons M. Brett Halstead, président, et Mme Catherine Scovil, directrice des relations gouvernementales, qui est aussi originaire de ma belle province du Nouveau-Brunswick, je pense.

Bienvenue à tous. Nous allons commencer par entendre vos déclarations liminaires de 10 minutes.

Je pense, monsieur Halstead, que vous aimeriez commencer, alors je vous donne 10 minutes. Merci.

M. Brett Halstead (président, Canadian Canola Growers Association): Bonjour et merci de m'avoir invité à venir témoigner devant vous encore une fois. C'est pour moi un plaisir d'être ici.

Je m'appelle Brett Halstead. Comme vous l'avez dit, j'occupe actuellement le poste de président de la Canadian Canola Growers Association. J'exploite une ferme près de Nokomis, en Saskatchewan, où je cultive une gamme de céréales et d'oléagineux, et où j'éleve un troupeau de bovins.

Je suis accompagné de Catherine Scovil, qui est notre directrice des relations gouvernementales ici à Ottawa. La CCGA est l'organisme national qui représente les producteurs de canola. Nous comptons 43 000 membres et nous défendons les intérêts de ces agriculteurs au regard des questions, des politiques et des programmes nationaux et internationaux qui influent sur la réussite de leurs opérations agricoles. Nous sommes aussi membres du Conseil canadien du canola, qui est représenté ici aujourd'hui.

Dans le cadre de mon mandat comme président de la CCGA et de ma participation à divers conseils agricoles, le libre-échange est demeuré un des principaux intérêts des producteurs de céréales. Le Canada est doté d'une excellente production agricole, mais nous avons besoin d'une clientèle internationale pour que nos exploitations agricoles puissent être prospères. C'est particulièrement

important dans le cas du canola, car nous exportons 90 % de notre production sous forme de graines, d'huile ou de tourteaux. Ces exportations canadiennes se chiffraient à 10,2 milliards de dollars l'an dernier.

Par le passé, le commerce et les accords commerciaux portaient sur les droits de douane, mais nous constatons maintenant qu'il faut mettre les barrières non tarifaires à l'avant-plan. En plus de se pencher sur les droits de douane, les agriculteurs doivent de plus en plus gérer l'incidence des nouvelles barrières tarifaires et de celles qui existent déjà. Leurs effets peuvent se manifester de nombreuses façons, notamment par l'intermédiaire d'exigences sanitaires et phytosanitaires non scientifiques, de retards dans les approbations de nouvelles cultures issues de la biotechnologie ou d'intrants des cultures, ou d'autres exigences opérationnelles imposées à nos exportateurs canadiens.

Chacune de ces barrières crée de l'incertitude dans nos exploitations, et influe sur la demande pour les cultures que nous produisons, le prix que nous recevons et les intrants agricoles que nous pouvons utiliser. L'incertitude supplémentaire que ces risques soulèvent a des répercussions sur toutes nos opérations; qu'il s'agisse de décider des cultures que nous allons faire pousser, de déterminer quelles graines ou quels intrants agricoles nous allons acheter ou de choisir la façon dont nous commercialisons nos cultures, elle suscite des questions du genre: « Est-ce que la Chine achètera nos graines de canola cette année? », « Est-ce que les États-Unis ont approuvé l'utilisation d'un certain produit chimique sur les produits importés? », et « Est-ce que la fermeture des marchés fera baisser les prix? »

On demande de plus en plus aux agriculteurs de gérer les exigences concurrentes du marché et d'ajuster leurs opérations en conséquence.

La situation avec la Chine l'été dernier illustre ce point. Elle a signalé que sa solution au problème du charbon symptomatique était de réduire les taux d'impuretés. Alors que le charbon symptomatique est une maladie fongique qu'on retrouve dans les champs de canola, les impuretés se rapportent aux éléments dans les graines de canola autres que la plante, c'est-à-dire les mauvaises herbes, la paille ou toute autre matière étrangère. Les normes canadiennes permettent un taux d'impuretés de 2,5 %. Bien que de nombreuses entreprises négocient et fixent ces taux dans les contrats, la Chine demandait un taux de 1 %.

La règle des Chinois allait à l'encontre des conclusions des travaux de recherches scientifiques qui montraient qu'il était très peu probable que le charbon symptomatique soit propagé par les impuretés. La Chine a toutefois continué à exercer des pressions pour qu'on réduise les taux d'impuretés.

Pendant l'été 2016, les intervenants de l'industrie se sont inquiétés de perdre notre deuxième marché d'exportation — qui se chiffre à 2,7 milliards de dollars — et principal marché pour nos graines non traitées. L'incertitude dans les marchés a entraîné une fluctuation des prix pendant l'été. Certains agriculteurs ont dû garder le canola à la ferme plus longtemps que prévu ou le vendre à un prix réduit. Je fais partie du nombre. Ceux qui ont dû vendre pour avoir des liquidités ont dû accepter un prix moindre.

Les intervenants de l'industrie étaient reconnaissants que l'on trouve une solution et ils veulent souligner le travail des ministres Freeland et MacAulay ainsi que celui du premier ministre Trudeau dans ce dossier. Cependant, tous les ordres de gouvernement ont dû participer à la solution; il arrive que ce soit nécessaire. Si le Canada compte vraiment tirer parti des avantages commerciaux, nous devons nous engager à régler la question des barrières tarifaires. Les relations entre les partenaires commerciaux doivent être gérées, et les ministères et tous les ordres de gouvernement doivent faire de la question des barrières tarifaires une priorité.

Les accords commerciaux permettent de régler la question des droits de douane et ils servent aussi de plus en plus à régler celle des barrières commerciales non tarifaires. L'AECG et le PTP en ont offert des exemples. La CCGA est favorable à l'AECG avec l'Union européenne et a hâte qu'il soit mis en oeuvre. L'AECG éliminera immédiatement les droits de douane sur l'huile de canola brute et raffinée, ce qui créera de nouveaux débouchés pour le canola. Cependant, pour vraiment tirer parti de l'AECG, il faudra que l'élimination des droits de douane soit faite dans le cadre d'un système réglementaire de l'Union européenne qui soit rapide et prévisible pour composer avec les variétés issues de la biotechnologie et les produits d'intrants agricoles.

Dans le cadre de l'AECG, le Canada et l'Union européenne conviennent de renforcer la coopération dans le domaine de la biotechnologie et ont signé des lettres parallèles dans lesquelles l'Union européenne s'est engagée à mener un processus rapide et efficace pour le commerce des produits issus de la biotechnologie. L'AECG diffère des anciens accords bilatéraux que le Canada a signés, car il élargit les droits de douane antérieurs et tient compte d'autres facteurs qui influent sur le commerce. S'il fonctionne, il sera un exemple de cas dans lequel il est possible d'intégrer des questions non tarifaires à pareils accords.

Le gouvernement du Canada doit continuer à exercer des pressions sur l'Union européenne pour qu'elle honore son engagement, pas seulement sur papier, mais aussi dans les faits. C'est un projet en cours.

Le PTP visait aussi à instaurer de meilleures règles commerciales. L'accord établit de nouvelles règles pour gérer les barrières relatives à la biotechnologie afin d'engager les signataires du PTP à accroître la coopération, à échanger des renseignements et à suivre un processus plus transparent. Pour traiter les questions susceptibles de surgir, nous nous réjouissons à la perspective de travailler avec le gouvernement à trouver des façons de profiter des avantages qui ont été négociés dans le cadre du PTP et de maintenir l'accès aux marchés de l'Asie-Pacifique.

Alors que le Canada cherche à conclure un accord potentiel avec la Chine, les deux pays doivent discuter des droits de douane et des barrières commerciales non tarifaires. Au-delà d'accords précis, il faut trouver des solutions pour gérer des questions aussi vastes que celle des limites maximales de résidus ou de la présence de faibles concentrations dans les produits issus de la biotechnologie, soit par l'intermédiaire d'accords commerciaux bilatéraux ou multilatéraux,

soit par la reconnaissance d'organismes internationaux de normalisation, comme le Codex Alimentarius. Le Canada prend les devants pour régler des questions comme les limites maximales de résidus manquantes ou incohérentes et promouvoir la politique relative à la présence de faibles concentrations, et il devrait continuer de le faire.

● (1105)

En tant que producteurs, nous faisons notre part pour faciliter le commerce. Nous attendons que les nouvelles technologies et les nouveaux intrants agricoles soient reconnus dans nos principaux marchés d'exportation avant de les utiliser. Cela signifie souvent qu'on ne s'adapte pas aux meilleures et aux plus récentes technologies dans nos exploitations agricoles. Ces technologies ont peut-être été jugées sûres et efficaces par nos organismes de réglementation canadiens, que nous estimons être parmi les meilleurs au monde, mais nous le faisons pour protéger nos marchés d'exportation.

Nous faisons notre part, mais nous avons aussi besoin que le gouvernement canadien s'engage fermement à conclure des accords commerciaux et à régler la question des barrières commerciales non tarifaires dans tous les ministères et dans tous les ordres de gouvernement. Nous avons besoin que nos gouvernements soient concurrentiels lorsqu'il est question de régler les obstacles au commerce.

Nous accordons la priorité au commerce transparent et fondé sur des principes scientifiques. Grâce aux accords de libre-échange, aux travaux continus pour régler la question des obstacles au commerce et au leadership du Canada sur la scène internationale, toutes les conditions sont réunies pour que nous soyons concurrentiels et que nous accroissions nos exportations.

Merci de m'avoir permis de témoigner devant vous. Je me réjouis à la perspective de répondre à vos questions.

● (1110)

Le président: Merci, monsieur Halstead.

Nous entendrons maintenant M. Innes. Vous avez 10 minutes.

[Français]

M. Brian Innes (vice-président, relations gouvernementales, Conseil canadien du canola): Merci, monsieur le président.

[Traduction]

Merci beaucoup de m'avoir invité à venir témoigner devant vous ce matin.

Premièrement, j'aimerais expliquer brièvement ce que fait le Conseil canadien du canola et notre industrie. Le Conseil canadien du canola est une organisation de chaîne de valeur qui représente l'ensemble de l'industrie du canola, dont 43 000 producteurs, les concepteurs qui créent les graines, les transformateurs qui transforment les graines de canola en huile destinée à la consommation humaine et en tourteaux utilisés dans les aliments du bétail, et les exportateurs qui envoient les graines de canola chez des transformateurs à leur destination finale.

Notre industrie a élaboré un plan pour répondre à la demande mondiale croissante pour des huiles et des protéines saines: « Keep it Coming 2025 » nous permettra de répondre à cette hausse de la demande par l'intermédiaire de la production durable et de l'amélioration du rendement, pour en arriver à produire 26 millions de tonnes d'ici à 2025.

Permettez-moi de mettre ces 26 millions de tonnes en perspective. Notre industrie a doublé sa production au cours des 10 dernières années, si bien qu'elle produit maintenant 18 millions de tonnes de canola annuellement. Nous sommes motivés par la demande internationale et continuerons à y répondre, mais nous n'y arriverons que si nous pouvons avoir un commerce stable et ouvert avec les marchés qui accordent le plus de valeur à nos produits. Voilà pourquoi le commerce stable et ouvert est un des principaux piliers de notre stratégie de croissance, de concert avec une production durable et une valeur différenciée.

Plus de 90 % du canola que nous produisons au Canada est exporté sous forme de graines, d'huile ou de tourteaux. Ces exportations ont généré plus de 10 milliards de revenus d'exportation pour le Canada l'an passé, ce qui est environ trois fois plus qu'il y a 10 ans. Nos exportations tirent parti des marchés internationaux pour stimuler la croissance au Canada. L'accès à une gamme de marchés en franchise de douane et sans barrières non tarifaires est essentiel pour permettre à notre industrie de faire fructifier le plus possible nos exportations.

Nous avons réussi à améliorer l'accès aux marchés du canola en collaborant avec le gouvernement et nous avons un plan pour accéder aux marchés à l'avenir. Le Conseil canadien du canola a accordé la priorité aux principaux enjeux liés à l'accès aux marchés auxquels notre industrie est confrontée. Pour améliorer cet accès, nous avons élaboré un plan à long terme qui porte sur les droits de douane; la biotechnologie et l'innovation; les mesures sanitaires et phytosanitaires; et la durabilité.

Côté innovation et biotechnologie, on vise à s'assurer que ces technologies soient réglementées en fonction de principes scientifiques, y compris les innovations. On vise à faire en sorte que les mesures sanitaires et phytosanitaires conçues pour protéger la santé végétale, animale et humaine soient prévisibles et fondées sur des données scientifiques. Pour ce qui concerne la durabilité, on veut faire en sorte que les pratiques de notre industrie soient reconnues comme étant durables.

La collaboration de l'industrie et du gouvernement a été fructueuse et elle doit se poursuivre. À titre d'exemple, le soutien à l'accès aux marchés qu'offre le gouvernement du Canada a été primordial pour nous permettre de stabiliser l'accès de nos graines de canola au marché chinois jusqu'en 2020. Notre réussite avec la Chine témoigne de l'engagement du gouvernement à l'égard de la réglementation et des règles régissant le commerce fondées sur la science.

L'ancienne ministre du Commerce international Chrystia Freeland, le ministre de l'Agriculture Lawrence MacAulay et le premier ministre Trudeau ont tous contribué à cette réussite, et on doit pouvoir continuer à bénéficier de soutien pour pouvoir régler les questions d'accès aux marchés à l'avenir.

Dans le cadre de ces efforts, nous avons été à même de constater que l'accès aux marchés est véritablement un effort collectif. Nous avons eu du succès parce que nous avons travaillé ensemble, tant au sein de l'industrie qu'entre l'industrie et le gouvernement. À titre d'exemple, en travaillant au dossier des barrières non tarifaires avec le Secrétariat de l'accès aux marchés à Agriculture et Agroalimentaire Canada, nous avons conservé des marchés d'une valeur de 2,7 milliards de dollars en 2016. Ces discussions portaient sur les barrières non tarifaires, comme l'accès des graines de canola au marché chinois et notre accès aux marchés des biocarburants dans les pays de l'Union européenne et aux États-Unis. En éliminant ces

barrières non tarifaires, rien qu'en 2016, nous avons conservé l'accès à des marchés d'une valeur de 2,7 milliards de dollars.

Le Secrétariat de l'accès aux marchés réunit des ressources de partout au gouvernement du Canada, y compris de l'Agence canadienne d'inspection des aliments, de l'Agence de réglementation de la lutte antiparasitaire de Santé Canada, d'Agriculture Canada, ainsi que d'Affaires mondiales, des provinces et de nos ambassades à l'étranger.

• (1115)

De façon similaire, notre industrie a montré que nous pouvons nous unir et collaborer avec le gouvernement pour régler ces questions, mais il reste du travail à faire. Les barrières non tarifaires limitent la croissance de notre industrie, et les accords commerciaux peuvent nous aider.

Mes commentaires porteront sur deux points précis. Je vais d'abord donner un exemple de ce qui a fonctionné par le passé; ensuite, je vais suggérer des éléments qu'on devrait intégrer aux accords commerciaux futurs.

À titre d'exemple, nous avons réussi à promouvoir les politiques visant à prévenir les risques commerciaux occasionnés par la présence de faibles concentrations, qui fait allusion à la présence d'une culture issue de la biotechnologie approuvée dans un pays exportateur, mais pas encore dans un pays importateur.

Nous avons observé cette réussite dans un certain nombre d'initiatives. Prenons le Partenariat transpacifique et l'Accord économique et commercial global Canada-Union-européenne. Le libellé des deux accords mentionnait la présence de faibles concentrations. Il y a aussi une initiative mondiale sur la présence de faibles concentrations, menée par le Canada, qui promeut les solutions stratégiques avec 15 pays partageant les mêmes vues. Le Canada a publié une politique modèle sur la façon dont les pays peuvent favoriser la stabilité commerciale tout en respectant leurs obligations réglementaires.

Si nos efforts dans le dossier de la présence de faibles concentrations ont été couronnés de succès, c'est grâce à une approche pangouvernementale et aux directives claires que nous ont données les parlementaires et les ministères. L'industrie a aussi travaillé étroitement avec le gouvernement pendant ce processus. Ces trois éléments sont nécessaires à la réussite: une approche pangouvernementale, des directives claires de la part des parlementaires et la participation de l'industrie au processus.

À la perspective d'éventuelles négociations de libre-échange avec la Chine, nous remarquons que ce pays est un marché très important pour le canola, mais aussi pour l'agriculture en général, et les céréales et les oléagineux en particulier. Il est clairement possible de conclure un accord de libre-échange pour prévenir les barrières non tarifaires qui nuisent à notre industrie. On en a mentionné deux. Je vais élaborer un peu sur ce point.

Les principaux exemples se rapportent à la biotechnologie et aux produits antiparasitaires. Comme Brett l'a énoncé, avant que les producteurs canadiens puissent utiliser ces nouvelles semences issues de la biotechnologie ou ces nouveaux produits antiparasitaires, ceux-ci doivent répondre aux exigences chinoises. Comme les approbations prennent beaucoup plus de temps et sont moins prévisibles en Chine qu'ici, cela signifie que les agriculteurs canadiens n'ont pas accès à ces innovations.

Les accords de libre-échange permettent de trouver des solutions à ces barrières non tarifaires. Par exemple, il est possible pour le Canada et la Chine de mieux définir ce dont les deux pays ont déjà convenu par le truchement de l'OMC — élaborer des mesures sanitaires et phytosanitaires fondées sur des principes scientifiques qui restreignent le moins possible le commerce.

Dans le cas des produits antiparasitaires, cela pourrait vouloir dire que si une limite de résidus n'existe pas pour un produit donné dans un pays, la norme de l'autre pays — ou la norme internationale — pourrait s'appliquer provisoirement en attendant que le pays importateur mène à bien son processus national.

Ce n'est qu'un exemple, mais il est important de comprendre que le fait de se débarrasser de ces barrières non tarifaires profitera à la chaîne de valeur en entier. Il créera un climat d'investissement plus prévisible pour les concepteurs de semences et les entreprises de sciences de la vie, ce qui stimulera l'innovation. Il rehaussera les options des producteurs pour contrôler les parasites, comme les insectes et les mauvaises herbes, et améliorera l'accès à de nouvelles variétés de semences. Il accroîtra la prévisibilité pour les exportateurs et les transformateurs, ce qui réduira les risques et sera plus profitable au Canada.

En terminant, le commerce du canola a pris de l'expansion parce que nous sommes un exportateur concurrentiel qui a accès aux marchés mondiaux. Il fait une contribution annuelle de plus de 19 milliards de dollars à notre économie et génère un quart de million d'emplois stables. Le maintien et la croissance de cette prospérité dépendront de notre capacité de surmonter les futurs problèmes d'accès aux marchés et barrières non tarifaires.

Je me réjouis à la perspective de répondre à vos questions.

[Français]

Merci.

• (1120)

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup, monsieur Innes.

Nous allons maintenant passer à la période des questions.

Nous allons commencer par M. Anderson. Vous avez six minutes.

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

Je tiens à remercier nos invités d'être venus ce matin. J'aimerais que nous ayons plus de temps que nous en avons pour discuter de cette question.

Monsieur Innes, vous avez parlé brièvement de la Chine au cours des dernières minutes et de certaines de ses préoccupations en ce qui concerne les produits des intrants agricoles et issus de la biotechnologie. Dans votre communiqué de la semaine dernière, je pense que vous vous disiez favorables à l'AECG, mais vous avez aussi mentionné qu'il contenait ces mêmes points litigieux. Quelles sont vos réserves concernant les barrières non tarifaires imposées aux céréales et aux oléagineux dans l'AECG?

M. Brian Innes: L'AECG est très positif en ce sens qu'il élimine les droits de douane, et il est clair que dans le contexte mondial actuel, c'est une très bonne chose de pouvoir se débarrasser des droits de douane et conclure des accords de libre-échange.

Nos réserves concernent notre capacité de maintenir un accès stable à ces marchés en raison de leurs systèmes réglementaires et de la façon dont ils les appliquent aux produits issus de la biotechnologie et aux produits antiparasitaires. Par exemple, pendant les négociations relatives à l'AECG, le ministre européen a écrit à la

ministre canadienne pour dire que l'Union européenne approuverait les caractéristiques biotechnologiques d'intérêt pour le Canada aussi rapidement que possible par l'intermédiaire de son système. Nous avons vu que cela ne s'est pas fait en 2016. En fait, il y a eu un exemple concernant le soja, et les producteurs canadiens ont perdu une saison complète de croissance en raison de retards politiques dans le système. Ces retards n'étaient pas attribuables au processus d'évaluation scientifique, mais plutôt à la mise en œuvre de ce système dans le cadre du processus politique.

Quelle incidence future cela aura-t-il sur le secteur du canola? La même chose pourrait nous arriver malgré l'engagement qui a été pris dans le contexte de l'accord. Comme nous l'avons mentionné, cela signifie que lorsque nous cultivons un caractère en biotechnologie, il sera présent dans le système canadien, même si nous décidons d'isoler une certaine culture pour l'exporter vers l'Europe. L'Europe n'est pas dotée d'une politique relative à la présence de faibles concentrations, si bien que toute présence d'une caractéristique qui n'est pas approuvée dans l'Union européenne serait non conforme à son système.

Notre industrie devrait faire un choix: ne pas commercialiser ce produit? Ne pas le cultiver, comme ce fut le cas pour le soja en Ontario l'an dernier? Ne pas l'envoyer du tout en Europe ou essayer d'isoler la culture et l'envoyer sachant que nous risquons vraiment de ne pas être conformes à la réglementation européenne? Voilà ce qui nous préoccupe.

M. David Anderson: En gros, appliquent-ils le principe de précaution au commerce?

M. Brian Innes: Il est clair que leur système s'appuie sur un processus décisionnel fondé sur la politique plutôt que sur les sciences et qu'il ne fonctionne pas efficacement en raison de préoccupations d'ordre politique.

M. David Anderson: Quel est, selon vous, l'élément le plus menaçant, alors? S'agit-il des restrictions gouvernementales? Le refus d'accepter de nouveaux produits issus de la biotechnologie? Peut-être que Brett pourrait répondre aussi à cette question. Ce pourrait être différent pour les producteurs et la chaîne de valeur. Quelle est la plus grande menace qui planera sur vous au cours des prochaines années?

M. Brian Innes: Je vais laisser à Brett le soin de vous donner la perspective d'un producteur.

La menace qui pèse sur l'industrie est que, au Canada, nous sommes concurrentiels parce que nous sommes un secteur innovateur. Nous adoptons des innovations, qu'il s'agisse de nouvelles méthodes de sélection, de nouveaux produits antiparasitaires ou de nouvelles variétés, c'est ainsi que nous restons concurrentiels. Lorsque nous nous éloignons des systèmes fondés sur des principes scientifiques pour faire affaire avec des endroits comme les pays de l'Union européenne, il est plus difficile pour nous d'adopter ces innovations.

M. David Anderson: Vous avez parlé de ne pas être en mesure d'utiliser la nouvelle technologie.

M. Brett Halstead: En effet. Un grand nombre d'innovations nous aident à lutter contre les mauvaises herbes ou les espèces porteuses de maladies qui sont plus difficiles à vaincre. C'est à cet égard que l'innovation et la mise au point de nouveaux produits visent à aider les producteurs. Plus je peux mettre la main rapidement sur ces innovations, plus je peux être concurrentiel. Comme il me faut affronter la concurrence d'autres produits, comme les oléagineux et les produits du soja, il est crucial que je maintienne ma capacité concurrentielle.

• (1125)

M. David Anderson: Cela peut sembler être un changement de sujet quelque peu étrange, mais pouvez-vous nous parler brièvement de votre structure et de votre stratégie de lobbying? Pouvez-vous nous donner une idée de la manière dont vous abordez ces questions? Concentrez-vous votre énergie au pays pour tenter de convaincre le gouvernement du Canada d'aller faire votre travail pour vous? Investissez-vous aussi beaucoup d'énergie à cet égard en Europe, par exemple? Comment le Conseil canadien du canola s'attaque-t-il à ces questions?

M. Brian Innes: Collectivement, à titre de chaîne de valeur, et de pair avec nos partenaires agriculteurs, nous avons des liens à l'échelle internationale. Nous collaborons donc avec nos homologues de l'industrie. En ce qui concerne les règlements qui s'appliquent dans l'Union européenne, le gouvernement du Canada s'adresse directement au gouvernement européen, qu'il s'agisse de la Commission européenne ou d'une autre entité. Tout en collaborant avec nos partenaires de l'industrie, nous avons des intérêts communs avec nos homologues australiens et nord-américains et, dans bien des cas, avec les importateurs européens, mais c'est le gouvernement du Canada qui intervient auprès des gouvernements et dans l'arène politique.

M. David Anderson: Quelles sont les meilleures initiatives que le gouvernement ait prises au pays? Il met, de toute évidence, beaucoup l'accent sur le commerce et tente d'éliminer les obstacles tarifaires et non tarifaires. Mais quelles sont ses meilleures initiatives? Le Secrétariat de l'accès aux marchés est-il le moins utile? Avez-vous des suggestions à formuler? Je présume que nous allons rédiger un rapport; que devrions-nous y recommander?

M. Brian Innes: Le Secrétariat de l'accès aux marchés a certainement joué un rôle clé en réunissant les divers ministères. Les parlementaires ont clairement signifié que l'accès aux marchés est important et qu'il est primordial d'éliminer les obstacles non tarifaires au sein des divers ministères. Le ministère de l'Agriculture possède, à l'évidence, l'expertise technique nécessaire, mais il ne peut le faire lui-même. Voilà où le message de collaboration intergouvernementale des parlementaires est important.

M. David Anderson: Je pense que mon temps est probablement écoulé.

Le président: Merci, MM. Anderson et Innes. Nous entendrons maintenant Pierre Breton.

[Français]

Monsieur Breton, vous avez la parole pour six minutes.

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

Je remercie également les témoins de leur présence.

Nous allons poursuivre la discussion sur le Secrétariat de l'accès aux marchés entamée par M. Anderson.

Le Secrétariat a été créé afin d'aider l'industrie à résoudre les problèmes liés aux obstacles du marché. Vous alliez donner des détails concernant votre expérience, actuelle ou passée, avec ce secrétariat. Ce dernier étant un élément important dans la réduction des obstacles, pourriez-vous approfondir le sujet?

Je vais vous laisser la parole à tous les deux, monsieur Innes et madame Scovil, chacun votre tour.

M. Brian Innes: Je vais commencer.

Merci de la question.

[Traduction]

Le Secrétariat de l'accès aux marchés est incroyablement important, car il réunit des gens de tous les ministères et organismes du gouvernement. Cet alignement est extrêmement important. Sur le plan des obstacles non tarifaires, par exemple, il est primordial que l'organisme de réglementation soit de la partie, car c'est le responsable de la réglementation de l'Agence canadienne d'inspection des aliments et de l'Agence de réglementation de la lutte antiparasitaire qui est en rapports direct avec ses homologues étrangers.

Le Secrétariat fonctionne parce qu'il est en mesure de réunir les responsables de l'élaboration des politiques du ministère de l'Agriculture, l'expérience en matière de réglementation de l'ACIA et de l'ARLA, ainsi que les agents d'Affaires mondiales mandatés par le Canada pour agir à titre d'interlocuteurs principaux avec les gouvernements étrangers.

Souhaitez-vous ajouter quelque chose?

Mme Catherine Scovil (directrice des relations gouvernementales, Canadian Canola Growers Association): J'ajouterais que nous avons constaté que le Secrétariat est vraiment déterminé à éliminer les obstacles au commerce. Je sais que mardi dernier, vous avez entendu le témoignage de fonctionnaires et que vous avez discuté d'un certain nombre d'obstacles qui sont dans la mire du Secrétariat.

L'industrie considère qu'il faut éliminer le plus d'obstacles au commerce possible et que les ressources nécessaires pour y parvenir doivent vraiment être en place. C'est là que les parlementaires ont un rôle crucial à jouer en admettant que cela contribue à notre réussite sur les marchés extérieurs en éliminant les obstacles tarifaires et non tarifaires.

Il n'y a pas qu'Agriculture Canada et l'ACIA qui interviennent dans ce dossier. D'autres ministères vraiment importants, comme l'ARLA, n'accordent peut-être pas la priorité au commerce, mais ils doivent eux aussi savoir à quoi s'en tenir pour que leurs experts disposent des ressources dont ils ont besoin pour aider le Secrétariat de l'accès aux marchés à résoudre des problèmes.

Comme Brett l'a souligné dans son exposé, il faut vraiment qu'il existe un mécanisme pour éliminer en priorité les obstacles au commerce dans les divers ministères et à tous les échelons du gouvernement, et ce, jusqu'aux élus.

• (1130)

[Français]

M. Pierre Breton: Dans cette même perspective, madame Scovil, quel est votre degré de satisfaction pour ce qui est de la façon dont sont réglés les obstacles, qu'ils soient considérés comme prioritaires ou non? À ce propos, nous avons reçu des gens du ministère au début de la semaine, et ceux-ci ont fait état de l'existence d'une liste d'environ 290 obstacles. Cela représente quand même beaucoup d'obstacles. Nous savons que des ressources sont offertes par le Secrétariat sur différents marchés, tant ici, à Ottawa, qu'ailleurs sur la planète.

Pouvez-vous nous parler de votre satisfaction quant à la façon dont sont déterminés les obstacles qui sont traités en priorité?

J'aimerais aussi entendre le point de vue de chacun des témoins.

M. Brian Innes: Merci de la question.

Je vais commencer.

[Traduction]

La liste contient certainement des centaines d'obstacles à éliminer, dont certains concernent le canola. Il faut parfois du temps pour régler les problèmes; il n'est donc pas réaliste de penser que nous allons tous les éliminer.

D'après notre expérience, l'affectation de ressources supplémentaires contribuerait à les résoudre plus rapidement. Lorsque nous avons été confrontés à des problèmes prioritaires, comme ce fut le cas avec la Chine, le gouvernement a fourni des ressources suffisantes, comme le Secrétariat de l'accès aux marchés. Quand des problèmes pressants surviennent, les ressources sont là.

Cependant, les problèmes de moindre ampleur qui pourraient quand même être résolus si on leur accordait de l'attention sont relégués au second plan quand il manque de ressources. Cela explique en partie pourquoi cette liste est si longue. On y trouve des obstacles non tarifaires, à propos du canola, par exemple, ainsi que des obstacles tarifaires.

Mme Catherine Scovil: Pour ma part, je pense parfois que, comme c'est le cas dans notre système de soins de santé, nous tendons à nous classer très bien quand vient le temps de gérer des situations de crise aiguë, mais nous faisons moins bonne figure quand il faut résoudre des problèmes de moindre envergure. C'est certainement ce que nous observons sur le plan de la capacité du Secrétariat de l'accès aux marchés à régler les problèmes.

Quand un problème devient très grave et que d'importants marchés extérieurs sont en péril, on affecte des ressources, mais c'est au détriment d'autres questions, qui ne sont pas résolues. C'est parfois dans le secteur de canola, mais parfois dans d'autres industries.

Comme Brian l'a souligné, il y aura toujours des problèmes sur la liste. Dès qu'un obstacle au commerce est éliminé, un autre surgit. Voilà pourquoi il faut toujours prévoir des ressources pour continuellement résoudre les problèmes.

[Français]

M. Pierre Breton: J'ai terminé, monsieur le président.

Merci.

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Breton.

Nous accordons maintenant la parole à Mme Jenny Kwan pour six minutes.

Mme Jenny Kwan (Vancouver-Est, NPD): Merci beaucoup, monsieur le président. Je souhaite la bienvenue à la délégation.

En ce qui concerne la question des problèmes de moindre ampleur, si vous deviez accorder la priorité à trois obstacles non tarifaires auxquels nous devons nous attaquer pour favoriser la croissance et l'avenir de l'industrie, quels seraient-ils?

À ce propos, l'AECG est à l'horizon et fera bientôt l'objet de débats au Parlement. Dans ce contexte, quels sont les trois éléments de cet accord qui doivent, selon vous, être examinés?

• (1135)

M. Brian Innes: Je répondrai en premier. Merci de cette question.

Vous voulez que nous énumérions trois éléments de l'AECG à examiner et trois problèmes prioritaires à l'échelle internationale. Nous avons traité un peu de deux d'entre eux, c'est-à-dire les systèmes de réglementation fondés sur des données scientifiques dans les domaines de la biotechnologie, des nouvelles techniques de sélection et de l'innovation en matière de sélection des végétaux;

ainsi que les règles fondées sur les données scientifiques relatives aux produits de protection des cultures.

J'en ajouterais un troisième, soit celui de la réglementation en matière d'innocuité des aliments et de la nourriture pour les animaux. Au chapitre des mesures sanitaires et phytosanitaires qui protègent la santé des plantes, des animaux et des êtres humains, nous constatons que les gouvernements des diverses régions du monde élaborent des systèmes plus complexes pour régir l'innocuité des aliments et de la nourriture pour animaux, de sorte que lorsque nous voulons exporter l'huile et la farine de canola du Canada, ces dernières doivent satisfaire aux exigences des systèmes de nombreux pays.

Ces systèmes, dont l'intention n'est pas nécessairement de faire obstacle au commerce, y font toutefois entrave quand il faut satisfaire à une multitude d'exigences. Il faut de l'énergie pour y parvenir.

Ce sont là les trois principaux domaines où nous sommes confrontés à des défis que nous considérerions comme des priorités à l'échelle mondiale.

Mme Catherine Scovil: Nous partageons cet avis. Ce qu'il faut vraiment, c'est s'assurer que le commerce s'appuie sur des données scientifiques et des preuves, que ce soit dans le domaine de la biotechnologie ou des intrants de culture. Le fait de savoir que les produits utilisés ont fait l'objet d'un processus de réglementation fondé sur des données scientifiques et qu'il en va de même dans les pays avec lesquels nous faisons du commerce aide vraiment pour les agriculteurs tout au long de la chaîne de valeur à avoir une approche prévisible et transparente au commerce.

Quand la politique ou d'autres éléments s'en mêlent, c'en est fini de la prévisibilité et de la transparence.

M. Brian Innes: Si vous me le permettez, j'ajouterais une brève réponse à votre question sur l'AECG.

Un groupe de travail sur les grains et les oléagineux a été mis sur pied pour voir à ce que la mise en oeuvre de l'AECG respecte la promesse de cet accord et les engagements pris au cours des négociations. Il faut donc s'assurer que ce groupe de travail a la capacité de veiller à ce que le secteur des grains et des oléagineux puisse se prévaloir de l'accès qui a été négocié.

Mme Jenny Kwan: Quand vous dites « s'assurer que ce groupe de travail a la capacité », qu'entendez-vous par « capacité »?

M. Brian Innes: Il s'agit assurément de questions complexes, dont certaines ne sont pas propres au Canada ou à une marchandise donnée. Cependant, comme nous l'avons indiqué, il faut que le groupe de travail puisse être capable d'exploiter les bonnes ressources au sein du gouvernement du Canada et d'entrer en communication avec un fonctionnaire de l'échelon approprié au moment opportun.

Comme Catherine l'a expliqué, cela doit se produire à l'échelle du gouvernement, à de nombreux échelons et en temps opportun.

Mme Jenny Kwan: Que pensez-vous des membres de ce comité? De toute évidence, ces gens joueront un rôle clé quand vient le temps d'établir des liens, mais aussi de connaître les problèmes afin d'en assurer la résolution.

M. Brian Innes: Jusqu'à présent, la situation est très positive de ce côté. Le négociateur en chef de l'accord Canada-Europe fait partie de ce groupe de travail. Le fait d'avoir un membre de ce niveau est très utile, et si cela continue, cela nous permettra de nous assurer que nous communiquons avec le gouvernement, et ce, au bon échelon et au moment opportun.

Mme Jenny Kwan: Vous avez énuméré les trois grandes priorités. En ce qui concerne les recommandations précises que notre comité devra présenter au ministre, conformément à son mandat, que recommanderiez-vous de faire pour renforcer et appuyer la croissance de votre industrie et pour relever certains de ces défis?

M. Brian Innes: Le plus important, c'est de continuer de promouvoir un système de réglementation fondé sur les données scientifiques dans le cadre de toutes nos interventions — que ce soit bilatéralement, multilatéralement ou dans des accords commerciaux — et d'avoir la capacité de définir davantage ce système dans les domaines où nous aurions l'occasion de prendre bien plus de risques dans l'avenir, les domaines dont nous avons traité aujourd'hui. Il serait utile que le Comité puisse présenter cela comme une priorité.

● (1140)

Mme Jenny Kwan: Souhaitez-vous ajouter quelque chose?

Mme Catherine Scovil: Le Canada a un rôle important à jouer, certainement en faisant la promotion des règles commerciales fondées sur les données scientifiques, mais aussi en faisant partie de certaines organisations internationales qui établissent des normes internationales. Je sais que le gouvernement a accordé du financement supplémentaire à de telles organisations à propos de...

Le président: Merci, madame Scovil. Nous allons devoir vous interrompre ici.

Mme Catherine Scovil: D'accord.

Le président: Merci, madame Kwan.

[Français]

Monsieur Drouin, vous avez maintenant la parole pour six minutes.

[Traduction]

M. Francis Drouin (Glengarry—Prescott—Russell, Lib.): Pourrais-je vous demander de terminer votre observation?

Mme Catherine Scovil: Oui, merci.

Je disais que le Canada a un rôle de chef de file à jouer en faisant la promotion des règles fondées sur les données scientifiques et les preuves au sein des organisations internationales de normalisation, et nous sommes certainement enchantés que ces dernières reçoivent des fonds supplémentaires. Je pense toutefois qu'en cette ère où l'on protège de plus en plus le commerce à l'échelle mondiale — et pas seulement dans le cadre d'accords commerciaux —, on risque de voir des gens se retirer de ces organisations ou ne pas s'en servir aux fins prévues, c'est-à-dire pour établir des normes sur lesquelles les pays pourraient s'appuyer.

Votre comité pourrait chercher à déterminer comment nous pouvons encourager la durabilité de ces organisations et inciter les pays à se référer à leurs normes pour faciliter le commerce.

M. Francis Drouin: Merci.

Je veux revenir sur un sujet que M. Breton et M. Anderson ont abordé, soit celui du processus de lobbying. La semaine dernière, le Secrétariat de l'accès aux marchés a indiqué qu'il réalisait une analyse de l'incidence économique relativement à sa liste de 300 priorités, pour ensuite affecter les ressources nécessaires pour en éliminer chaque élément. Mais que font vos organisations pour aider leurs membres à résoudre les problèmes de moindre importance? Travaillez-vous avec les ambassades canadiennes? Je souhaite simplement comprendre le processus.

M. Brian Innes: Je peux certainement commencer, en espérant recevoir du soutien.

L'industrie du canola s'attaque collectivement aux problèmes d'accès au marché qu'elle juge importants, et nous mobilisons nos membres pour pouvoir optimiser nos efforts à cette fin. Nous exposons clairement, et régulièrement, au gouvernement les problèmes les plus importants qui doivent être résolus pour que notre industrie soit rentable. Par exemple, depuis six ans, nous tenons une réunion annuelle avec le Secrétariat de l'accès aux marchés au sujet du secteur du canola afin de discuter de nos plans de l'année et de nos priorités afin de résoudre les problèmes d'accès au marché, y compris les obstacles non tarifaires. Nous maintenons un dialogue ouvert et régulier afin de faciliter les choses.

À l'échelle internationale, nous passons par l'entremise des organisations collectives du secteur du grain, comme le Conseil des grains du Canada. Le Conseil canadien du canola et Canola Growers font tous deux partie de ce conseil et collaborent à l'échelle internationale avec une organisation du nom de Coalition internationale du commerce des céréales, au sein de laquelle nous examinons les problèmes qui touchent le commerce des grains et des oléagineux dans le monde, et nous pouvons travailler collectivement avec nos partenaires de l'industrie pour les résoudre.

M. Francis Drouin: Le Secrétariat fait-il régulièrement le point? Vous indique-t-il ce qu'il a fait et qui il a rencontré jusqu'à présent? Vous avise-t-il quand il a besoin d'aide dans un dossier pour que vous mobilisiez vos membres afin de lui prêter main-forte? Le fait-il ou agit-il dans le noir et vous avise une fois que le problème est résolu?

M. Brian Innes: La collaboration est excellente. Nous avons avec lui une relation de travail très solide. Tout fonctionne très bien de ce côté.

M. Francis Drouin: D'accord.

Monsieur Halstead, voulez-vous ajouter quelque chose?

M. Brett Halstead: Oui, j'aimerais simplement ajouter quelque chose. Mes observations ne seront pas d'aussi haut niveau, car ce sont eux les experts qui s'occupent de ce genre de choses ici, à Ottawa.

Moi — ou le CCGS — ainsi que le Conseil canadien du canola participons à un dialogue continu avec nos clients japonais qui soulèvent des problèmes potentiels. Nous discutons simplement de nos échanges commerciaux et maintenons un dialogue ouvert. Nous n'avons pratiquement pas de problèmes dans ce domaine, par exemple. Nous sommes en communication constante avec les Japonais et le commerce se porte fort bien avec ce pays.

M. Francis Drouin: Ainsi, ils vous avisent que quelque chose peut devenir un problème pour que vous puissiez commencer à travailler...

● (1145)

M. Brett Halstead: Il s'agit simplement d'un dialogue ouvert dans le cadre duquel nous communiquons continuellement et nous avons établi une relation avec ce pays au cours des décennies. Ce n'est pas parfait, mais je pense que la communication a facilité les choses. Les Japonais veulent vraiment le produit, et nous voulons vraiment le leur vendre.

M. Brian Innes: Par exemple, nous discutons de l'évolution de l'offre, de la demande et des exigences de la réglementation, que ce soit au Japon ou au Canada.

Le Japon a déjà remarqué, grâce à notre système de réglementation transparent, que le Canada avait approuvé un nouveau produit de protection des cultures de canola, alors qu'il n'a pas lui-même établi de seuil de tolérance. Il nous a donc interrogés à ce sujet.

Ce genre de conversation constante nous aide grandement à déceler les problèmes à l'avance.

M. Francis Drouin: Le Japon tient à ce que les politiques soient fondées sur des données probantes. L'expérience avec le Japon est-elle positive?

M. Brian Innes: Oui. Le Japon est très transparent, et son système de réglementation ressemble beaucoup au nôtre.

M. Francis Drouin: Brièvement, procédez-vous à des analyses des répercussions des barrières non tarifaires, dans le cadre desquelles vous dites, par exemple, l'Europe a interdit les produits génétiquement modifiés il y a longtemps, sans se fonder sur des données scientifiques. Est-il réaliste pour nous de lui dire qu'elle devrait commencer à les accepter et qu'elle devrait examiner les données scientifiques? Faites-vous une analyse des répercussions pour évaluer les chances de réussite ou allez-vous tout simplement de l'avant parce que si vous n'essayez pas, vous ne réussirez jamais?

M. Brian Innes: Je dirais simplement que lorsque nous établissons nos priorités, nous considérons à la fois ce qui est important et ce qui est possible. Comme le gouvernement, nous tentons de déployer nos efforts le plus efficacement possible.

Par exemple, l'Europe accepte les variétés issues de la biotechnologie. Nous avons des préoccupations par rapport à leur système, mais elle importe beaucoup de cultures issues de la biotechnologie. C'est vraiment une question d'améliorer la transparence et le fonctionnement du système pour les choses qui sont importantes pour nous.

M. Francis Drouin: Merci.

Le président: Je donne maintenant la parole à M. Longfield. Vous avez six minutes.

M. Lloyd Longfield (Guelph, Lib.): C'est une très bonne discussion. Merci de votre présence. Ces détails nous seront très utiles.

J'aimerais me pencher sur deux domaines. Le premier touche les provinces et les territoires, et le travail qu'il y aurait peut-être à faire sur ce plan. Je pense aux politiques d'utilisation des terres ou aux mesures qui empêchent l'introduction de nouvelles cultures.

Nous avons eu une discussion à ce propos à Guelph récemment, et les producteurs de soya ont soulevé ce point. Ils ont dit que l'obtention de permis pour de nouveaux produits posait problème. Avez-vous des commentaires à ce sujet? Est-ce à côté de la plaque?

M. Brett Halstead: En tant que producteur, je suis toujours un peu inquiet des règlements qui pourraient m'être imposés. Je prends grand soin d'améliorer la productivité et la longévité de mon sol, car il devra pouvoir servir à nombre de générations à venir.

Normalement, je ne veux rien faire qui pourrait l'endommager, mais en même temps, je n'aime pas qu'on me dise ce que je peux faire ou ce que je ne peux pas faire, ou qu'on m'ordonne de faire quelque chose d'une certaine façon.

M. Lloyd Longfield: Ainsi, le gouvernement fédéral pourrait travailler avec les provinces, ou est-il préférable de laisser cette responsabilité aux provinces?

M. Brett Halstead: Je ne peux pas bien répondre à cette question.

M. Lloyd Longfield: D'accord. La question n'était peut-être pas juste.

Je m'interroge également sur les barrières non tarifaires pour ce qui concerne le Mexique et les États-Unis. Nous avons parlé des pays d'outre-mer. Nous avons reçu une délégation mexicaine au début de l'année, qui nous a parlé des possibilités et des barrières qui pourraient exister entre le Canada et le Mexique par rapport au canola. Je voulais simplement le mentionner. Aussi, compte tenu du changement de régime aux États-Unis, il y a peut-être quelque chose dont nous devrions être au courant pour notre étude.

M. Brian Innes: Ce n'est pas nécessairement le genre de choses qu'on inclurait dans un accord commercial ou dans la renégociation d'un accord commercial, mais il y a des barrières et des obstacles au commerce avec les États-Unis, même s'il n'y a pas de tarifs et même si nos économies sont très semblables. Je vais vous donner un exemple que j'ai déjà mentionné.

Le Canada et les États-Unis modernisent tous deux leur cadre relatif à l'innocuité des aliments et de la nourriture pour les animaux. Les deux gouvernements avancent dans leur travail, mais ils ne trouvent pas toujours les mêmes réponses et ils ne fixent pas toujours les mêmes exigences. Ce que cela signifie sur le plan pratique, c'est que les usines de traitement canadiennes doivent suivre la réglementation non seulement du Canada, mais aussi des États-Unis, et elles doivent être inspectées par les organismes de réglementation américains. Le conseil de coopération en matière de réglementation mène un projet actuellement qui vise à harmoniser nos systèmes de salubrité des aliments.

Les efforts de ce genre sont très importants. Je pense qu'aucun d'entre nous ne prendrait un repas aux États-Unis et ne craindrait de manger des aliments moins sains, disons, que ceux que nous mangerons plus tard aujourd'hui. Il est donc important que nos organismes de réglementation s'entretiennent avec les organismes de réglementation d'autres pays.

● (1150)

M. Lloyd Longfield: Est-ce que ce sont des approbations asynchrones?

M. Brian Innes: Les systèmes de réglementation relatifs aux produits de protection des cultures et à la biotechnologie sont bien coordonnés. En Amérique du Nord, c'est sur le plan de l'innocuité des aliments et de la nourriture pour les animaux que les risques sont plus grands.

M. Lloyd Longfield: Merci.

Je vais revenir sur l'Europe et l'AECG. Lors de notre dernière séance, nous avons abordé brièvement les différences quant aux questions relatives à la confiance du public en Europe. Nous avons parlé du fait que la confiance du public deviendrait une exigence pour nous en vertu de l'AECG et de la possibilité d'obtenir des approbations scientifiques, mais en franchissant une étape additionnelle. Quelle a été votre expérience par rapport à cela? Où en sommes-nous, et y a-t-il quelque chose que nous devrions prendre en considération dans le cadre de notre étude?

M. Brian Innes: La direction que prend le système de réglementation européen est certainement une préoccupation générale. Dans le contexte de votre étude, du point de vue de notre industrie, le gouvernement du Canada doit absolument maintenir le dialogue avec les organismes de réglementation de l'Europe et d'autres pays ayant des préoccupations semblables aux nôtres, car si l'Europe délaisse la science pour fonder son système sur la politique, il deviendra plus difficile pour nous d'exporter vers l'Europe.

M. Lloyd Longfield: Les produits biologiques et leur commerce soulèvent beaucoup de questions relatives à la confiance du public. Nous n'avons peut-être pas assez de temps puisqu'il me reste seulement environ une minute, mais...

Le président: Il vous reste 45 secondes.

M. Lloyd Longfield: Oui, en 45 secondes, pouvez-vous parler un peu de cela? Je pense que l'Association pour le commerce des produits biologiques nous présentera un exposé sous peu, mais avant, peut-être que vous pourriez nous donner votre avis.

M. Brett Halstead: Oui, j'ai des observations à ce sujet.

Je ne veux pas critiquer ce que d'autres font. Chacun prend ses propres décisions en se fondant sur sa manière de commercialiser ses produits, mais d'après moi, les méthodes que j'ai décidé d'employer sur mes terres — la réduction du travail du sol et de la consommation de combustibles, ainsi que l'augmentation de la production sur le même nombre d'acres — sont très durables sur le plan environnemental. Je veux raconter mon histoire au public. Les groupes agricoles parlent de plus en plus de faire connaître cette histoire aux consommateurs, tant au Canada qu'à l'étranger.

M. Lloyd Longfield: Merci.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Halstead.

Merci, monsieur Longfield.

Je donne maintenant la parole à M. Shipley. Vous avez six minutes.

M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci, chers témoins. Vous méritez beaucoup d'éloges. Je crois avoir entendu que vous aviez doublé votre production de canola en 10 ans. Beaucoup d'éléments auront contribué à cette réussite, mais pour ce qui est des preuves scientifiques, peu importe qui forme le gouvernement et de quel pays il est question, on dit toujours qu'il faut des données scientifiques et probantes, mais le problème, c'est que parfois, les données scientifiques semblent reposer sur la commodité et l'interprétation.

Je me rappelle les discussions qu'on avait en Europe concernant l'AECG et les OGM. À l'époque, il n'y avait absolument pas de données scientifiques — comme nous le savons tous et comme Francis l'a dit — qui montraient que les OGM étaient nocifs et qu'ils ne satisfaisaient pas les exigences en matière de salubrité. C'est l'opinion publique qui a poussé les gouvernements à ne pas accepter cette science et cette technologie.

J'aimerais parler de la Chine et de la jambe noire. Si je vous ai bien compris, l'exigence était de 1 %, mais elle a été changée. Je présume qu'il s'agit d'une norme internationale; que c'est 2,5 % non seulement pour le Canada, mais aussi pour les autres pays qui expédient des produits. Est-ce que la norme, quelle qu'elle soit, a été fixée? Pouvez-vous clarifier, s'il vous plaît? Est-ce que la norme a été fixée pour les chargements à venir, ou s'agissait-il d'une résolution ponctuelle?

•(1155)

M. Brian Innes: Nous avons établi un accès stable pour nos semences de canola jusqu'en 2020. Cela signifie que les exigences relatives aux impuretés sont les mêmes que par le passé, ce qui est le résultat de négociations commerciales entre le vendeur et l'acheteur. La norme canadienne est de 2,5 %, et c'est une règle générale. Nous avons stabilisé notre commerce avec la Chine jusqu'en 2020.

M. Bev Shipley: C'est très bien.

Nous sommes parfois plus avancés que d'autres pays sur les plans de la biotechnologie et de l'innovation, qu'il soit question de semences ou de produits sanitaires ou phytosanitaires. Comment gérons-nous la situation par rapport aux autres pays? Le Canada est souvent critiqué parce que son processus de réglementation fait en sorte qu'il faut plus de temps pour obtenir l'autorisation de commercialiser des produits qu'il n'en faut ailleurs, comme aux États-Unis. Le créneau est alors perdu, parce que si la technologie nous empêche d'avancer, nous avons probablement aussi du retard sur le plan de l'approbation. Comment cela fonctionne-t-il?

M. Brian Innes: Je vais répondre en premier. Je dirais qu'une chose qui aide beaucoup, c'est quand les organismes de réglementation se parlent. L'industrie souhaiterait certainement que ses 50 marchés soient synchronisés, mais en réalité, ce ne sera jamais le cas.

Ce qui aide, c'est quand le message est clair que les organismes de réglementation devraient travailler avec leurs homologues internationaux et que l'uniformisation est avantageuse tant pour le pays exportateur que pour le pays importateur. Je pense qu'on a dit au Comité que le Canada se situait au cinquième rang des pays exportateurs et au cinquième rang des pays importateurs. Le message est donc que, oui, le mandat de l'organisme de réglementation et la santé et la sécurité nationales sont importants, mais on peut atteindre les mêmes objectifs en travaillant avec nos homologues internationaux.

M. Bev Shipley: Juste pour préciser, s'il y a des mesures ou des barrières commerciales non tarifaires pour le Canada, est-ce qu'elles s'appliquent aussi aux autres pays qui expédient des produits en même temps? Y a-t-il des traitements préférentiels ou est-ce que tous les pays sont traités de la même façon? Le savons-nous grâce au Secrétariat à l'accès du marché, par exemple?

M. Brian Innes: Je vais me servir de l'exemple de la biotechnologie et de la Chine. Certains caractères du canola que le Canada a approuvés en 2012 ne seront pas commercialisés avant 2019. Une fois que la Chine les aura approuvés — nous l'espérons —, n'importe qui dans le monde pourra faire pousser des semences de canola à nouveaux caractères. La question est de savoir quels autres pays cultivent et exportent le canola. La majorité du canola vient du Canada. Les mesures non tarifaires ont parfois des répercussions disproportionnées sur le Canada, et la situation que j'ai décrite concernant nos variétés de canola et la Chine en est justement un exemple.

Les questions relatives à l'innocuité des aliments et de la nourriture pour les animaux sont traitées différemment dans chaque pays. Par exemple, pour que nous puissions exporter notre farine de canola vers la Chine, l'autorité chinoise de sécurité des aliments doit reconnaître chacune de nos installations. Dans ce cas-là, l'approche est propre à chaque pays.

M. Bev Shipley: D'accord. J'ai lu un article à propos de l'Inde et de l'exigence de mettre un fumigant sur les produits du canola exportés vers l'Inde. Savons-nous si les pays concurrents autour de nous doivent aussi satisfaire cette exigence?

Le président: Je vous demanderais de répondre brièvement, s'il vous plaît.

M. Brian Innes: Nous n'envoyons pas de semences de canola en Inde et nous ne sommes pas assujettis à cette exigence à l'heure actuelle, mais souvent, ces mesures s'appliquent à tous les pays. Cela dépend vraiment de la situation précise.

• (1200)

M. Bev Shipley: Merci, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Shipley.

Merci, monsieur Innes.

Cela conclut la première heure de la séance. Merci à tous nos témoins de leur présence. Nous n'aurions pas eu trop d'une heure ou deux de plus, car c'est très intéressant et c'est certainement un marché très important pour nous. Merci encore.

Nous allons faire une pause pour accueillir le prochain groupe de témoins et aussi pour vous permettre de prendre une assiette, si vous le souhaitez. Nous reprendrons nos places et nous poursuivrons après.

Merci.

• (1200)

(Pause)

• (1210)

Le président: Pouvez-vous reprendre vos places, s'il vous plaît? Il faudra manger sur le pouce. Nous entreprenons la deuxième heure de la séance.

Je souhaite la bienvenue à nos témoins. Nous accueillons Mme Tia Loftsgard, directrice générale de l'Association pour le commerce des produits biologiques; M. Dennis Laycraft, vice-président directeur de la Canadian Cattlemen's Association; et M. Wallace Hamm, directeur général de Pro-Cert Biologique.

Bienvenue à tous.

Je ne sais pas si quelqu'un voulait présenter en premier. Commençons par Mme Loftsgard. Vous avez 10 minutes. Merci.

Mme Tia Loftsgard (directrice générale, Association pour le commerce des produits biologiques): Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du Comité, bonjour. Merci de m'avoir invitée à comparaître aujourd'hui pour parler des obstacles non tarifaires au commerce. Je m'appelle Tia Loftsgard. Je suis directrice générale de l'Association pour le commerce des produits biologiques.

Je suis accompagnée de mon collègue, Wallace Hamm, directeur général de Pro-Cert, l'un des principaux organismes canadiens de certification des produits biologiques. Après mon exposé, il vous parlera des secteurs où des mesures sont requises immédiatement pour éliminer les obstacles autogènes au commerce dans l'industrie des produits biologiques.

L'Association pour le commerce des produits biologiques, un organisme national constitué de membres, est la voix du commerce des produits biologiques au Canada. Nous consacrons nos activités à l'accès aux marchés au moyen de missions commerciales internationales. Nous avons collaboré avec le gouvernement fédéral à l'évaluation des normes étrangères sur l'agriculture biologique et des ententes d'équivalence concernant les produits biologiques.

Nos membres sont issus de tous les maillons de la chaîne de valeur des produits biologiques, y compris les agriculteurs, les fabricants, les importateurs, les exportateurs, les distributeurs et les organismes provinciaux. Nous menons également des initiatives de sensibilisation auprès de l'industrie et des consommateurs, en plus de recueillir des données pour la Table ronde sur la chaîne de valeur de l'industrie des produits biologiques et pour le secteur de l'agriculture biologique.

Actuellement, la valeur de l'industrie de l'agriculture biologique à l'échelle mondiale se chiffre à 80 milliards de dollars américains. On estime qu'elle connaîtra une croissance de 16 à 25 % d'ici 2020. Le

Canada possède le cinquième marché de produits biologiques en importance, avec des ventes de 4,7 milliards de dollars. Il fait figure de chef de file mondial pour l'exportation de nombreux produits biologiques.

Le secteur de l'agriculture biologique est un sous-secteur particulier des secteurs canadiens de l'agriculture et du commerce, car il utilise exclusivement des méthodes de traçabilité dans l'ensemble des chaînes d'approvisionnement des produits biologiques. De plus, le secteur fait l'objet de mesures beaucoup plus rigoureuses que l'agriculture classique, notamment pour les règlements, les normes, les inspections par des tiers et les inspections sur les limites maximales de résidus. Notre secteur est le plus rigoureusement réglementé de l'industrie agricole canadienne, ce qui explique probablement pourquoi il est celui qui inspire le plus confiance.

Étant donné que plus de 22 millions de Canadiens achètent des aliments biologiques chaque semaine et que les produits biologiques représentent 5 % des ventes mondiales d'aliments, le secteur canadien de l'agriculture biologique devrait se positionner de manière à continuer de satisfaire à la demande mondiale et à devenir un chef de file mondial en agriculture. Toutefois, le secteur ne peut atteindre ces objectifs à lui seul, puisqu'il finance lui-même les activités liées à l'établissement des normes, aux inspections et à la certification, en plus d'assumer tous les risques commerciaux.

Dans sa version actuelle, le nouveau Règlement sur la salubrité des aliments au Canada comporte de nombreuses menaces pour notre secteur, et nous continuerons de le souligner dans le cadre du processus continu de consultation. Les règles du jeu de l'assurance-récolte ne sont pas équitables et, contrairement à beaucoup de nos partenaires commerciaux, aucune mesure incitative n'est offerte pour la transition aux produits biologiques. En outre, les coûts du maintien du processus d'examen des normes canadiennes sur l'agriculture biologique pour notre secteur totaliseront plus d'un million de dollars d'ici 2020. Au Canada, ces coûts sont entièrement assumés par l'industrie, tandis qu'aux États-Unis et dans l'Union européenne, ces activités sont entièrement financées par les gouvernements.

Le commerce des produits biologiques comporte de nombreux risques en raison des sources limitées d'approvisionnement, des risques inconnus découlant de modifications possibles à l'ALENA — nos deux principaux partenaires commerciaux du secteur des produits biologiques — et des tests supplémentaires sur les limites maximales de résidus requis pour l'expédition de produits biologiques canadiens vers les marchés étrangers, surtout en raison de la politique de tolérance zéro dans l'industrie.

Ces obstacles non tarifaires au commerce limitent à la fois la croissance de notre secteur et sa capacité de tirer parti des occasions qui lui sont offertes. Le secteur canadien des produits biologiques devrait à tout le moins avoir la capacité de rivaliser avec ses principaux partenaires commerciaux. Il convient donc d'éliminer les obstacles non tarifaires existants liés à la réglementation.

Deuxièmement, le gouvernement recueille une masse d'informations et de données sur la production agricole et sur le commerce d'importation et d'exportation, mais il parvient rarement à y extraire efficacement des données relatives au secteur des produits biologiques. Le manque de données fiables nous empêche d'évaluer les occasions d'affaires ou les pertes de débouchés pour les producteurs, les fabricants et les entreprises du Canada. Étant donné qu'un système harmonisé est utilisé pour négocier des ententes commerciales, maintenir des statistiques sur le commerce et cibler les marchandises et les envois qui menacent la santé, la sûreté et la sécurité du Canada, le secteur des produits biologiques a une capacité très limitée de faire un suivi des tendances, d'évaluer le flux des échanges commerciaux et d'obtenir des données concrètes.

Nous considérons que le manque de données sur le secteur des produits biologiques représente un risque pour le gouvernement et pour l'industrie, et que cela empêche les deux parties de prendre des décisions éclairées sur le plan des affaires, des accords commerciaux et des programmes pour ce secteur du portefeuille de l'agriculture. Il importe de souligner que les dernières données de recensement exhaustives pour le secteur des produits biologiques datent de 2011.

Les accords commerciaux comme l'ALENA et l'AECG sont d'une grande importance pour l'ensemble du secteur agricole. Le secteur des produits biologiques fait l'objet d'autres accords commerciaux, comme les accords sur l'équivalence des produits biologiques.

• (1215)

Le Canada a négocié des ententes d'équivalence concernant les produits biologiques avec 90 % de ses principaux partenaires commerciaux, dont les États-Unis, l'Union européenne, la Suisse, le Costa Rica et le Japon, et il négocie actuellement des accords avec le Mexique et la Corée du Sud. Pour assurer la prospérité du secteur de l'agriculture biologique, le gouvernement canadien doit prendre des décisions éclairées concernant les ententes d'équivalence sur les produits biologiques et en comprendre les répercussions sur l'industrie.

Nous recommandons les mesures suivantes: la création d'une liste des 100 nouveaux codes d'importation et d'exportation du SH prioritaires, de façon à avoir une meilleure compréhension du flux des échanges commerciaux au pays; l'utilisation de questions plus détaillées sur les produits biologiques dans le Recensement de l'agriculture et d'autres enquêtes nationales annuelles liées à l'agriculture; l'amélioration des consultations avec l'industrie des produits biologiques au sujet des ententes d'équivalence concernant les produits biologiques conclus avec des pays étrangers; l'élaboration, en collaboration avec l'industrie des produits biologiques, d'une stratégie nationale sur la collecte de données sur l'agriculture biologique, notamment en ce qui concerne la production, le rendement du système biologique, les ventes et les prix des principaux produits biologiques.

Je vais maintenant céder la parole à mon collègue. Il vous fournira des renseignements supplémentaires et des exemples sur l'incidence des obstacles non tarifaires au commerce sur notre secteur.

M. Wallace Hamm (directeur général, Pro-Cert Biologique): Merci, Tia.

Je m'appelle J. Wallace Hamm. Je suis le fondateur de Pro-Cert Biologique, un organisme pancanadien de certification biologique qui en est à sa 27^e année d'exploitation. Je précise, même si cela ne figure pas dans le document, que je suis aussi un producteur de grain de la Saskatchewan.

L'industrie canadienne des produits biologiques est en plein essor, même si le Régime Bio-Canada — le RBC — en place depuis huit

ans doit être revu en profondeur. Cette modernisation est en grande partie liée à l'élimination des obstacles non tarifaires au commerce autogènes intégrés au RBC. Le Comité représente donc pour l'industrie des produits biologiques la tribune idéale pour demander des changements. Vous avez bien entendu: j'ai parlé d'obstacles non tarifaires au commerce autogènes.

Dans les prochaines minutes, je vais aborder divers obstacles commerciaux en m'inspirant d'un document provisoire. Il s'agit d'un livre blanc intitulé *COR Enhancements Needed to Ensure Organic Integrity, Increase Consumer Confidence in the Canada Organic Logo and Reinforce our Equivalency Arrangements*. C'est un long titre.

Il s'agit d'un document provisoire dans lequel on traite des principaux besoins de l'industrie des produits biologiques pour l'adoption d'un cadre réglementaire plus concurrentiel et moins lourd, dans le contexte de l'intégration du Règlement des produits biologiques, ou RPB, dans la Loi sur la salubrité des aliments au Canada. Le RPB, une partie de la Loi sur les produits agricoles au Canada — la LPAC —, deviendra la partie 14 du règlement de la Loi sur la salubrité des aliments au Canada. Il sera bientôt distribué à toutes les parties concernées, mais avant le 21 avril 2007, la date limite pour l'envoi de commentaires sur ce règlement récemment publié dans la *Gazette du Canada*.

Voici quelques exemples d'obstacles au commerce autogènes liés à l'équivalence. Le premier est l'Accord sur l'équivalence des produits biologiques conclu entre le Canada et les États-Unis en 2009. La certification de produits agricoles canadiens aux termes du National organic program — le NOP de l'USDA — n'est plus autorisée, à la demande du Bureau Bio-Canada. Cela a eu des répercussions continues pour l'exportation de produits biologiques canadiens vers des pays qui reconnaissent le NOP, mais pas le RBC. La certification NOP est requise pour les produits qui ne sont pas visés par le Régime Bio-Canada, comme les produits alimentaires de santé naturels et les aliments pour animaux. Cet obstacle commercial auto-imposé n'est aucunement justifié.

Le deuxième est l'Accord sur l'équivalence des produits biologiques entre le Canada et l'Union européenne, qui date de 2011. La certification aux normes européennes n'est pas autorisée, à la demande du Bureau Bio-Canada. Cela a eu des effets négatifs similaires pour les exportations canadiennes vers des pays de l'UE et d'autres pays, qui recherchent le logo de l'UE. Encore une fois, il n'existe aucune justification d'ordre pratique pour l'adoption d'un règlement arbitraire nuisant au commerce.

Parmi les mesures nécessaires, notons l'élimination immédiate des dispositions d'interdictions du RBC concernant la certification aux normes sur l'agriculture biologique des États-Unis, de l'UE et d'autres pays, ainsi qu'une consultation et une participation accrue des spécialistes de l'agriculture biologique pour la négociation de tout accord d'équivalence, et ce, avant et après la négociation.

Un autre exemple d'obstacle au commerce auto-infligé est l'absence de sanctions pour les fausses allégations sur la nature biologique des produits. Le Règlement sur les produits biologiques, le RPB, ne prévoit aucune sanction ou amende pour les fausses allégations. Il en va de même pour la partie 14 proposée du Règlement sur la salubrité des aliments au Canada, le RSAC, qui ne prévoit aucune sanction ou amende précise en cas d'infraction. Il est incertain que le paragraphe 39(1) de la Loi sur la salubrité des aliments au Canada s'applique à la partie 14 du règlement. Le RPB et le RSAC proposé ne prévoient aucune période d'exclusion pour la présentation d'une nouvelle demande de certification pour les producteurs ayant fait une fausse allégation.

• (1220)

Le président: Je suis désolé, monsieur Hamm. Vous aviez 10 minutes à vous deux; je vous demanderais de conclure rapidement.

M. Wallace Hamm: Je peux résumer cela en une minute, si vous le souhaitez.

Le président: Je vous en prie.

M. Wallace Hamm: C'est un autre exemple. Le NOP des États-Unis prévoit des sanctions et des amendes exemplaires, assorties d'une période de révocation de cinq ans. À mon avis, la principale préoccupation — j'improvise — est la perte de crédibilité déjà observable du Bureau Bio-Canada. Même s'il était sous-financé et en sous-effectif, le Bureau était auparavant un organisme administratif extrêmement efficace et reconnu à l'échelle internationale. Il était l'égal du bureau chargé de l'administration du National organic program de l'USDA. L'effondrement injustifié du Bureau Bio-Canada, dans l'indifférence totale, la dispersion de son personnel au sein de l'ACIA et le retrait de toute référence au Bureau dans la correspondance et les documents juridiques causeront — et causent déjà, en fait — des ondes de choc dans l'ensemble du milieu de la production biologique, à l'échelle nationale et internationale. Le message est essentiellement que le gouvernement du Canada n'accorde plus d'attention et d'intérêt au secteur de l'agriculture biologique.

Je vous remercie du temps qui m'a été accordé.

Le président: Merci, monsieur Hamm. Vous aurez peut-être le temps d'aborder certains aspects pendant les séries de questions.

Nous passons maintenant à M. Dennis Laycraft, de la Canadian Cattlemen's Association.

Vous avez 10 minutes.

M. Dennis Laycraft (vice-président directeur, Canadian Cattlemen's Association): Merci, monsieur le président. Je remercie le Comité de se pencher sur cet enjeu si important. Notre industrie y consacre l'essentiel de son temps.

L'Association souhaite vous informer, au nom des 68 500 producteurs de bovins de boucherie du Canada, des difficultés auxquelles l'industrie est confrontée pour l'exportation de ses produits partout dans le monde.

L'industrie canadienne des bovins de boucherie génère près de 10 milliards de dollars de recettes monétaires agricoles, dont près de la moitié provient des ventes à l'exportation. Les États-Unis sont notre principal client à l'exportation, suivi du Mexique, du Japon, de la Chine et de la Corée. Cela dit, nous exportons chaque année nos produits vers 80 à 100 pays, selon les conditions du marché.

Les ventes à l'exportation augmentent la valeur de bovins engraisés. Les animaux sont nourris de façon à obtenir une viande

de grande qualité, de catégorie AA, AAA, ou de qualité supérieure. Les ventes à l'exportation augmentent la valeur d'environ 450 \$ par animal, ce qui nous permet évidemment d'accroître le volume de boeuf que nous pouvons produire, assurant ainsi la prospérité de notre industrie dans presque toutes les provinces canadiennes.

Cette valeur ajoutée découle de la vente de divers produits qui ne sont pas prisés au Canada, mais qui sont considérés comme des mets raffinés dans d'autres marchés du monde. À titre d'exemple, notons la poitrine courte, le bout de côtes, la langue, la viande de hampe, le flanc, le pied entier, les lèvres et le foie. Je pourrais poursuivre et vous énumérer quelque 300 produits pour chaque animal que nous produisons. Pour maximiser la valeur, nous devons trouver le marché idéal pour chacun des produits.

La demande pour des découpes de haute qualité est aussi en hausse en raison de la croissance de la classe moyenne dans les pays en développement. On prévoit une augmentation des importations de boeuf de 26 % d'ici 2024, à l'échelle mondiale. Plus particulièrement, on estime que les importations de la région de l'Asie-Pacifique augmenteront de 44 %. Les débouchés qui s'offrent à nous dans cette région sont la raison principale pour laquelle nous appuyons toujours l'Accord de partenariat transpacifique et les efforts pour le sauver.

Aujourd'hui, je suis venu vous parler des obstacles et des barrières qui empêchent le Canada de maximiser les débouchés dans ces marchés. En général, le boeuf et les produits de boeuf sont considérés comme des « produits sensibles », ce qui signifie qu'ils sont davantage protégés par divers obstacles tarifaires et non tarifaires.

Malgré les progrès sur le plan de la réduction des droits de douane, les obstacles non tarifaires au commerce demeurent souvent en place. Nous sommes également aux prises avec un nouveau mouvement de protectionnisme, d'où l'émergence de nouveaux obstacles. En général, on tente de dissimuler ces mesures en évoquant la prudence scientifique, alors qu'en réalité, elles découlent en grande partie de décisions politiques et protectionnistes.

Je vais broser un tableau de la situation à l'aide d'exemples. Nous avons consacré sept ans à une procédure devant l'OMC pour un litige sur l'inscription obligatoire du pays d'origine sur l'étiquette aux États-Unis, une mesure qui visait à contrecarrer les importations de bovins et de porcs vivants. Nous avons gagné notre cause, heureusement, mais il est fort possible que cet épineux problème se pose à nouveau. Nous revenons de Washington. Nous avons fait reconnaître nos droits juridiques et nous avons maintenant le droit d'exercer des mesures de représailles si les États-Unis instaurent de nouveau de telles mesures. Nous devons demeurer prêts à cette éventualité.

Le processus de réinspection à la frontière, un processus désuet et coûteux, devait être éliminé graduellement. Cela n'a pas été fait; depuis, nous avons mis en oeuvre les systèmes HACCP les plus modernes du monde.

En ce qui concerne l'Europe — j'examine nos divers partenaires de libre-échange —, l'interdiction des hormones de croissance y est en vigueur depuis les années 1980, alors que l'Europe avait un important surplus de boeuf. Le Canada et les États-Unis ont remporté le recours devant l'OMC sur cette question, mais l'Europe a refusé de se conformer.

En outre, l'Europe a exclu la question de l'hygiène des viandes des négociations de l'accord d'équivalence, ce qui empêche l'approbation des systèmes. Notre système est l'un des meilleurs au monde. Pour ce qui est des approbations, la plupart des autres pays — y compris la Chine — n'inspectent pas chacune des usines; ils approuvent l'ensemble du système. C'est ce que nous préférons, car c'est plus logique. L'approbation à la pièce des interventions en matière de salubrité des aliments est un processus extrêmement long. Après tous les travaux de nature scientifique, chaque demande est soumise au Parlement, ce qui en fait un processus hautement politisé. Les producteurs doivent se soumettre à un programme de certification détaillé et coûteux pour produire des animaux admissibles au programme.

• (1225)

En ce qui concerne la Chine — et c'est vrai pour de nombreux autres pays —, elle ne respecte pas les lignes directrices de l'OIE pour l'ESB. Le boeuf ou les abats ne peuvent toujours pas avoir accès au marché s'ils ont plus de 30 mois. La Chine ne se conforme pas aux normes Codex convenues à l'échelle mondiale pour les LMR. Vous avez mentionné plus tôt la nécessité... Il y a des critères très sensibles, des parties par milliard, que vous pouvez... Si vous ne suivez pas les LMR appropriées... Dans ce cas-ci, c'est la ractopamine. Essentiellement, il vous faut de l'équipement à usage réservé pour qu'il n'y ait aucun risque quelconque d'exposition par hasard.

Ils traitent le boeuf réfrigéré comme du boeuf congelé, si bien que nous ne pouvons pas avoir accès au marché des produits frais. Nous devons expédier le boeuf congelé, et il est plus que congelé. Les produits doivent être congelés à une température plus froide et plus rapidement. On doit suivre des techniques inhabituelles.

Là encore, nous revenons aux installations qui doivent être approuvées, plutôt que les systèmes. Cela peut prendre beaucoup de temps, 11 ou 12 mois, chaque fois que vous êtes inscrit sur la liste avant d'obtenir l'approbation. Nous réglons ces problèmes avec le temps, mais lorsque nous concluons ces accords, l'approbation des systèmes résout ce problème.

Nous avons conclu un accord de libre-échange avec la Corée du Sud. Malheureusement, nous sommes désavantagés sur le plan tarifaire, mais je ne vais pas aborder ce sujet. Là encore, le pays ne respecte pas les lignes directrices de l'OIE pour l'ESB non plus. Il impose la restriction que le boeuf doit être âgé de moins de 30 mois, alors qu'il devrait autoriser du boeuf de tous les âges. Le processus d'examen est très long. Lorsque nous avons relevé un cas en février, il a fallu jusqu'à la fin de décembre pour terminer l'examen. Avec d'autres pays, tout est réglé en l'espace de deux ou trois semaines, dans la majorité des cas, mais il y a quelques pays où il a fallu 10 ou 11 mois pour rouvrir la procédure.

Ils interfèrent également... Il y a une particularité avec les États-Unis, à savoir l'importation de bovins gras du Canada — si vous êtes de l'Ontario, vous pourriez avoir vu des rabais beaucoup plus élevés. C'est parce qu'un certain nombre d'usines américaines ne soumissionnent pas pour les bovins de l'Ontario en raison des exigences de certification pour l'exportation en Corée, même si l'entente prévoit que ces animaux sont admissibles et... ils ne devraient pas l'être. Je n'irai pas plus loin sur cette question, mais je dirai seulement que c'est un problème.

Il y a le Japon, Taiwan et d'autres pays où l'on ne respecte pas les lignes directrices de l'OIE pour l'ESB. Je vais terminer mes observations en vous donnant quelques exemples supplémentaires. Ces dernières années, les installations... La Chine et ces autres pays

voulaient se rendre dans toutes les usines. C'est un processus qui coûte très cher et, à l'heure actuelle, une grande partie de ces coûts sont refilés à l'industrie. Nous paierons un certain montant, mais vient un point où nous n'avons pas les moyens de payer pour toutes les inspections qui sont effectuées. Dans ces cas-là, les usines ne sont pas inspectées et approuvées, si bien que cela nuit à certaines usines qui sont admissibles à l'exportation.

L'une des exigences que nous nous sommes imposées, comme on nous l'a dit plus tôt, a trait à la main-d'oeuvre. Si vous allez en Europe — où l'on se prépare pour l'AECG —, la majorité de ces pays s'attendent à un produit plus dépouillé et dégraissé. C'est un produit à valeur ajoutée plus intensif en main-d'oeuvre. Si nous avons une pénurie d'employés, nous devons soit réduire le nombre d'animaux que nous transformons, soit cesser nos exportations en Europe. Nous devons régler la question de la main-d'oeuvre. Je n'en dirai pas davantage.

Je veux conclure mes remarques en vous faisant part de quelles sont, à mon avis, quelques-unes des solutions. J'espère, après avoir pris connaissance du rapport Barton, que nous commençons à constater un changement de culture dans le secteur agricole au Canada et à voir les énormes possibilités qui se présenteront dans le futur. Nous estimons que nous pouvons être un important moteur économique pour le pays. Nous sommes l'un des fournisseurs alimentaires les plus dignes de confiance dans le monde également.

Nous aimerions voir que nous maintenons et augmentons la visibilité, l'influence et le financement du Secrétariat à l'accès aux marchés. Plus tôt, tout le monde a souligné à quel point c'est important.

Une autre solution serait de maintenir et d'élargir le rôle des vétérinaires de l'Agence canadienne d'inspection des aliments et des experts en salubrité des aliments en poste à l'étranger. Ils instaurent un lien de confiance important dans les relations, ce qui contribue à prévenir les problèmes. C'est toujours le meilleur résultat que l'on peut obtenir — lorsqu'on empêche une situation de se produire ou que l'on règle un problème rapidement.

Au sein de l'agence, nous aimerions qu'il y ait une culture qui ressemble davantage à celle en Australie. Avec sa structure à l'AQIS, il y a le président, puis les mises en quarantaine sont d'un côté et les exportations sont de l'autre. À notre Agence d'inspection des aliments, vous devez mentionner le terme « importations » à la haute direction avant de pouvoir parler de « exportations ». Si vous voulez créer cette culture... Je veux dire que les importations font partie de votre système de mise en quarantaine, de votre biosécurité et des mesures que vous adoptez. Nous aimerions avoir ce genre de culture.

On nous l'a dit plus tôt, et je vais le répéter: continuez de jouer un rôle de premier plan dans les organismes de normalisation internationaux tels que l'OIE, l'Organisation mondiale de la santé animale, le Codex Alimentarius et le Comité mixte FAO/OMS d'experts des additifs alimentaires.

• (1230)

Au besoin, on peut tenter des recours par l'entremise de l'Organisation mondiale du commerce — j'ai évoqué la mention obligatoire du pays d'origine sur les étiquettes — et continuer de faire la promotion des avantages d'un système commercial mondial fondé sur la science et des données probantes. Je pense que le Canada se trouve dans une position idéale.

Le président: Merci, monsieur Laycraft. Je dois vous demander de conclure vos remarques.

Nous allons passer aux questions.

[Français]

Monsieur Gourde, vous avez la parole pour six minutes.

M. Jacques Gourde (Lévis—Lotbinière, PCC): Merci, monsieur le président.

Ma question s'adresse à M. Dennis Laycraft.

En ce qui concerne la production de boeuf, vous parlez de façon optimiste d'une augmentation potentielle de 26 % au Canada. S'agit-il du pourcentage de production, d'exportation ou d'un ensemble des deux?

[Traduction]

M. Dennis Laycraft: Les 26 % représentent les importations dans ces pays, alors ce serait des exportations provenant de pays comme le Canada qui peuvent en bénéficier.

J'ai vu une analyse intéressante sur la croissance du revenu moyen. Elle se penchait principalement sur l'Asie, mais elle s'appliquait aussi à l'Afrique et à d'autres régions dans le monde. À mesure que les revenus augmentent à 5 000 \$ par année, c'est en quelque sorte un seuil critique où les pays commencent à dépenser plus d'argent sur des aliments de qualité. Entre 5 000 et 20 000 \$, c'est une augmentation importante de leurs dépenses consacrées aux aliments. Lorsque l'on dépasse ce seuil, on commence à dépenser de l'argent sur d'autres articles de luxe.

Après cette croissance, l'une des choses qui connaîtront la plus forte augmentation sera la qualité des aliments que les pays commencent à acheter. Ils ont tendance à acheter plus de protéines. C'est là où l'on constate une croissance dans les produits de porc, de boeuf et de volaille.

• (1235)

[Français]

M. Jacques Gourde: De quel ordre devrait être l'augmentation potentielle pour que les producteurs de boeuf canadiens puissent bénéficier de cette consommation accrue à l'échelle mondiale? Cela représente-t-il une augmentation de 5, 10, 15 ou 20 % de la production canadienne?

[Traduction]

M. Dennis Laycraft: Nous avons exporté jusqu'à environ 70 % de notre production. Nous exportons environ 50 % de notre production en ce moment.

Nous avons une stratégie pour examiner comment nous pouvons faire prendre de l'expansion à nos troupeaux au Canada. Nous pourrions facilement atteindre une croissance de 20 à 30 %. Nous sommes très optimistes. Nous examinons l'Europe, qui a de bonnes relations avec la Chine, compte tenu des normes en place. Lorsque nous avons toutes les capacités voulues — à savoir les quotas maximum à notre disposition qui sont mis en place progressivement —, nous estimons qu'il faudrait peut-être jusqu'à 600 000 animaux, ou une partie des 600 000 animaux, pour satisfaire la demande en Europe. Une autre partie de ces animaux pourraient être exportés vers la Chine.

De façon réaliste, nous parlons d'une expansion du marché qui se chiffre à environ un million de têtes de bétail. Nous avons environ quatre millions de têtes de bétail, si bien qu'il s'agit là de vos 20 %.

[Français]

M. Jacques Gourde: Avons-nous la capacité d'abattage nécessaire au Canada pour relever ce défi à venir au cours des 10 prochaines années?

[Traduction]

M. Dennis Laycraft: Nous avons les capacités. En fait, cette semaine, une nouvelle usine ouvrira ses portes en Alberta. C'était dans le passé l'entreprise Rancher's Beef, qui est devenue maintenant Harmony Beef. Elle se concentrera sur l'Europe.

Nous adoptons un horaire à quart unique dans nos usines en raison des enjeux relatifs au travail. Dans certains cas, c'est en raison du bétail disponible. Les usines fonctionnent à environ 60 % de leur capacité à l'heure actuelle et, idéalement, il faudrait qu'elles fonctionnent à 90 % de leur capacité. Nous disposons des capacités, mais les dirigeants de ces usines nous ont dit qu'il faut des investissements pour transformer leurs opérations.

Chaque marché cherchera quelque chose. Nous voulons vendre aux meilleurs prix dans tous les marchés. Nous ne sommes pas ici pour soutenir la concurrence sur le marché des produits de base. Nous croyons que notre position, en tant que l'un des fournisseurs de confiance dans le monde, est d'aller chercher des consommateurs loyaux qui voudront mettre en valeur le boeuf canadien régulièrement.

[Français]

M. Jacques Gourde: Ma question porte sur nos exportations et sur l'accord provisoire négocié avec l'Union européenne.

Il y aura des élections en France ce printemps, et certains partis voudraient se retirer de l'accord parce que la production de boeuf canadien est trop concurrentielle relativement à celle de la France.

Cela vous inquiète-t-il?

[Traduction]

M. Dennis Laycraft: La façon dont on a décrit la situation est qu'il y a toujours des élections quelque part, chaque année avec ces ententes. C'est quelque chose que nous examinons, et nous allons consacrer beaucoup d'efforts à la promotion en Europe. La France est habituellement l'un des pays les plus difficiles avec qui nous faisons des affaires. Nous allons nous rendre là-bas et rencontrer des intervenants de l'industrie et des responsables de la réglementation pour essayer de créer des liens plus étroits avec eux. Lorsque l'AECG entrera en vigueur, il n'y a pas de délai précis que les pays doivent respecter pour le ratifier. C'est structuré... et ils reconnaissent que chaque pays sera confronté à son lot de défis.

Nous nous attendons à ce que d'autres pays européens déploieront des efforts pour persuader la France que toutes ces mesures sont très importantes. Je pense également que pour l'Europe à l'heure actuelle, pour sa propre crédibilité après le Brexit, l'AECG est un accord très important. Elle peut démontrer qu'elle peut fonctionner en tant qu'unité européenne et quand même conclure une entente importante.

• (1240)

Le président: Merci, monsieur Laycraft.

[Français]

Merci, monsieur Gourde.

[Traduction]

Monsieur Peschisolido, on vous écoute, pour six minutes.

M. Joe Peschisolido (Steveston—Richmond-Est, Lib.): Monsieur le président, merci.

J'aimerais également vous remercier de votre présence. Votre déclaration a été très éclairante.

J'aimerais commencer par poser une question générale, et j'entrerais dans les détails par la suite.

Mardi dernier, on a reçu des représentants du gouvernement ici, et j'ai eu l'impression que peu importe si l'on parle de barrière non tarifaire ou de mesure non tarifaire, on s'est résigné à accepter qu'il y aura toujours ces problèmes, car ce n'est pas seulement une question de négociations techniques ou axées sur des données scientifiques; c'est aussi une question de culture. C'est comment les gens vivent.

Cela dit, et pour faire suite à la question de M. Gourde sur ce qui se passe en France, dans l'Union européenne, et peut-être partout dans le monde, de façon générale, nous avons entendu des représentants du gouvernement parler de mesures qu'ils envisagent pour gérer une réalité possible. Quel type de mesures pouvons-nous...? Supposons un instant que vous ayez toujours une forme quelconque de mesure ou de barrière non tarifaire. Que pouvez-vous faire pour nous permettre de vous aider à vous assurer de réduire ces barrières?

Mme Tia Loftsgard: Je vais revenir aux accords d'équivalence que nous avons conclus avec 90 % de nos partenaires commerciaux sur le marché des produits biologiques. On a fait un pas dans la bonne direction. Nous avons mis sur pied un comité consultatif technique qui sera composé d'intervenants de l'industrie qui conseilleront l'ACIA concernant les accords d'équivalence avant leur signature afin de connaître l'avis de l'industrie.

Dans le passé, nous avons pris des mesures et avons découvert qu'elles avaient des conséquences, alors nous pensions que nous avions amélioré un accord, mais nous avons en fait créé un problème plus grave. Maintenant, nous devons revenir à la table de travail, ce qui réduit le temps, l'argent et l'énergie que nous pouvons consacrer à nos initiatives. Je pense que c'est un pas dans la bonne direction, dans la mesure où nous pouvons travailler avec constance et comprenons les échéances, mais c'est positif.

De plus, notre secteur compte 5 000 exploitants certifiés, mais nous avons trois associations nationales. L'ACPB est la seule qui travaille sur les accords d'équivalence. C'est très difficile lorsque nous sommes un organisme de petite taille, mais couvrons plusieurs secteurs, marchés, etc. Plus que nous...

M. Joe Peschisolido: Madame Loftsgard, puis-je vous interrompre?

Parlez-moi brièvement de ce bureau des produits biologiques qui fermera ses portes.

Mme Tia Loftsgard: D'accord.

Nous avons entendu un exposé à la Table ronde sur la chaîne de valeur des produits biologiques organisée où l'ACIA a essentiellement dit que le Bureau Bio-Canada, qui comptait quatre employés, serait maintenant intégré à deux structures distinctes.

M. Joe Peschisolido: Qui supervisait ce bureau et qui l'a aboli?

Mme Tia Loftsgard: C'est encore l'ACIA, mais il est essentiellement intégré dans deux ministères distincts. Ce que l'on appelait le Bureau Bio-Canada n'existe plus. La vérificatrice principale est encore là, mais elle couvre également la Loi sur la salubrité des aliments au Canada. Elle ne se consacre pas expressément aux produits biologiques.

M. Joe Peschisolido: D'accord.

Parlez-moi un peu plus de la fraude relative aux produits biologiques, car il n'y a peut-être pas d'autres secteurs... Si vous voulez prendre de l'expansion, et j'imagine que c'est ce que vous voulez, la confiance du public est d'autant plus importante, car c'est

quelque chose de complètement différent. Les produits biologiques sont simplement plus naturels. Lorsque je vais faire les courses avec ma conjointe, nous voyons des produits biologiques partout, mais ils ne sont pas certifiés.

Pouvez-vous nous expliquer brièvement comment, en tant que gouvernement, nous pouvons être utiles pour lutter contre la fraude visant les produits biologiques? C'est important, je pense.

Mme Tia Loftsgard: Je vais laisser le soin à Wally, qui est un certificateur, de vous parler de cette question.

Nos observations jusqu'à présent sur les Règlements sur la salubrité des aliments au Canada portent sur le fait que le gouvernement, dans ses règlements antérieurs, a refusé d'insérer l'expression « produit biologique certifié », alors que tous nos partenaires commerciaux ont autorisé l'expression. L'une des grandes requêtes que nous recevons, maintenant que nous sommes ouverts aux discussions, c'est d'autoriser l'expression « produit biologique certifié » au Canada. C'est une requête assez simple.

Si nous voulons passer à la question de la fraude, en tant que certificateur, je pense que Wally pourra largement contribuer à cette discussion.

M. Wallace Hamm: Essentiellement, ce qui se passe au Canada conformément au RPB et aux Règlements sur la salubrité des aliments au Canada, c'est que votre certification est annulée par un organisme de certification et, le cas échéant, on peut immédiatement s'adresser à un autre certificateur et refaire une demande en l'espace de quelques jours, ou on peut le faire durant le processus d'annulation. On peut présenter à nouveau une demande, en l'espace de quelques jours ou semaines, et on reprend ses activités normales. Quant à savoir si les non-conformités sont touchées ou non est discutable. C'est ce qui se passe à l'heure actuelle.

Les Règlements sur la salubrité des aliments au Canada n'y changent rien. Il n'y a aucune bonification proposée de l'application prévue dans ces nouveaux règlements. Là encore, notre partenaire commercial du Sud, à qui 60 ou 80 % de nos exportations de produits biologiques du Canada sont destinés, a...

● (1245)

M. Joe Peschisolido: C'est au total. De 60 à 80 % de nos produits biologiques sont exportés vers les États-Unis.

M. Wallace Hamm: Oui. Nous exportons de grandes quantités de produits biologiques. Les États-Unis ont un système de sanctions et d'amendes très robuste et prévoient une période de cinq ans à partir du moment où l'on perd la certification jusqu'à l'obtention d'une nouvelle. Si vous cessez vos activités pendant cinq ans dans l'industrie des produits biologiques, cela signifie que vous ne faites plus partie de l'industrie. Au Canada, vous pouvez reprendre vos activités. Les règlements, tant les anciens que ceux proposés, n'abordent pas vraiment cette question très importante.

M. Joe Peschisolido: Monsieur Hamm, merci. J'aimerais maintenant m'adresser à M. Laycraft. Je suis désolé, mais nos six minutes s'écoulaient très rapidement.

Vous avez mentionné le PTP, et c'est important car dans ma région, le Japon, la Chine et la Corée sont importants. Supposons que le PTP sera adopté dans sa forme actuelle, que pouvons-nous faire bilatéralement pour vous aider à vendre le plus de boeuf possible au Japon et, espérons-le, en Chine et en Corée?

M. Dennis Laycraft: Avec le Japon, le droit tarifaire constituait certainement le principal avantage. Nous allons le faire passer de 38,5 à 9 %. À l'heure actuelle, l'Australie a un droit tarifaire bilatéral d'environ 27 %. Nous payons 38,5 %, alors c'est un gros désavantage pour nous. Nous avons des négociations assez actives avec nos partenaires. Elles ont été plus ou moins suspendues pendant les négociations du PTP, mais nous aimerions que cette entente aille de l'avant si ces négociations échouent. L'une des choses que vous obtenez dans une entente multilatérale comme le PTP est la capacité de régler des questions techniques non tarifaires.

Le président: J'ai bien peur de devoir vous interrompre, messieurs Peschisolido et Laycraft.

Madame Kwan, vous avez six minutes.

Mme Jenny Kwan: Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci à la délégation de vos exposés. Il y a beaucoup de sujets à aborder en six minutes, alors je vais me lancer.

En ce qui concerne les produits biologiques, des témoins précédents ont dit qu'il y a le Secrétariat de l'accès aux marchés qui s'occupe précisément de ces produits, et il y a un comité également. Pour que nous puissions avoir voix au chapitre, nous faire entendre et tenir un dialogue, quelles mesures le gouvernement pourrait-il prendre pour faire en sorte que ces questions fassent à nouveau l'objet de discussions?

Mme Tia Loftsgard: Nous sommes en correspondance suivie avec le Secrétariat de l'accès aux marchés ainsi qu'avec des délégués commerciaux de partout dans le monde, particulièrement pour prévenir les problèmes ou les résoudre au fur et à mesure, particulièrement quand il s'agit de réunions bilatérales. Nous venons d'assister à celle du Canada et du Mexique. Ce pays, qui cherche à créer ses propres normes du bio, veut sonder ses partenaires commerciaux. Il est indispensable de se faire inviter et de poursuivre le dialogue, particulièrement avec les nouveaux pays avec qui nous cherchons à raffermir nos relations commerciales dès le début.

Mme Jenny Kwan: Conseillez-vous ou proposez-vous des mesures précises ou croyez-vous plutôt qu'il suffit au système, tel qu'il est, de continuer et que vous en êtes satisfaite?

Mme Tia Loftsgard: Je pense que j'apprends comment nous pouvons collaborer. Il est donc difficile de proposer des idées concrètes tant qu'on n'a pas vu comment d'autres secteurs que le bio ont pu collaborer avec le Secrétariat de l'accès aux marchés.

Une déficience incontestable entre les ministères fédéraux est l'impossibilité, pour le Secrétariat de l'accès aux marchés, d'accéder aux renseignements de l'ACIA sur les exploitants certifiés. Un dialogue suivi entre les deux ministères et Affaires mondiales Canada sera certainement fructueux. Le programme national des produits bio des États-Unis est organisé de cette façon, mais pas le nôtre.

Mme Jenny Kwan: Vous avez dit que vous aviez un bureau. Il est maintenant subdivisé en deux secteurs, et son nom a disparu. C'est arrivé quand?

M. Wallace Hamm: Ça a été si soudain qu'on ne s'en est aperçu que dernièrement. Chez Pro-Cert, nous avons reçu un document qui nous accordait l'agrément pour la certification en Corée, par exemple relativement au régime Bio-Canada. Le signataire ne possédait aucun titre du secteur bio. Puis on a entendu des rumeurs que cette décision soudaine s'était prise sans consultation. Pour répondre à votre question, c'est arrivé au cours des six derniers mois, en catimini.

Mme Tia Loftsgard: Les quatre derniers mois.

•(1250)

M. Wallace Hamm: Oui, les quatre.

Mme Jenny Kwan: Peut-on raisonnablement penser que vous seriez désireux de faire restaurer les fonctions de ce bureau?

M. Wallace Hamm: Il faut les restaurer et les renforcer. Dans mon exposé, j'ai dit que nous devons mentionner dans le règlement l'existence de ce bureau. Le secteur du bio est le seul dans son genre au Canada. Retirer ce bureau de la scène internationale est un grand recul. Il faut le sanctuariser pour éviter que ne se reproduise ce qui est arrivé.

Nous ignorons quelles forces ont inspiré cette décision, mais c'a été une décision. Elle a été prise et elle pourrait l'être de nouveau. Nous devons sanctuariser le bureau Bio-Canada, qui est unique en son genre dans le système.

Mme Jenny Kwan: Merci beaucoup.

Vous avez dit que l'économie dans le secteur se chiffrait mondialement à 8 milliards de dollars, dont 4,7 pour le Canada. C'est beaucoup. Plus de la moitié de l'industrie est basée au Canada.

Dans une vie antérieure, j'ai invité une délégation de Chine à venir connaître les produits de l'aquaculture et le savoir-faire aquacole de la Colombie-Britannique. Ça a eu un effet boeuf, parce qu'elle n'avait aucune idée de la quantité de produits bio que nous élevions. Son intérêt pour... L'engouement sera considérable, à la lumière des répercussions environnementales et de la salubrité des aliments. En tout cas, je tenais à en parler.

Je n'ai que six minutes. Je passe rapidement à autre chose, le boeuf.

La grande question, c'est les États-Unis et sa nouvelle administration. Qu'advient-il au bout du compte? Quelles sont vos principales craintes? Quelles précautions prendre?

M. Dennis Laycraft: Ça fait déjà trois fois que nous nous rendons là-bas cette année. Ça donne une idée de l'importance de ce pays pour nous. Manifestement, c'est pour nous assurer que les Américains ne ressusciteront pas quelque chose comme l'étiquetage du pays d'origine. Ils pourraient le faire à la faveur de la loi agricole américaine. Ça se parle.

Quand nous entamons des négociations avec l'ALENA, nous dressons une liste des avantages éventuels, de notre point de vue, pour les deux pays. Les réunions de la semaine dernière avec notre premier ministre et le président m'ont impressionné. J'ai eu vent de réactions très positives. Là-bas, on cherche à travailler en amont. Il en ressort que nous en profitons beaucoup dans les deux sens. Si nous pouvons atteindre nos objectifs, je pense que nous pourrions conserver les avantages de l'accord et, peut-être, nous attaquer à quelques vieux problèmes. La crainte, toujours, est d'être une victime collatérale de la résolution d'autres enjeux.

Maintenez vos efforts et votre conviction pour ce marché, le débouché de 70 % de nos exportations.

Mme Jenny Kwan: Effectivement. C'est un grand secteur.

Le président: Merci.

Madame Lockhart, vous disposez de six minutes.

Mme Alaina Lockhart (Fundy Royal, Lib.): Merci, monsieur le président. Je vous remercie d'être ici.

J'ai des questions sur le boeuf.

L'automne dernier, j'ai eu l'occasion de visiter Taïwan. Je viens du Canada atlantique. J'avais donc l'esprit surtout tourné vers les fruits de mer, comme objet possible d'échanges commerciaux et peut-être d'expansion des échanges. Bien sûr, la grande question, alors, était de savoir comment ce marché s'ouvrirait de nouveau au boeuf canadien. Je ne savais pas qu'il était si important. En fait, c'est le septième débouché du boeuf canadien, à hauteur de 12 millions de dollars par année.

D'après vous, qu'est-il arrivé? Pour commencer, est-ce un exemple de barrière commerciale qu'on érige, ce qui est arrivé là-bas? Ensuite, qu'est-ce qui a si bien réussi à débloquent la situation?

M. Dennis Laycraft: D'ordinaire, quand les marchés s'ouvrent après avoir été fermés pendant un certain temps... Celui-là aurait dû s'ouvrir beaucoup plus tôt, je serai le premier à le dire, et s'ouvrir encore plus. Nous obtenons l'exportation de boeuf désossé de moins de 30 mois. Nous aurions dû obtenir le droit d'y exporter une gamme beaucoup plus étendue de produits, mais le Secrétariat de l'accès aux marchés continue d'y travailler sans relâche.

Taïwan fait quelque peu exception, en raison des complications diplomatiques qui ponctuent les relations avec ce pays. Dans certains pays, on peut demander le coup de pouce d'un ministre ou même plus d'aide à un haut niveau, mais ça pourrait devoir aller jusqu'à y envoyer le premier ministre, auquel cas les deux pays, en général, veulent que la visite coïncide avec une bonne nouvelle. Très souvent, comme nous l'avons vu en Chine, quand nous avons obtenu l'autorisation d'y exporter du boeuf non désossé de moins de 30 mois, ça coïncide avec la visite du ministre. Quand on peut y ajouter un impératif politique, on obtient des concessions qui auraient dû l'être plus tôt et on abat beaucoup de travail technique.

J'ai parlé des vétérinaires à l'étranger. Le Dr Garry Little y a passé de nombreuses années, où il a peut-être plus fait, en Chine et au Japon, pour aider à ouvrir des marchés qu'on ne le reconnaîtra jamais. Encore une fois, il a instauré la confiance chez tous les organismes de réglementation, ce qui est très important dans tous les marchés du monde entier.

• (1255)

Mme Alaina Lockhart: Si je comprends bien, la recette, c'est des données fondées sur les faits et les relations qu'on tisse.

Vous avez aussi dit que vous perceviez des possibilités de croissance là-bas. Uniquement dans ce marché, de quels autres produits avez-vous parlé...? Quelles sont les limites maintenant? Quel est le potentiel?

M. Dennis Laycraft: Sur l'ensemble des produits, il y a les soupes et potages, les abats comestibles, un certain nombre de produits non désossés et divers autres produits qu'on pourrait exporter davantage dans ces différents marchés et en concurrence avec certains de leurs produits traditionnels.

Chaque pays diffère quelque peu des autres, mais on pourrait dire que, globalement, les Chinois ont des exigences à peu près semblables. Nous pourrions exporter beaucoup plus de produits en Chine continentale, ce que nous faisons déjà à Hong Kong et à Macao, une fois que nous aurons surmonté certains de ces obstacles.

Les produits frais, par exemple. Aucun autre pays dans le monde ne confond refroidi à l'eau et congelé. Le producteur soucieux de qualité tient à acheter du boeuf non congelé. C'est la réalité des choses. Il y a des sujets aussi préoccupants, pour lesquels nous devons continuer d'exercer de la patience et chercher à résoudre.

Nous sommes très enthousiasmés par la visite, cette semaine, de la délégation. Son retour pourrait être le début de négociations avec la Chine envers lesquelles nous sommes bien disposés.

Mme Alaina Lockhart: Pour revenir à l'idée des bonnes relations et des données fondées sur les faits, j'ai eu l'occasion, récemment, de rencontrer de jeunes agriculteurs à l'échelle nationale et à celle du Nouveau-Brunswick. Dans les deux cas, ils m'ont parlé des relations nouées avec les États-Unis et les délégations qu'ils y amènent.

Croyez-vous que ces délégations sont utiles pour nouer des relations, à la faveur de ces visites répétées?

M. Dennis Laycraft: Ce sont d'excellentes nouvelles. L'un de mes déplacements aux États-Unis m'a amené à Denver. Nous collaborons à un programme de développement de jeunes leaders de la production bovine. Certains de ces jeunes avaient pour mentors d'anciens ministres, et nous avions avec nous un ancien ministre du commerce.

Nous avons une alliance internationale du boeuf qui fait le tour du monde chaque année. Nous y amenons deux jeunes leaders. À Denver, il y en avait tout un groupe, et ils nouent des relations qui dureront toute la vie. Dans les autres pays, ça ne va pas aussi vite, mais l'alliance y amène des jeunes leaders et elle crée un réseau qui rapportera pendant des décennies.

L'un des jeunes leaders est aussi devenu président de l'une de nos associations provinciales l'année dernière. Nous les voyons déjà monter dans les organisations. C'est stimulant.

Mme Alaina Lockhart: Merci. Je pense qu'il me reste assez peu de temps.

Le président: Il vous reste 40 secondes.

Mme Alaina Lockhart: Je suis désolée, le bio.

Le président: Je pense que ça conclut la séance. Nous sommes très près de l'heure prévue pour y mettre fin. Je tiens donc à remercier le groupe de témoins d'être venus nous parler de ces obstacles au commerce. J'ai bon espoir que nous pourrions en repousser et en éliminer.

[Français]

Merci à tous.

[Traduction]

À la semaine prochaine.

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>