



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

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

---

AGRI • NUMÉRO 060 • 1<sup>re</sup> SESSION • 42<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le jeudi 1<sup>er</sup> juin 2017**

—  
**Président**

**M. Pat Finnigan**



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

Le jeudi 1<sup>er</sup> juin 2017

• (1105)

[Traduction]

**Le président (M. Pat Finnigan (Miramichi—Grand Lake, Lib.)):** Bonjour à tous. Soyez les bienvenus à la séance de ce matin. Nous poursuivons aujourd'hui notre étude sur les barrières non tarifaires à la vente de produits agricoles visés par des accords de libre-échange.

Pour nous aider dans cette étude, nous accueillons aujourd'hui M. Geof Gray, qui est l'ancien président de l'Agricultural Manufacturers of Canada. Monsieur Gray, soyez le bienvenu. Nous accueillons également la présidente actuelle de cet organisme, Mme Leah Olson.

[Français]

Bonjour et bienvenue, madame Olson.

[Traduction]

Du Conseil canadien du porc, nous accueillons à nouveau M. Kristensen et M. Stordy. Messieurs, soyez les bienvenus. Comme je le disais à Ron Bonner l'autre jour, il faudrait vous réserver un siège permanent.

Si vous le voulez bien, nous allons commencer par une déclaration liminaire d'une durée maximum de 10 minutes.

Madame Olson, nous vous écoutons.

**Mme Leah Olson (présidente, Agricultural Manufacturers of Canada):** Monsieur le président, distingués membres du Comité, bonjour.

[Français]

Bonjour à tous.

[Traduction]

Mon nom est Leah Olson, et je suis la présidente d'Agricultural Manufacturers of Canada, l'AMC. Je suis heureuse d'être accompagnée d'un membre de notre conseil d'administration, M. Geof Gray, qui me prêtera main-forte pour répondre à vos questions.

En plus de sa fonction au sein du conseil d'AMC, Geof est président et directeur principal de Salford Industries, un fabricant d'outillage agricole de premier plan dans le sud-ouest de l'Ontario. Cette société offre une gamme complète d'instruments de préparation du sol et de matériel de semis, ainsi que des applicateurs d'engrais. Salford exploite six usines: deux en Ontario, une au Manitoba, une en Iowa, une en Russie et une autre en Géorgie.

Agricultural Manufacturers of Canada est une association industrielle nationale dirigée par ses membres qui s'est donné pour mission de soutenir et de promouvoir la croissance et le développement de l'industrie de la machinerie agricole au Canada. L'AMC compte presque 300 membres. Je suis ravie de témoigner devant vous dans le cadre de cette étude sur les barrières non

tarifaires à la vente de produits agricoles visés par des accords de libre-échange.

En 2016, les fabricants canadiens de matériel agricole ont exporté plus de 1,8 milliard de dollars d'instruments dans plus de 150 pays. Dans l'industrie agricole, nous sommes reconnus comme étant des fabricants novateurs hautement spécialisés qui offrent aux agriculteurs une petite gamme de produits, d'où notre nom de « fabricants locaux ». Si l'on excepte l'usine que Case New Holland possède et exploite à Saskatoon, en Saskatchewan, tout le matériel agricole fabriqué au Canada est produit par l'industrie locale.

Votre étude est fort importante, et j'aimerais vous faire part du rôle essentiel que les fabricants de matériel agricole jouent à l'échelle nationale, mais aussi comme chefs de file mondiaux dans le secteur du matériel agricole. Le matériel agricole fabriqué au Canada est de qualité supérieure et c'est l'un des plus prisés au monde. Un peu plus de 50 % de nos membres se trouvent dans des collectivités rurales de moins de 10 000 habitants. Certains de nos membres travaillent à même leur exploitation familiale ou sont établis dans des collectivités où le nombre des personnes qu'ils emploient dépasse le nombre d'habitants.

Malgré qu'ils soient dans des collectivités rurales, plus de 80 % de nos membres exportent. Nous avons deux membres qui exportent chaque année dans plus de 40 pays, une illustration éloquente de la demande qui existe pour le matériel agricole de fabrication canadienne.

Nos entreprises membres, qui emploient plus de 12 000 personnes partout au pays, fournissent des emplois de choix et bien rémunérés dans tous les domaines associés à la fabrication de produits de qualité, soit les finances, la commercialisation, les TI, l'ingénierie, l'approvisionnement, etc. Nos membres contribuent de façon importante à l'industrie agricole du Canada et ils jouent un rôle névralgique dans les économies rurales.

Le gouvernement pourrait apporter un soutien déterminant aux fabricants en favorisant l'innovation au moyen d'allègements fiscaux qui appuieraient leurs efforts de R et D et la commercialisation de leurs produits au Canada et à l'échelle internationale. La machinerie est au coeur de l'agriculture canadienne depuis des années. Elle a façonné les pratiques agricoles et, à de nombreux égards, elle a permis aux Européens de s'établir rapidement au pays à la fin des années 1800.

L'industrie des fabricants de matériel agricole s'est progressivement développée en tant qu'entité distincte du secteur de la fabrication commerciale et industrielle. Au centre de cette évolution se trouvait le besoin de créer un matériel agricole qui serait en mesure de répondre aux défis posés par le climat canadien et les conditions de culture difficiles. Cette soif d'innover a permis aux fabricants canadiens de matériel agricole de devenir des chefs de file mondiaux en ce qui a trait à la création et à la production de matériel durable, innovateur et de grande qualité.

L'innovation est essentielle si nous voulons nous attaquer aux grands problèmes mondiaux associés à la surpopulation, à la limitation des ressources et à la production alimentaire. L'industrie agricole devra produire davantage avec moins, et les agriculteurs canadiens et les entreprises locales sont au premier rang pour relever ce défi. Les membres d'AMC continuent de mettre au point des technologies novatrices et de fabriquer des produits qui nous permettent de mener la marche à l'échelle mondiale. Nous sommes donc en bonne position pour nous conformer au programme de croissance du gouvernement.

À l'instar des entreprises qui prospèrent grâce aux exportations, nos membres appuient avec enthousiasme les accords de libre-échange qui créent de nouveaux débouchés commerciaux à l'extérieur du Canada. Par exemple, nous appuyons sans réserve l'éventuelle conclusion par le gouvernement fédéral d'un accord de libre-échange avec la Chine. Or, comme vous le savez, la bonne marche des accords commerciaux est fonction de la volonté des pays participants d'honorer et de faire respecter les mesures convenues visant à réduire les barrières tarifaires et non tarifaires. Nos membres connaissent un certain succès dans les pays où les barrières tarifaires sont faibles, mais nous nous inquiétons de certaines pratiques non tarifaires, dont les problèmes de sécurité frontalière, la paperasserie administrative et les procédures douanières fastidieuses, ainsi que l'obligation de satisfaire à une variété de normes, lesquelles diffèrent pour chaque pays.

Comme l'un de nos membres l'a souligné: « La paperasserie et les diverses règles de certification nuisent au développement des marchés d'exportation. Il est difficile de suivre l'évolution des normes et de les respecter, particulièrement pour les produits existants. Les plus grands obstacles que nous avons à surmonter sont, premièrement, les différents critères pour chaque pays et région, qui sont difficiles à suivre et, deuxièmement, l'application arbitraire de la documentation. »

L'approbation, récemment, de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne est un bon exemple. Une certaine confusion règne au Canada et en Europe quant à la nécessité d'obtenir la certification CE, qui compte toujours parmi les exigences en vue d'exporter vers l'Union européenne. Or, à l'heure actuelle, peu d'organisations canadiennes certifiées offrent le marquage CE, et ce problème a entraîné des retards dans les exportations de matériel agricole vers l'Union européenne.

Pour un même document, la mise en forme demandée diffère selon les pays. La mise en forme acceptée dans un pays ne le sera pas dans un autre. Le gouvernement fédéral serait bien positionné pour soutenir un processus d'uniformisation des documents exigés et pour y contribuer.

Dernier point, mais non le moindre, l'absence de protection en matière de propriété intellectuelle, y compris les mesures de protection contre la copie et la reproduction du matériel et des produits novateurs canadiens.

Dans ce contexte, il convient de mentionner l'importance absolue pour nos membres d'obtenir le soutien d'Exportation et développement Canada, soutien qui est essentiel pour profiter pleinement des débouchés offerts par la libéralisation du commerce à l'extérieur du Canada. Même si, bien entendu, l'absence de financement par EDC ne constitue pas un obstacle au commerce sur le plan technique, certains de nos membres considèrent que l'impossibilité d'obtenir un tel soutien constitue un obstacle non commercial.

Durant la dernière année, Agricultural Manufacturers of Canada a reçu la visite de nombreux représentants gouvernementaux dans des

ateliers de fabrication et des foires agricoles d'un peu partout au pays. Pour l'avenir, l'une de nos priorités est de continuer à faire entendre notre voix en ce qui a trait à l'élaboration des politiques publiques fédérales et provinciales. Notre objectif est de soutenir la consolidation du rôle de puissance mondiale que jouent les agriculteurs et les fabricants locaux du Canada pour ce qui est de nourrir le monde, aujourd'hui, demain et pendant encore 150 ans.

Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de participer à votre séance sur un sujet qui revêt une grande importance pour nos membres, pour l'ensemble du secteur agricole et pour l'économie canadienne de demain.

• (1110)

[Français]

Merci beaucoup.

[Traduction]

**Le président:** Merci, madame Olson.

Nous allons maintenant écouter l'exposé que fera M. Kristensen pour le Conseil canadien du porc.

**M. Hans Kristensen (membre du conseil d'administration, Conseil canadien du porc):** Bonjour.

Merci de cette invitation à comparaître devant le Comité ainsi que de l'attention soutenue que vous accordez à l'accès aux marchés internationaux pour le porc canadien.

Je m'appelle Hans Kristensen. Je suis un producteur de porc du Nouveau-Brunswick et je suis le représentant des Maritimes au sein du conseil d'administration du Conseil canadien du porc, le CCP. Aussi, en ma qualité d'administrateur du CCP, je suis tenu de siéger au conseil d'administration de l'organisme Canada Porc International.

Les rôles et responsabilités de CCP et de Canada Porc International sont complémentaires. Par le travail de sensibilisation qu'il fait concernant les politiques publiques, le CCP défend l'élaboration de lois et de règlements raisonnables tant sur le plan national qu'international afin de créer des débouchés pour les producteurs canadiens. Une fois que l'accès à ces marchés étrangers devient une réalité, Canada Porc International entre en scène afin d'y promouvoir le porc canadien.

La dernière fois que nous sommes venus ici, c'était pour discuter de l'endettement dans le secteur de l'agriculture et de ses répercussions. À cette occasion, nous avons expliqué à quel point le secteur du porc dépend des exportations, et nous avons décrit la relation très étroite qui existe entre la stabilité économique de notre industrie et l'accès aux marchés. Je suis convaincu que vous connaissez maintenant toute l'importance que revêt l'industrie canadienne du porc pour l'économie canadienne. C'est une bonne nouvelle qui mérite d'être soulignée. En 2016, nous avons exporté au total plus d'un million de tonnes de porc et de produits du porc dans 90 pays. La valeur de ces exportations a été de plus de 3,2 milliards de dollars. Le secteur du porc dépend des exportations. En fait, plus de deux tiers des porcs produits au Canada sont exportés. Durant la dernière décennie, l'industrie s'est grandement développée et le Canada est devenu le 3<sup>e</sup> exportateur de porc en importance dans le monde. Pour cela, nous pouvons dire merci aux efforts opiniâtres consentis par l'industrie tout entière et par le gouvernement actuel. Cette expansion a certes été une bonne chose pour les éleveurs de porcs, mais elle a également fourni des milliers d'emplois tant dans les collectivités rurales que dans les villes.

L'industrie du porc a toujours cherché à supprimer les barrières qui nuisent à nos exportations — les barrières à l'exportation, les mesures sanitaires ou réglementaires injustes, les droits de douane indus — et à améliorer l'accès aux marchés. Nous ne ménages pas nos efforts pour éliminer les mesures qui nuisent à nos exportations. Cela ne surprendra donc personne que le secteur des viandes soit un fervent et indéfectible supporteur de toutes les initiatives qui contribuent non seulement à l'ouverture de nouveaux marchés d'exportation, mais également à la préservation des marchés existants, ce qui est tout aussi important.

Le Conseil du porc canadien se réjouit du fait que la sanction royale ait été accordée le 16 mai dernier au projet de loi C-30. Le CCP a suivi tout ce processus avec grand intérêt, et ce, depuis le sommet d'octobre 2008 où le Canada et l'Union européenne ont convenu d'examiner la possibilité d'un partenariat. L'Europe est le dernier grand marché de consommation de porc au monde où le Canada n'a qu'un accès très limité. Si cet accès est limité, c'est à cause des droits tarifaires très élevés et des règles administratives onéreuses. Lorsqu'il est question de viande, l'Union européenne est l'un des marchés d'importation les plus protégés au monde. Le nouvel accès exempt de droits qui a été consenti pour le porc aux termes de l'AECG et l'amélioration substantielle des règles d'administration des contingents donne au Canada un accès privilégié ainsi qu'un avantage sur les exportations américaines advenant la conclusion d'une entente entre les États-Unis et l'Union européenne.

L'une des barrières non tarifaires qui pèsent sur l'accès au marché européen est le fait qu'on oblige les importations de porc canadien frais ou réfrigéré à se plier à des tests coûteux et fastidieux pour le dépistage de trichines. Les obligations de l'Union européenne à cet égard sont coûteuses et elles limitent considérablement les chances de pouvoir vendre du porc réfrigéré en Europe. L'Union européenne exige aussi qu'un sceau de salubrité soit apposé sur toutes les boîtes de viande qui entrent sur son territoire. Selon l'intention avancée, le sceau permettrait de retracer l'usine où le produit a été préparé et de déterminer, à l'oeil, si le contenant a été ouvert. La façon dont l'Agence canadienne d'inspection des aliments interprète actuellement cette exigence de l'Union européenne rend les choses extrêmement compliquées, voire impossibles, pour les transformateurs canadiens qui voudraient s'y conformer. Depuis deux ans, l'industrie ne manque aucune occasion d'exprimer ses préoccupations au sujet du sceau de salubrité, tant auprès des représentants canadiens que de ceux de l'Union européenne. Bien que l'on ait donné systématiquement l'assurance que ce problème était débattu par les représentants des deux parties, il semble qu'il n'y ait pas eu de progrès, ou si peu, vers une quelconque résolution.

Les accords commerciaux sont bien sûr très importants, mais ils ne sont qu'un des aspects du commerce des produits du porc. La suppression des contingents d'importation et des droits tarifaires n'a d'importance que s'il est possible de passer à travers la pléthore de règlements et d'exigences techniques connexes. L'industrie des viandes travaille en étroite collaboration avec le Secrétariat de l'accès aux marchés d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, l'Agence canadienne d'inspection des aliments, Santé Canada et Affaires mondiales Canada afin de venir à bout de ces obstacles, un travail qui n'a pas de fin. Or, pour régler ces problèmes d'accès de manière efficace, ces ministères et organismes doivent disposer de la flexibilité, des effectifs et des ressources financières nécessaires. Un travail devra être fait pour mieux profiter des accès existants.

Lorsqu'un pays met des barrières au commerce, notre industrie doit poser les questions suivantes: pouvons-nous surmonter ces

barrières et, si oui, combien cela nous coûtera-t-il? Le coût inutilement élevé de la conformité peut parfois décourager certaines entreprises de mettre en oeuvre les processus ou les technologies nécessaires pour obtenir de l'ACIA la certification que le produit ou l'établissement est conforme aux exigences établies pour tout produit destiné au marché dont il est question.

● (1115)

Cela dit, il est arrivé dans certains cas que les attentes d'un pays ou des droits d'importation élevés profitent à notre industrie. C'est ce qui s'est produit pour le Japon. Les exportations canadiennes de porc vers le Japon sont un fabuleux exemple de réussite, réussite qui a d'ailleurs permis l'établissement entre nos deux pays de liens commerciaux solides et mutuellement profitables. L'industrie canadienne du porc a une longue tradition de commerce avec le Japon, tradition qui a vu le jour il y a 40 ans avec la première livraison de porc canadien à destination de ce pays.

Le marché japonais est très exigeant en ce qui concerne la salubrité des produits. Les entités dont les Japonais importent doivent se conformer à des exigences et des certifications très sévères. Ces exigences ont permis à l'industrie canadienne du porc de développer certains des programmes les plus rigoureux au monde en matière de qualité et de salubrité alimentaire, comme le programme Assurance qualité canadienne. Ces programmes aident notre industrie à accéder au marché japonais ainsi qu'à d'autres marchés internationaux. Nous pouvons en outre affirmer que l'influence japonaise sur l'industrie canadienne du porc a fait en sorte que nous sommes devenus de meilleurs producteurs et de meilleurs exportateurs.

Il convient ici de souligner qu'au Japon, le Canada est le 2<sup>e</sup> fournisseur de porc après les États-Unis, et que nous croyons que nos ventes là-bas peuvent encore s'améliorer. Un accord pour libéraliser les échanges commerciaux entre nos deux pays donnera un sérieux coup de pouce à notre industrie.

Un autre exemple de l'effet restrictif d'une barrière non tarifaire et du fait que l'industrie ait accepté de se plier aux exigences de certains pays concerne l'utilisation de la ractopamine. La ractopamine est un produit dont l'utilisation pour l'engraissement est autorisée dans plus de 25 pays, une liste à laquelle s'ajoutent 75 autres pays qui permettent l'importation de porc qui aurait consommé de la ractopamine, même si ce produit n'est pas autorisé pour l'engraissement de leur propre cheptel.

En juillet 2012, la Commission du Codex Alimentarius a voté l'approbation d'une norme internationale fixant les niveaux maximums de résidus de ractopamine utilisée comme additif alimentaire. En faisant cela, elle a reconnu que ce produit peut être utilisé de manière sécuritaire dans la production porcine et bovine. Or, certains marchés comme ceux de l'Union européenne, de la Russie, de la Chine, de Taïwan et de la Thaïlande continuent de refuser d'importer de la viande des endroits où ces produits auraient pu être en contact avec de la ractopamine.

C'est pour cette raison que le Programme canadien de certification des porcs exempts de ractopamine a été lancé en avril 2013. On répondait en cela aux exigences promulguées par la Russie pour bannir l'importation de viande provenant de porcs qui auraient consommé de la ractopamine — ou même, qui y auraient été exposés. Le Conseil canadien du porc a travaillé en étroite collaboration avec le Conseil des viandes du Canada, l'Association de nutrition animale du Canada, Canada Porc International, Elanco Santé animale et l'ACIA afin de mettre ce programme au point. Le Programme canadien de certification des porcs exempts de ractopamine a été mis en oeuvre dans l'ensemble de la chaîne de valeur de l'industrie porcine, y compris dans les provenderies, chez les producteurs et chez les transporteurs d'animaux vivants, ainsi que dans les abattoirs, les usines de transformation et les établissements d'entreposage.

Notre industrie a renoncé aux avantages associés à l'utilisation de ce produit. De son propre chef, elle a mis en oeuvre un programme pour veiller à ce que les produits du porc soient conformes aux exigences d'importation de nos clients à l'égard de la ractopamine. Notre industrie a décidé de cesser d'utiliser ce produit afin d'augmenter ses chances d'accéder aux marchés. Cette amélioration des chances et cet accès aux marchés ont un prix, et elles mettent notre industrie dans une position risquée.

Par exemple, récemment, des tests effectués par les Chinois sur une cargaison de porc provenant d'un producteur canadien particulier ont décelé la présence de résidus de ractopamine. L'industrie porcine du Canada prend cette détection très au sérieux; nous voulons assurer à nos clients chinois que notre pays et notre industrie s'engagent à leur fournir des produits exempts de ractopamine. L'ACIA a suspendu l'exportation du porc provenant de cet établissement vers la Chine. De plus, les produits provenant de cet établissement qui étaient en route vers la Chine ont été rappelés, et l'usine en question devra cesser ses expéditions jusqu'à nouvel ordre. Nos partenaires de l'industrie travaillent présentement avec cet établissement ainsi qu'avec les fonctionnaires du gouvernement fédéral afin de tirer cet incident au clair et de prendre les mesures correctives qui s'imposent.

L'industrie n'a pas de doute sur l'intégrité du Programme canadien de certification des porcs exempts de ractopamine. L'industrie canadienne du porc considère que ses relations avec la Chine sont importantes et elle aspire à des relations commerciales solides et durables avec ce pays.

Encore une fois, je vous remercie de l'occasion que vous me donnez ce matin de parler au nom de l'industrie.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Kristensen.

Nous allons maintenant passer à la période de questions, en commençant par M. Shipley, pour six minutes.

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

Monsieur Kristensen, je voudrais revenir sur la question de la ractopamine. D'entrée de jeu, je tiens à vous féliciter, vous et votre industrie, pour ce que vous avez fait afin de promouvoir et de respecter les normes qui conditionnent les exportations vers d'autres pays. En fait, étant donné l'importance que l'on accorde aux exportations, je félicite tous les témoins qui reconnaissent cette nécessité.

En ce qui concerne la ractopamine, il ne semble pas y avoir d'uniformisation en vue au sujet des niveaux de résidus maximums. De plus, vous avez dit qu'il peut s'agir de la ractopamine que les

bêtes consomment ou à laquelle elles sont exposées. Pouvez-vous nous aider à comprendre ce que l'on entend par « exposées »?

• (1120)

**M. Hans Kristensen:** Ne vous gênez pas pour intervenir.

Ici, au Canada, l'industrie a décidé de son plein gré de supprimer globalement l'utilisation de la ractopamine comme additif dans l'ensemble du pays. Qu'il s'agisse du marché intérieur, du marché international ou du marché des exportations, cela n'a aucune importance. Nous n'utilisons pas ce produit dans nos systèmes de production porcine.

Lorsque l'on parle d'« exposition », il est question des risques de contamination croisée. C'est ce qui peut arriver lorsque la ractopamine est utilisée dans une provenderie qui fabrique un produit destiné à une autre fin. Il y a risque de contamination croisée et donc, risque d'exposition.

Pour les pays où nous exportons, nous avons un programme de certification des porcs exempts de ractopamine. Avec ce programme, nous informons nos clients que notre porc n'a pas été exposé à ce produit. Le niveau de résidu acceptable est donc de zéro, point à la ligne.

**M. Bev Shipley:** Ensuite, je souhaite aborder rapidement la question des fabricants.

Au cours de votre exposé, vous avez énuméré un certain nombre d'éléments. L'une des choses que nous admettons au Canada, c'est que nous sommes reconnus pour la qualité de nos produits, qu'il s'agisse de bétail, de génétique ou de matériel produit ici. Le Canada est reconnu pour les produits de qualité qu'il fabrique. Comment pouvons-nous soutenir la concurrence et vendre nos produits sur les marchés?

Vous avez mentionné la nécessité de se conformer à diverses normes adoptées ailleurs. Quelle est la plus importante entrave? Est-elle liée aux normes de sécurité que nous devons respecter afin que notre matériel puisse être vendu sur un autre marché, ou y a-t-il une norme de conception à observer? Pouvez-vous nous dire où nous en sommes et ce que nous pourrions faire pour améliorer nos avancées?

**Mme Leah Olson:** Lorsqu'il est question de la sécurité et de la qualité du matériel fabriqué au Canada, nous reconnaissons... Bon nombre d'entre nous sont agriculteurs. C'est peut-être la première fois que vous accueillez autant d'agriculteurs en complet, mais, quoi qu'il en soit, nous sommes heureux d'être ici.

En ce qui concerne nos membres, ils respectent habituellement des normes de l'ISO parce qu'ils exportent beaucoup de produits. L'Association canadienne de normalisation fonctionne très bien au Canada. Nos normes canadiennes ont tendance à ne pas toujours coïncider avec celles des États-Unis, qui, dans le contexte du matériel agricole, sont les normes de l'ASABE. Toutefois, tous s'efforcent de respecter les normes de l'ISO.

Lorsque nous accédons à de nouveaux marchés, la demande pour nos types de matériel peut être importante, et la qualité de notre matériel peut assurément exercer une grande attraction. Lorsqu'il s'agit de respecter des normes et d'exporter une plus grande quantité de matériel agricole, la plus grande difficulté à laquelle notre industrie est confrontée — et Geof peut vous en dire davantage à ce sujet —, c'est le manque de financement. Par exemple, en Amérique latine, où EDC n'est pas très présent, c'est un problème. Les agriculteurs qui souhaitent acheter du matériel de qualité sont pénalisés financièrement, parce qu'ils doivent payer des prix plus élevés pour le matériel de fabrication canadienne en raison des taxes et des droits de douane imposés par leur propre gouvernement.

**M. Bev Shipley:** Vous vous occupez d'un grand nombre de séries restreintes.

**Mme Leah Olson:** Oui, nous nous occupons de toutes les séries restreintes.

**M. Bev Shipley:** Cependant, les vendeurs de grosses pièces d'équipement se trouvent principalement aux États-Unis, et nous importons leurs marchandises au Canada. Alors, observez-vous le même problème lorsque les fabricants de grosses pièces d'équipement envoient leur matériel au Canada que lorsque nos fabricants de séries restreintes exportent leur matériel?

**Mme Leah Olson:** Les fabricants de séries complètes, comme Case IH et AGCO, fabriquent, du début à la fin, tout ce dont un agriculteur pourrait avoir besoin. Ces fabricants respectent aussi des normes de sécurité. En ce qui concerne les normes internationales, les membres de l'industrie sont pas mal sur la même longueur d'onde relativement aux exigences en matière de sécurité.

Geof, avez-vous d'autres observations à formuler à cet égard?

• (1125)

**M. Geof Gray (ancien président, Agricultural Manufacturers of Canada):** Le principal obstacle est l'Europe occidentale. Elle constitue la plus grande difficulté. Par conséquent, nous ne tentons même pas de faire affaire avec cette région. C'est trop difficile pour nous. Nous ne participons pas aux foires commerciales de l'Europe occidentale parce que ses pays se sont en quelque sorte exclus du marché. Ils ont adopté des normes très strictes qui ne correspondent pas à celles du reste du monde. Ce n'est pas la peine de reprendre la conception de notre équipement, car il y a un grand nombre d'exigences techniques à respecter: des restrictions routières très différentes, des exigences en matière de freinage qui n'existent qu'en Europe occidentale, et des restrictions relatives à la taille pour les déplacements routiers. Il y a aussi des attestations en matière de sécurité à obtenir pour l'Europe.

À moins qu'ils considèrent que cela en vaut la peine, les fabricants comme nous évitent simplement l'Europe occidentale. Ces pays ont créé un léger obstacle pour empêcher tout autre fabricant d'accéder aux marchés de cette région.

**Le président:** Merci. Ce sera tout, monsieur Shipley.

Nous allons maintenant passer à M. Longfield, qui dispose de six minutes.

**M. Lloyd Longfield (Guelph, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Merci à tous d'être revenus témoigner devant notre comité.

Je tiens à adresser quelques questions en particulier aux représentants d'AMC. J'ai vraiment appris beaucoup de choses au cours de l'exposition agricole extérieure de l'année dernière lorsque j'ai observé les fabricants de séries partielles et le nombre de droits à la propriété intellectuelle (PI) dont leurs machines étaient dotées. Un type qui élaborait une machine pour nettoyer des étangs et qui s'appropriait à l'expédition en Russie avait obtenu trois ou quatre brevets relatifs à sa machine. Je lui ai demandé s'il avait eu recours aux universités ou aux collègues pour obtenir ces brevets, et il s'est moqué un peu de moi. Il a répondu qu'il s'occupait de cela lui-même. Pour certains fabricants, il est un peu plus difficile d'obtenir des brevets. Vous avez mentionné le financement.

En ce qui a trait aux mesures non tarifaires, la section N du tableau mis au point par les membres de la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement traite de la propriété intellectuelle qui couvre les brevets. Le comité de l'industrie a amorcé ce matin

une étude sur la PI. Nous souhaitons accroître nos exportations agricoles pour les faire passer à 75 milliards de dollars, et nous espérons beaucoup qu'elles seront liées à la machinerie.

Je désire aborder la question des barrières à la PI. Comment pouvons-nous améliorer l'accès à la PI de manière à ce que les fabricants puissent faire enregistrer leur propre PI et que les idées des Canadiens soient protégées lorsque des produits sont expédiés en Russie?

**M. Geof Gray:** Les coûts sont probablement la principale barrière, étant donné que la PI doit être enregistrée dans chaque pays. Par conséquent, en règle générale, notre entreprise met l'accent sur les États-Unis et le Canada.

Les États-Unis contribuent probablement à 60 % de nos ventes. Un brevet normal nous coûte 25 000 \$. Ce sont les coûts juridiques et de consultation à assumer...pour lui faire franchir les étapes du processus. Ensuite, il faut commencer à ajouter chaque pays. L'enregistrement à l'échelle mondiale d'un brevet simple et peut-être sans valeur pourrait vous coûter de 100 000 à 150 000 \$, parce que vous devez vous battre contre chaque pays.

Vous devez procéder à une analyse des coûts et des risques. Nous allons peut-être faire breveter notre produit au Canada et aux États-Unis, mais non en Russie. Cependant, quand le produit commence à être vendu en Russie, nous nous disons que nous aurions dû le faire breveter là-bas. La première chose que nous constatons, c'est que des gens en Russie copient notre produit, et ils ont tout à fait le droit de le faire parce que nous n'avons aucun brevet là-bas.

Une grande partie des coûts sont liés à l'enregistrement des brevets dans chaque pays. Les pays ont différentes exigences juridiques qui sont très pénibles et coûteuses à respecter.

**M. Lloyd Longfield:** Nous tenterons probablement de déterminer si nous pouvons obtenir quelques avis à ce sujet dans le cadre de l'étude du comité de l'industrie, car les petits fabricants sont ceux que nous espérons voir exporter leurs produits, et cette barrière s'appliquera à tous.

Pour que cela figure dans le compte rendu, je mentionne que je me réjouis à la perspective de visiter l'exposition agricole externe Ag in Motion de Saskatoon du 18 au 20 juillet. Je suis certain que j'observerai bon nombre d'autres bonnes idées là-bas.

Vous avez mentionné le marquage CE. D'après mon expérience de l'obtention de ce marquage pour certains produits que je fabriquais au Canada dans le passé, je dirais que la CSA a joué un rôle clé à cet égard, ainsi que dans l'obtention des marques UL, CSA et CUL.

Où en sommes-nous avec la CSA en ce qui a trait à notre capacité de gérer les marquages CE en vue d'accéder aux marchés européens? Vous avez dit que l'Europe n'était pas un marché intéressant, ce qui me pousse vraiment à vouloir poser d'autres questions. Toutefois, nous ne disposons pas de beaucoup de temps.

**M. Geof Gray:** En fait, les exigences en vigueur au Canada et aux États-Unis ne sont pas appliquées très rigoureusement. Il s'agit surtout de règles générales. Il n'y a pas beaucoup de critères à remplir. L'équipement n'est pas très bien réglementé au Canada et aux États-Unis, mais il l'est en Europe. Donc, le respect des exigences là-bas devient une tâche plus ardue à accomplir. La réglementation canadienne ou américaine n'est pas très stricte. C'est une situation d'autoréglementation plutôt qu'autre chose.

**M. Lloyd Longfield:** Je sais qu'il faut franchir les étapes d'un processus pour accéder au marché européen, et il y a de nombreux fabricants de matériel en Italie du Nord dont nous pourrions soutenir la concurrence. Nous avons des fabricants comme Fendt et MacDon qui pourraient rivaliser avec eux et qui s'occuperaient eux-mêmes du processus.

La section B de la Classification des mesures non tarifaires est consacrée aux obstacles techniques au commerce. Devrions-nous passer plus de temps à étudier les obstacles techniques au commerce avec l'Europe ou éduquer votre industrie à cet égard? Que pourrions-nous faire pour vous aider, ou devrions-nous nous contenter d'accéder à d'autres marchés?

• (1130)

**M. Geof Gray:** Je suppose qu'il y a des divergences d'opinions à cet égard.

**M. Lloyd Longfield:** Je suppose que c'est vrai.

**M. Geof Gray:** Cela dépend si vous pensez pouvoir soutenir la concurrence dans ce marché. J'examine tous les marchés en me demandant si une entreprise serait en mesure de rivaliser avec les concurrents de ce marché. L'Europe est très différente du Canada. Au Canada, il y a beaucoup de grandes exploitations agricoles. Par conséquent, la taille d'une grande partie du matériel est beaucoup plus imposante. En revanche, les fermes de l'Ontario et du Québec sont plus petites. Il s'ensuit que les fabricants axés sur ces marchés sont plus en mesure d'affronter la concurrence en Europe.

**M. Lloyd Longfield:** Lorsque j'approvisionnais ce marché et que je rivalisais avec mes concurrents une composante à la fois, les composantes européennes étaient toujours coûteuses. Il fallait y mettre le prix. Les Européens disaient que leurs produits étaient hautement techniques.

Je souhaite toujours que nous soutenions la concurrence en Europe, mais je sais que cela ne se fera pas ce matin.

**M. Geof Gray:** Selon moi, il y a des marchés plus importants que celui de l'Europe.

**M. Lloyd Longfield:** Quels sont ces importants marchés?

Un membre de ma famille, qui siégeait auparavant au sein de votre conseil d'administration, était en Afrique du Sud la semaine dernière. Il tâche de conclure certaines ententes commerciales avec l'Afrique du Sud. Il voyage partout dans le monde. Son entreprise est établie à l'extérieur de Seaforth, en Ontario, et, au cours des six ou cinq dernières années, ses activités d'exportation ont donné de très bons résultats.

Où pouvons-nous vous aider à appuyer les exportations de vos entreprises?

**M. Geof Gray:** Le plus important marché agricole en ce moment, c'est le Brésil, et il est protégé. Tous les fabricants souhaitent pénétrer le marché du Brésil, mais il est extrêmement protégé.

**M. Lloyd Longfield:** En ce qui concerne la stratégie de supergrappe, comme l'agriculture est une supergrappe clé, vous êtes essentiels à cette supergrappe, et les exportations font partie de nos débouchés. Les barrières non tarifaires qui existent dans les marchés clés sont celles auxquelles nous voulons vraiment nous attaquer. Si le Brésil a de telles...

Si chacun de vous pouvait fournir au comité une liste de quelques régions clés et leurs principales entraves, il se pourrait que nous puissions les intégrer dans notre étude.

**Le président:** Merci, monsieur Longfield, merci, monsieur Gray.

[Français]

Nous passons la parole à Mme Brosseau pour six minutes.

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

[Traduction]

J'aimerais remercier les témoins des exposés qu'ils nous ont donnés aujourd'hui et de leur participation à notre étude sur les barrières non tarifaires.

Je suis certaine que vous savez que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts a mené une étude et a publié un rapport le mois dernier intitulé *L'accès au marché mondial: donner le monde aux producteurs et transformateurs canadiens*. Les membres du comité ont émis une recommandation dans laquelle il demande au gouvernement d'envisager d'établir un comité national dont le mandat consisterait à surveiller les barrières commerciales non tarifaires qu'affronte le secteur canadien de l'agriculture et de l'agroalimentaire sur les marchés internationaux. Cette surveillance faciliterait les négociations visant à éliminer les barrières commerciales non tarifaires.

Lorsque nous négocions un accord commercial, nous devrions nous occuper de ces barrières dès le début afin de garantir qu'après avoir signé l'accord et commencé à le mettre en oeuvre, nous ne serons pas forcés de faire marche arrière pour tenter de lutter contre ces problèmes et les résoudre. Je sais que l'AECG comporte un bon nombre de problèmes dont la résolution est toujours en cours.

Je me demande si je pourrais savoir ce que vous pensez de la suggestion faite par le comité sénatorial. Je commencerai par interroger Hans, puis Leah ou M. Gray.

**M. Hans Kristensen:** Je vous remercie de votre question.

Je suis absolument d'accord. Je crois que plus le gouvernement canadien consacre d'efforts et de ressources à la détection et à l'élimination des barrières commerciales non tarifaires, mieux nous nous portons. L'une des améliorations que nous, les membres de l'industrie du porc, aimerions voir apporter, ce serait que l'Agence canadienne d'inspection des aliments soit mieux financée et mieux pourvue en personnel. Nous nous valorisons nous-mêmes, et je suis fier de notre industrie. Nous sommes en mesure de soutenir la concurrence de qui que ce soit sur la planète. Nous avons simplement besoin que les frontières soient ouvertes et que l'accès réglementaire soit équitable. Toutefois, lorsque des barrières commerciales non tarifaires se dressent, il est impossible de toutes les repérer à l'avance. Parfois, elles sont élevées juste au moment où nous accédons au marché. Le fait d'avoir un comité permanent, dont la première priorité consisterait à rechercher ces barrières et à les éliminer, serait extrêmement avantageux pour nous, tout comme l'investissement de ressources supplémentaires dans l'Agence canadienne d'inspection des aliments, c'est-à-dire l'organisme dont nous avons besoin pour certifier que nous satisfaisons aux exigences en matière d'exportation.

**Mme Ruth Ellen Brosseau:** Madame Olson ou monsieur Gray, approuvez-vous ces observations, cette recommandation?



**Mme Leah Olson:** Oui, tout à fait. Je pense que, lorsque nos membres sont en mesure d'exporter leurs produits, cela revêt une grande importance. Nos membres gèrent principalement de petites et moyennes entreprises et, en conséquence, on nous sous-estime toujours un peu. C'est la raison pour laquelle nous sommes ravis d'être ici aujourd'hui. Notre secteur de fabrication est très spécialisé. Comme nos exportations se chiffrent à 1,8 milliard de dollars et que nous exportons nos produits vers un très grand nombre de pays, à savoir plus de 150, nous avons tendance à respecter les normes les plus élevées qui soient, ce qui est une véritable source de fierté pour nous. Ces fabricants sont établis principalement en Saskatchewan, au Manitoba et en Ontario.

Lorsque nous examinons où se trouvent nos débouchés commerciaux, nous constatons, comme Geof l'a indiqué, que l'Amérique latine représente une énorme perspective d'avenir pour nous, mais, pour diverses raisons, il est impossible de la concrétiser. Nous ne sommes pas en mesure de tirer entièrement parti des marchés qui existent dans cette région et de leurs débouchés, en partie en raison d'un manque de financement là-bas. Nous sommes donc tout à fait d'accord pour dire que les barrières commerciales non tarifaires devraient être cernées dès le départ.

• (1135)

**Mme Ruth Ellen Brosseau:** Oui, monsieur Stordy.

**M. Gary Stordy (gestionnaire des relations publiques, Conseil canadien du porc):** Je veux ajouter quelque chose.

L'ALENA a notamment eu le mérite d'associer les gouvernements du Canada et des États-Unis. Il y a habituellement des sujets de discorde qui donnent lieu à des différends. Cependant, à l'avenir, tout utiles et bénéfiques que soient les accords commerciaux, il faut s'efforcer de maintenir une relation de travail dans le cadre des accords commerciaux nouveaux ou existants. Par le passé, on a établi le Conseil de coopération en matière de réglementation. Ce modèle peut évoluer et devenir un comité de coopération en matière de réglementation ou autre chose, mais la prémisse de ce concept a des mérites dans l'avenir, non seulement entre le Canada et les États-Unis, mais peut-être entre le Canada et l'Union européenne ou d'autres marchés clés. Ces accords encouragent et, bien franchement, forcent l'industrie à réfléchir à ses priorités — et, j'ajouterais, à voir quelles sont les priorités réalistes qu'elle a — et obligent les fonctionnaires à porter une certaine attention à la question.

À une époque où l'ACIA et d'autres organismes doivent répondre aux multiples exigences et demandes de l'industrie et des gouvernements, le fait de tenir des échanges préalables au pays avec les parties prenantes et d'encourager d'autres pays à faire de même devrait faciliter le processus dans l'avenir.

**Mme Ruth Ellen Brosseau:** C'est parfait. Merci.

Je vous remercie sincèrement de vos recommandations, car quand notre comité prépare son rapport et ses recommandations, je pense qu'il importe vraiment de souligner que l'ACIA doit absolument recevoir le financement adéquat dont elle a besoin. Je fais partie du Comité depuis 2012, et c'est une question que j'ai soulevée au fil des ans. J'espère que l'Agence finira par recevoir ce dont elle a besoin.

Madame Olson, dans votre exposé, vous avez indiqué qu'Exportation et développement Canada ne dispose pas nécessairement du financement nécessaire. Je me demande si vous pourriez faire une brève observation à ce sujet. De plus, si le temps me le permet, monsieur le président...

**Le président:** Vous disposez de 35 secondes.

**Mme Ruth Ellen Brosseau:** En ce qui concerne l'étiquetage du pays d'origine, le Comité s'est récemment rendu à Washington, où il a participé à d'excellentes réunions. J'ai déjà été à Washington à une occasion avec des députés de divers partis qui défendaient le Canada dans le conflit relatif à l'étiquetage du pays d'origine. Je me demande si vous avez quelque chose à dire sur le fait qu'il importe de s'assurer que cette question ne soit pas renégo-ciée ou simplement abordée.

Je vous prierais donc, madame Olson, de traiter de la question de l'étiquetage du pays d'origine et du financement d'Exportation et développement Canada.

**Le président:** Très brièvement.

**Des voix:** Ah, ah!

**Mme Ruth Ellen Brosseau:** Je suis désolée. Merci.

**Mme Leah Olson:** Je considère qu'EDC est bien financé, et je suis désolée si j'ai donné l'impression que ce n'est pas le cas. Ce qui me préoccupe, ce sont les marchés auxquels l'organisme choisit de s'intéresser. Il est absent de quelques marchés et se retire de certains autres. Par exemple, il n'y a pas d'agence de crédit canadienne en Russie, alors qu'il s'y trouve une quantité substantielle de matériel agricole. Nous ne pouvons plus y effectuer de ventes. De plus, pour diverses raisons, EDC est peu présent en Amérique latine.

**Le président:** Merci.

Madame Lockhart, vous disposez de six minutes.

**Mme Alaina Lockhart (Fundy Royal, Lib.):** Merci.

Ce qu'il y a de bien dans ce comité, c'est que nous avons souvent des intérêts très similaires. J'ai moi aussi voyagé à Washington, où nous avons rencontré plusieurs membres du Congrès et représentants de l'industrie. Nous avons notamment parlé de l'étiquetage du pays d'origine avec l'industrie du boeuf. Je voulais vous interroger sur les répercussions de l'étiquetage du pays d'origine sur les producteurs de porcs.

**M. Hans Kristensen:** L'étiquetage du pays d'origine constitue le parfait exemple classique d'un obstacle non tarifaire. Il s'agit d'une exigence réglementaire que nous imposent les États-Unis. Elle n'a pas la moindre utilité discernable en accroissant la salubrité des aliments ou la sensibilisation aux produits et, à mon avis, vise exclusivement à réduire l'accès au marché.

Le problème de l'étiquetage du pays d'origine s'apparente au conflit du bois d'oeuvre avec les États-Unis. Pour les membres de l'industrie du porc, il s'agit d'un obstacle persistant auquel ils continuent de se heurter.

À titre de producteur de porcs qui exporte et élève des porcins aux États-Unis, je dirais que le problème nous nuit directement. Il rend le traitement de notre produit très difficile pour le transformateur, car ce dernier doit changer de ligne, identifier le produit et le séparer. Selon le volume de porc livré à l'usine, le traitement devient tout simplement trop cher pour le transformateur.

Cette exigence n'est pas réclamée par le transformateur, le détaillant ou le grossiste, mais par un lobby aux visées protectionnistes. C'est le genre de mesure à laquelle nous ne voulons vraiment pas être confrontés de nouveau. Si notre comité de négociation commerciale pouvait régler la question lors des pourparlers relatifs à l'ALENA, je lui en serais très reconnaissant au nom de l'industrie. Cette exigence s'avère très coûteuse et entrave considérablement l'accès au marché.

• (1140)

**Mme Alaina Lockhart:** Très bien. Merci.

J'ai été encouragée par nos réunions avec l'industrie américaine, car ses représentants nous ont eux aussi parlé de la réglementation et dit vouloir mettre l'accent sur la question au cours des négociations relatives à l'ALENA. Ils ont également tenu les mêmes propos que vous, monsieur Stordy, au sujet du maintien de notre relation. Cela m'encourage. C'est formidable de savoir que de notre côté de la frontière, nous pensons de la même manière en vue de l'avenir.

Monsieur Kristensen, vous avez mentionné l'Europe, le potentiel de ce marché, ainsi que la réglementation. Comment la réglementation de l'Europe se compare-t-elle à celle du Japon? Vous avez indiqué que ce dernier impose lui aussi une réglementation très stricte. Comment les deux réglementations se comparent-elles? Existe-t-il des pratiques exemplaires qui pourraient nous aider à cet égard?

**M. Hans Kristensen:** À l'heure actuelle, nous sommes absolument enchantés par l'ouverture du marché européen. La quantité et la qualité des porcs que nous produisons, la sévérité de nos normes de salubrité alimentaire, nos programmes de traçabilité et toutes nos mesures satisferont aux normes de l'Union européenne. Grâce au Japon, nous sommes en mesure d'accéder à ce marché et de répondre à ses exigences.

Cependant, parmi les problèmes que nous éprouvons avec l'Union européenne, ou que nous avons évoqués, figure celui de l'étiquette de marque de salubrité. Il s'agit d'un défi assez particulier, car dans ce cas, ce n'est pas le règlement qui pose un problème, à notre avis. Je dirai que c'est mon opinion, parce que je ne veux pas trop me mettre à dos mes homologues de l'industrie. À mon avis, donc, le problème vient en fait de l'interprétation que l'ACIA fait du règlement. Ce dernier s'applique à tous les produits frais et congelés destinés à l'Union européenne et exige que l'étiquette y soit apposée. L'ennui, pour notre industrie, c'est que lorsque nous envoyons des exportations, le produit peut venir de deux ou trois usines, peut être envoyé dans une autre installation aux fins de congélation ou de contrôle, ou venir de sources différentes. La question est donc la suivante: où l'étiquette est-elle appliquée et à quelle usine? Selon notre interprétation du règlement, c'est au moment de l'utilisation finale. Une fois le produit prêt et assemblé, nous préparons l'expédition, l'étiquetons et l'envoyons. Si nous tentons de remonter trop loin dans la chaîne, cela devient presque impossible de le faire du point de vue logistique.

D'après ce que je comprends, l'Union européenne ne s'oppose pas à ce que nous étiquetions le produit à l'étape de l'expédition. Le problème vient de l'interprétation que l'ACIA fait d'une règle, et nous souhaiterions ardemment que cette question soit résolue. Nous en parlons depuis deux ans. Nous voudrions vraiment que la question se règle afin d'avoir un meilleur accès au marché européen.

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

En ce qui concerne l'étiquetage — et cela peut concerner un peu plus certains témoins que nous entendrons plus tard —, vous avez souligné le nombre de ministères qui interviennent en cours de route, comme Santé Canada ou l'ACIA. Existe-t-il un plan cohésif en vue de modifier l'étiquetage qui pourrait avoir des répercussions ou non sur votre industrie?

**M. Gary Stordy:** Pardonnez-moi, dans quel sens parlez-vous de l'étiquetage? L'étiquetage du pays d'origine ou juste...

**Mme Alaina Lockhart:** C'est encore plus général que cela. Les initiatives qu'entreprend Santé Canada au chapitre de l'étiquetage des aliments ont-elles des répercussions sur votre industrie?

**M. Gary Stordy:** C'est un dossier que nous suivons assurément. Les transformateurs et les transformateurs secondaires qui transfor-

ment essentiellement la viande et d'autres produits l'ont certainement étroitement à l'oeil. Ils sont bien mieux placés que je ne le serais pour en traiter directement. Je suis sincèrement désolé.

**Mme Alaina Lockhart:** Non, ce n'est pas un problème. Merci.

Merci, monsieur le président.

**Le président:** Merci, madame Lockhart.

[Français]

Monsieur Breton, vous avez la parole pour six minutes.

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

Je remercie nos interlocuteurs d'être présents aujourd'hui.

Je tiens d'abord à vous féliciter pour toutes les mesures que vous mettez en place afin de favoriser l'innovation et la production dans vos différents secteurs de l'industrie. Nous savons que vous devez relever des défis importants en ce qui concerne la surpopulation et que certains pays doivent composer avec des problèmes liés à l'agriculture. Je vous dis donc bravo pour ces initiatives.

Madame Olson, au cours de votre présentation, vous avez relevé certains problèmes liés à des pratiques non tarifaires, dont certains qui ont trait à la sécurité frontalière. Vous avez dit qu'il y avait beaucoup de paperasse administrative et de procédures douanières fastidieuses. Vous faites notamment allusion à certains pays. Pouvez-vous nous dire où se situent davantage les problèmes dans ces pays?

Selon vous, la situation serait plus facile à certains endroits où il y a des ententes de libre-échange. Pouvez-vous en dire un peu plus sur les endroits où le Canada a davantage de défis à relever et auxquels il doit s'attaquer?

• (1145)

**Mme Leah Olson:** Je vous remercie de la question.

Si je comprends bien, vous me demandez quels sont les pays où nous rencontrons des difficultés. En ce qui concerne les marchés internationaux auxquels nous avons accès et où nous pouvons exporter, les problèmes se posent toujours sur le plan des règlements. Les dossiers doivent être gérés de façon quelque peu différente d'un endroit à l'autre, ce qui peut présenter une difficulté pour nous, surtout si nous exportons dans de très petites villes. Nous n'avons pas toujours la possibilité de recourir aux services d'avocats pour nous aider à comprendre les règles d'exportation, par exemple vers l'Europe, et nous dire comment faire.

Les fonctionnaires peuvent nous donner de l'information sur les processus à suivre, mais nous découvrons parfois sur place que ceux-ci sont un peu différents. Nous aimerions que le gouvernement canadien fasse en sorte de bien faire comprendre les processus d'exportation et de les simplifier. Cela nous aiderait beaucoup.

**M. Pierre Breton:** M. Kristensen a mentionné que l'exportation du porc connaît beaucoup de succès au Japon et en Chine.

Dans quels pays trouve-t-on des barrières non tarifaires dans le domaine de l'exportation du porc?

[Traduction]

**M. Gary Stordy:** Je dirais que chaque pays impose son propre ensemble d'obstacles non tarifaires. Sur le marché mondial, la viande, tout comme l'eau, suivra la voie de moindre résistance. Quand elle commence à rencontrer de la résistance, l'industrie doit décider si le marché a un potentiel suffisant pour qu'elle absorbe les coûts de la gestion des obstacles non tarifaires.

Prenez la ractopamine, par exemple. Il s'agit d'un produit autorisé, mais notre industrie a décidé de ne pas l'utiliser pour pouvoir accéder au marché qui l'interdit. Est-ce que certains membres souhaiteraient que cet obstacle n'existe pas? Absolument, mais il existe, et nous devons prendre une décision à ce sujet.

Il faut savoir quels sont les marchés qui s'offrent, en comprendre les conditions, puis aller de l'avant. Le Conseil canadien du porc s'occupe de la question, mais fait aussi appel aux experts du Canada et du pays auquel nous voulons accéder. De plus, le gouvernement fédéral nous épaulé dans le cadre des discussions qui doivent avoir lieu entre les gouvernements à propos de l'accès au marché ou d'un accord de libre-échange.

En ce qui concerne l'accord conclu avec l'Union européenne, on a beaucoup mis l'accent sur les accords de libre-échange au chapitre des tarifs. C'était la priorité. Certains transformateurs accédaient à l'Union européenne et utilisaient le savoir des Européens pour continuer.

Quant au logo Visez santé, il s'agit franchement de quelque chose que nous avons découvert quand nous avons commencé à suivre le processus et à examiner les renseignements sur le marché. Cette question ne peut toutefois pas être résolue dans le cadre de l'accord de libre-échange, mais elle pourrait l'être lors des échanges que les gouvernements tiendront ultérieurement.

Parmi les écueils que nous rencontrons figurent certainement les questions phytosanitaires que l'ACIA doit résoudre. Il faut aussi expliquer le système d'inspection des aliments qui est en place et la manière dont il se compare à celui du marché ciblé. Ce sont là les questions sur lesquelles nous devons nous concentrer.

• (1150)

**M. Hans Kristensen:** Il faut aussi savoir que les obstacles non tarifaires peuvent aussi être le résultat d'une attitude; c'est une manière légèrement différente de voir les choses. À titre de producteur et d'exportateur, je me préoccupe notamment de la résurgence du protectionnisme aux États-Unis. Ce pays a maintenant une attitude protectionniste relativement aux négociations et aux accords commerciaux.

Je crains également que nous ne commencions à délaissier les accords commerciaux multilatéraux pour privilégier les accords commerciaux bilatéraux. Je perçois cela comme une menace importante pour notre industrie, car un accord commercial multilatéral fait intervenir plusieurs pays qui bénéficient tous de l'accord et acceptent de prendre diverses mesures. Un seul accord latéral nous donne accès à un bloc de pays, alors que si nous concluons des accords distincts avec plusieurs pays, il nous est beaucoup plus difficile d'obtenir un accès généralisé aux marchés, particulièrement si un acteur dominant est considéré comme le noyau de l'accord.

**Le président:** Merci, messieurs Kristensen et Breton.

Monsieur Anderson, vous avez la parole pour six minutes.

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

Je souhaite remercier nos témoins de comparaître aujourd'hui.

Monsieur Kristensen, vous venez d'évoquer le résultat d'une attitude, et je veux justement poser une question à ce sujet. Je veux traiter brièvement de la promotion quand vient le temps de composer avec les obstacles non tarifaires. Il y a quelques années, j'ai eu la chance d'aller à la foire alimentaire de Tokyo, où j'ai été témoin du travail formidable que le gouvernement et l'industrie porcine du Canada accomplissent pour convaincre les Japonais que nous avons un produit de haute qualité. Dans le dossier de l'étiquetage du pays

d'origine, notre réussite avec les États-Unis s'explique notamment par le fait qu'une bonne partie de l'industrie américaine était convaincue que le produit canadien est bon. Elle voulait travailler avec nous, et l'American Meat Institute leur a emboîté le pas.

La question concerne peut-être davantage les fabricants, mais il s'agit là de deux initiatives conjointes du gouvernement et de l'industrie. Dans le domaine de la fabrication de matériel, collaborez-vous avec le gouvernement dans le cadre d'initiatives visant à promouvoir nos produits? Que faisons-nous pour convaincre d'autres pays d'intégrer nos petits fabricants dans leur secteur agricole?

Je me demande si le Conseil du porc a aussi quelque chose à dire à ce sujet, car il a fait du bon travail dans ce domaine. Pouvons-nous recourir à la promotion pour lutte contre les obstacles non tarifaires au commerce? Comment pouvons-nous nous y prendre?

**Mme Leah Olson:** Merci d'accomplir du bon travail dans ce dossier en collaboration avec le gouvernement.

Je pense qu'au chapitre du matériel agricole fabriqué au Canada, l'intérêt vient des agriculteurs. Quand, dans divers pays, on voit un semoir fabriqué en Saskatchewan, c'est habituellement parce que les agriculteurs ont assisté à des foires agricoles internationales, comme Agritechnica. Ils y voient le produit et se disent qu'ils en ont besoin sur leur terre.

Pour ce qui est de la promotion, nous sommes une industrie. Nous ne sommes pas inclus dans le chiffre de 56 milliards de dollars, qui atteindra 75 milliards de dollars en 2025. J'ai vérifié récemment auprès d'Agriculture Canada que le matériel agricole n'est pas inclus. C'est bien comme cela. Cependant, nos produits sont toujours vendus aux agriculteurs, et si ces derniers font vraiment du bon travail et prospèrent, nous en profitons aussi.

**M. David Anderson:** Je vais vous interrompre un instant.

Proposeriez-vous d'être inclus dans ce chiffre?

**Mme Leah Olson:** À mon avis, l'histoire du matériel agricole au Canada est très bonne, mais n'est pas toujours racontée. Quand j'ai assumé la présidence d'AMC en 2015, j'ai tenu quelques réunions avec les provinces ici, à Ottawa, et une personne exploitant une vaste ferme en Saskatchewan m'a demandé si on fabriquait du matériel agricole au Canada. J'ai été sidérée, mais aussi enchantée qu'on me pose cette question, car nous ne produisons pas seulement du matériel agricole au Canada; nous fabriquons certains des meilleurs appareils au monde. Contrairement à l'industrie de l'automobile, où nous accusons toujours un léger retard, nous établissons la norme dans bien des domaines. Geof a parlé de l'expansion de l'organisation.

Je considère que le gouvernement fédéral accomplit de l'excellent travail, et j'espère qu'il continuera de nous mettre en valeur dans des foires commerciales comme Agritechnica. Notre organisation est en train d'élaborer une stratégie de développement des affaires internationales, collaborant avec Affaires mondiales pour mieux faire connaître la grande qualité du matériel agricole canadien. Comme nous ne disposons pas des mêmes sortes de structures de financement que d'autres organisations sans but lucratif, nous travaillons beaucoup avec le gouvernement, et c'est tout à notre crédit. Nous pourrions faire du bon travail à ce sujet et collaborer avec des groupes d'agriculteurs pour favoriser l'accès au marché international des machines agricoles.

• (1155)

**M. David Anderson:** J'ai une autre question, mais si vous avez quelque chose à dire...

**M. Hans Kristensen:** Oui, très brièvement, l'une des choses que nous avons réussies en tant qu'industrie, c'est que nous avons fait la promotion de notre produit. J'aime penser que mes concurrents aux États-Unis et au Brésil vendent des protéines. Je vends un produit. Je vends du porc canadien, et nous avons créé une demande pour ce produit sur notre marché. Les grossistes achèteront toujours des produits en fonction des demandes du marché, alors nous nous sommes assurés d'offrir un produit de première qualité. Nous élevons le produit et offrons la protéine. Nous protégeons l'environnement. Nous protégeons les droits des animaux. Nous avons des pratiques de travail justes. C'est l'une des choses que nous faisons bien.

Le programme Agri-marketing nous aide et Canada Porc International le fait. C'est un programme fédéral qui peut aider avec ces barrières. Il compte trop de membres et est sous-financé, alors tout ce que nous pouvons faire pour aider ce programme serait extrêmement utile.

**M. David Anderson:** Monsieur Gray, vous avez mentionné le Brésil, l'Amérique du Sud, qui est un marché énorme. Vous avez dit qu'il y a une foule d'obstacles. Je me demande si vous pourriez nous décrire quelques-uns de ces obstacles. Mme Olson a mentionné que le financement est l'un d'eux. Est-ce le principal obstacle? Y en a-t-il d'autres? Le cas échéant, pouvez-vous nous donner quelques suggestions pour notre rapport sur la façon dont nous pourrions recommander au gouvernement de régler cette question?

Nous voulons pouvoir ouvrir les marchés. Nous voyons ce que l'Europe a fait avec une surréglementation inutile. Nous voulons pouvoir formuler quelques bonnes recommandations. Avez-vous des suggestions pour nous?

**M. Geoff Gray:** Tout le monde comprend la différence entre la Chine, l'Inde et le Brésil. Il y a trois grands secteurs agricoles, mais la Chine et l'Inde ont de petites exploitations agricoles. Les producteurs agricoles nord-américains ne peuvent pas rivaliser avec les petits producteurs chinois et indiens qui exploitent des terres d'un acre ou deux. Donc, le Brésil et l'Argentine sont les plus gros marchés, à l'instar de la Russie qui compte de grandes fermes.

Le Brésil est le plus gros secteur. C'est là où nos plus importants clients sont, les grands exploitants. Vous ne pouvez pas entrer sur le marché d'un pays sans être un fabricant. Les tarifs douaniers s'élèvent à plus de 35 %.

**M. David Anderson:** Est-ce principalement ces barrières tarifaires qui vous empêchent d'entrer sur ces marchés, ou y a-t-il également des barrières non tarifaires?

**M. Geoff Gray:** Il y a toutes sortes d'attitudes. Votre conteneur sera retenu. Vous ne pouvez tout simplement pas y arriver. Plus

personne n'essaie. Vous ne pouvez pas entrer sur le marché sans... Essentiellement, il faut payer 10 millions de dollars. Vous ne pouvez pas nouer un partenariat avec un fabricant local. À moins d'être John Deere ou Case, vous restez à l'écart. Vous devez avoir un chiffre de vente d'un milliard de dollars.

**M. David Anderson:** Je vois qu'il y a aussi de la corruption.

**Le président:** Voilà qui met fin à cette partie de la séance.

Tout le monde conviendra que vous avez fait de l'excellent travail pour exprimer vos points de vue avec concision et précision. Je tiens à vous remercier, monsieur Gray et mesdames Olson, Kristensen et Storby.

Nous allons faire une pause pour accueillir nos prochains témoins.

• (1155)

(Pause)

• (1205)

**Le président:** Nous allons entamer la deuxième partie de notre réunion.

J'aimerais souhaiter la bienvenue à nos témoins. De l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire, nous recevons M. Brian Innes. Nous accueillons également M. Martin Rice, le directeur exécutif intérimaire. De l'Association des vignerons du Canada, nous recevons M. Dan Paszkowski.

Veillez commencer vos exposés liminaires de 10 minutes.

**M. Martin Rice (directeur exécutif intérimaire, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire):** Merci beaucoup, mesdames et messieurs les membres du Comité.

Je suis heureux d'être ici aujourd'hui en compagnie de Brian Innes. Nous vous entretiendrons des barrières non tarifaires auxquelles sont confrontées nos exportations agricoles et agroalimentaires et des liens entre ces barrières et les accords de libre-échange.

J'aimerais commencer par féliciter le Comité d'avoir entrepris cette étude. Il s'agit d'un sujet extrêmement pertinent, étant donné l'attention actuelle que suscitent les négociations commerciales.

L'existence d'un accord ne garantira pas d'emblée l'intensification souhaitée des échanges commerciaux si la réduction des tarifs s'accompagne de barrières techniques et non tarifaires qui empêchent les exportateurs de profiter des nouvelles possibilités que l'accord de libre-échange est censé apporter.

Je vais dire quelques mots sur l'ACCA. Nous sommes une coalition d'organisations pour lesquelles le commerce international est un enjeu majeur et qui sont à la recherche d'un environnement commercial international plus ouvert et plus équitable pour les exportations agricoles et agroalimentaires canadiennes. Nos membres représentent les producteurs, les transformateurs et les exportateurs de bovins, de porcs, de viande, de grains, de céréales, de légumineuses, de soya, de canola, de même que les industries du malt et du sucre.

Plus de 80 % des exportations agricoles et agroalimentaires canadiennes proviennent de l'ensemble de nos membres, ce qui représentait l'an dernier plus de 55 milliards de dollars en exportations agricoles et agroalimentaires et des centaines de milliers d'emplois dans les diverses collectivités du pays. Comme on l'a déjà mentionné ce matin, le secteur agroalimentaire a été reconnu pour son potentiel de croissance dans le budget fédéral de 2017, que l'on qualifie de supergrappe assortie d'une cible de 75 milliards de dollars d'exportations d'ici 2025.

L'accès concurrentiel aux marchés internationaux est crucial pour notre secteur, puisque 90 % des producteurs agricoles du Canada dépendent des marchés mondiaux pour gagner leur vie. Nous exportons plus de la moitié des produits agroalimentaires que nous produisons. Cette situation signifie que le secteur agricole canadien est l'un des plus dépendants du commerce international au monde.

Il est largement reconnu dans le milieu des exportations agroalimentaires canadiennes que depuis les dernières décennies, marquées par d'importantes réductions tarifaires dans le cadre de différents accords commerciaux, les mesures non tarifaires ont connu une nette augmentation. Cette perception s'est d'ailleurs avérée. Le nombre de notifications en vertu de l'accord de l'OMC sur les obstacles techniques au commerce a plus que doublé au cours des 20 dernières années. Il est encore peut-être plus révélateur de signaler le nombre de nouveaux différends commerciaux au sein de l'OMC relativement aux obstacles techniques au commerce, qui ont plus que triplé entre les années qui ont immédiatement suivi l'accord de l'Uruguay de l'OMC et la plus récente période pour laquelle on dispose de telles statistiques.

De nombreuses analyses économiques ont été réalisées sur l'incidence des coûts associés aux mesures non tarifaires. On estime que l'effet cumulatif des mesures non tarifaires pour nos exportateurs de produits agroalimentaires équivaut à un tarif de 25 à 30 % en Asie et de 30 à 40 % pour le marché européen.

Le Comité a déjà été mis au courant par des membres de l'ACCA de plusieurs exemples de barrières non tarifaires et de leurs effets sur l'accès aux marchés d'exportation, et je ne les répéterai pas ici. Signalons cependant que les exportateurs agroalimentaires canadiens ont dû faire face à presque toutes les catégories de mesures non tarifaires, notamment les restrictions sur l'utilisation des traitements réduisant les agents pathogènes, les restrictions sur l'importation de produits agricoles bénéficiant de biotechnologies, les différences dans les limites maximales de résidus entre les pays exportateurs et les pays importateurs, et les mesures fastidieuses d'approbation des importations des nouveaux types d'ingrédients d'origine végétale et animale dans les produits d'alimentation animale.

Différents facteurs ont contribué à la hausse des mesures non tarifaires et à la manière avec laquelle elles sont devenues des barrières potentielles à nos exportations agroalimentaires. L'un de ces facteurs est l'importance croissante accordée par les consommateurs du monde entier à la nourriture, non seulement en ce qui a trait à la salubrité des aliments, mais de plus en plus relativement au mode de production. Cette situation a conduit à l'obligation pour nos exportateurs agroalimentaires de s'adapter à des exigences réglementaires plus nombreuses et plus complexes en vue de tirer profit des possibilités accrues offertes par les marchés commerciaux, attendues par les nouveaux accords de libre-échange.

Par ailleurs, des mesures non tarifaires ont été mises en place dans des pays importateurs pendant un certain temps, mais l'existence ou la signification de ces mesures ont pu demeurer inconnues jusqu'à ce que les tarifs ou d'autres mesures douanières dans ces pays soient éliminés ou réduits dans le cadre d'accords de libre-échange. On peut trouver un exemple de cette situation dans les exigences de l'Union européenne relatives à l'inspection des viandes, comme les traitements antibactériens, qui diffèrent de ceux du Canada.

● (1210)

La plupart des pays où le Canada exporte reconnaissent notre système comme étant au moins équivalent au leur, de sorte qu'une usine de transformation canadienne approuvée par l'Agence canadienne d'inspection des aliments est automatiquement approu-

vée pour les importations canadiennes entrant dans ces pays. L'Union européenne, toutefois, ne reconnaît pas l'équivalence des résultats des systèmes d'inspection comme base permettant d'autoriser les importations. Au lieu de cela, l'Union européenne s'attend à ce que l'industrie canadienne adapte ses procédures opérationnelles de manière à se conformer à ses exigences réglementaires avant même de pouvoir tirer avantage des nouveaux débouchés commerciaux générés dans le cadre de l'AECG.

Le troisième scénario concernant les barrières non tarifaires, qui peut être le plus perturbant pour nos membres et notre gouvernement, est celui qui surgit sans avertissement et n'est souvent que peu ou pas fondé scientifiquement. Cette situation survient souvent en réaction à des pressions internes, comme lorsque l'industrie intérieure cherche à réduire la pression de la concurrence exercée par les importations, ou à la suite de mouvements de protestation non fondés scientifiquement dirigés contre les innovations dans le domaine de la production alimentaire. Il s'agit du type de barrière non tarifaire qui semble se dresser le plus souvent lorsque la protection tarifaire diminue à la suite de la conclusion d'un accord commercial et quand l'industrie intérieure est habituée à être protégée des importations.

Il nous faut toutefois souligner que ce ne sont pas toutes les mesures techniques et non tarifaires qui restreignent le commerce. Bon nombre d'entre elles, lorsqu'elles sont bien conçues et correctement mises en oeuvre, visent des objectifs légitimes en matière de santé et de salubrité qui permettent de donner confiance aux consommateurs et soutiennent la croissance des marchés où nous vendons nos produits, et pour lesquels nous avons obtenu un accès préférentiel dans le cadre d'accords de libre-échange. En outre, le statut sanitaire du Canada en matière de santé des animaux et des végétaux jouit d'une excellente réputation à l'échelle internationale, ce qui procure à nos exportateurs agroalimentaires des avantages concurrentiels auprès de certains marchés d'exportation. Cela même dans les pays compétiteurs qui détiennent leurs propres accords de libre-échange, parce que dans notre pays, nous sommes exempts de certaines maladies animales ou végétales.

Parmi les scénarios qui viennent d'être décrits, le premier, soit la hausse des demandes et des attentes du public, est aussi présent au Canada comme dans la plupart des pays. Notre principale préoccupation ici réside dans le fait que toute nouvelle réglementation ou norme qui satisfait à l'objectif établi ne doit pas être plus discriminatoire que nécessaire sur le plan commercial et ne doit pas être susceptible de provoquer un différend commercial en vertu d'un quelconque accord de libre-échange ou en vertu des obligations envers l'OMC.

Ces barrières établies avec peu ou pas de consultation, ou qui ne sont pas fondées sur de rigoureuses bases scientifiques, sont peut-être les plus nuisibles, car elles surviennent souvent après que les exportateurs et leurs clients importateurs aient réalisé d'importants investissements dans le développement de nouveaux marchés. L'expérience de pertes de produits alimentaires souvent hautement périssables retenus aux frontières en raison de l'imposition de barrières non tarifaires peut être suffisamment lourde pour que les exportateurs perdent leur intérêt à exporter vers le marché en question, car ils l'estiment alors trop risqué, ce qui élimine les gains espérés par l'accord de libre-échange.

Nous souhaitons porter à l'attention du Comité les points suivants concernant les barrières non tarifaires visées par les accords de libre-échange.

Chacune des parties signataires d'un accord de libre-échange devrait s'engager à mettre en place des processus d'approbation réglementaire scientifiquement fondés, transparents, prévisibles et qui se déroulent dans des délais raisonnables.

De façon analogue, les organismes internationaux de normalisation reconnus par l'OMC, comme le Codex Alimentarius, la Convention internationale pour la protection des végétaux, et l'OIE, l'Organisation mondiale de la santé animale, doivent s'en tenir à des processus fondés sur des preuves, comme ceux qui permettent d'établir des limites maximales de résidus, et ne devraient pas être autorisés à ce que leurs décisions soient influencées par des positions politiques.

Il est important, dès le début des négociations menant à un accord de libre-échange, de préciser les exigences réglementaires relatives aux exportations de produits agroalimentaires canadiens visés. À cette fin, une collaboration entre l'industrie et le gouvernement est nécessaire, tout comme le fait de pouvoir compter sur l'expertise et les ressources du personnel de l'ambassade du Canada, de même que sur les responsables affectés aux politiques réglementaires et commerciales au gouvernement et au sein des organisations de l'industrie. Des groupes de travail, semblables à ceux qui sont en place actuellement pour la mise en oeuvre de l'AECG, doivent être mis sur pied le plus tôt possible.

Les occasions de collaboration entre les partenaires commerciaux dans le cadre des processus reliés aux normes réglementaires et aux approbations devraient être facilitées au sein de nos accords de libre-échange. Il peut, entre autres, s'agir des approbations de produits de santé animale et des tolérances en matière de lutte antiparasitaire.

Les exigences en matière de ressources humaines de nos agences responsables des politiques et de la réglementation augmentent avec chaque nouvel accord commercial, en raison des différences entre les pays et des attentes sans cesse croissantes envers les producteurs d'aliments dans presque tous les pays. Comme notre dépendance envers les exportations augmente, le Canada doit reconnaître la nécessité d'investir suffisamment dans les ressources humaines et dans l'expertise de notre personnel affecté aux questions de réglementation, de politiques et de diplomatie, afin que nous puissions tirer parti des accords commerciaux.

• (1215)

Plus précisément, nous insisterions sur la nécessité de consacrer des fonds suffisants pour financer différentes entités et initiatives du gouvernement fédéral qui visent à ouvrir l'accès au marché pour les exportations de produits agroalimentaires, ce qui comprend le Secrétariat à l'accès aux marchés, les missions diplomatiques, et les ministères et les organismes tels qu'Agriculture et Agroalimentaire Canada, l'Agence canadienne d'inspection des aliments, Affaires mondiales Canada et Santé Canada.

Merci beaucoup de cette occasion. Nous nous ferons un plaisir de répondre à vos questions.

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

Maintenant, de l'Association des vignerons du Canada, nous entendrons M. Paszkowski, pour 10 minutes maximum.

**M. Dan Paszkowski (président et chef de la direction, Association des vignerons du Canada):** Merci, monsieur le président. Bonjour à vous tous. Je suis sûr que vous aimeriez un bon verre de vin pour accompagner votre repas.

**Des voix:** Ah, ah!

**Un député:** Ça va aller.

**M. Dan Paszkowski:** Je m'appelle Dan Paszkowski, et pour ceux qui ne me connaissent pas, je suis président et chef de la direction de l'Association des vignerons du Canada, ou AVC. Notre organisation est la voix de l'industrie vinicole canadienne, et nos membres représentent 90 % de la production vinicole canadienne totale. Ils participent à l'ensemble de la chaîne de valeur, de la viticulture et la production vinicole à la vente de détail et au tourisme. Nous avons plus de 700 établissements vinicoles intégrés verticalement dans 6 provinces canadiennes, et 31 000 acres de vignes pour 1 800 viticulteurs.

Comme vous le savez peut-être, le vin est le produit agroalimentaire ayant la plus haute valeur ajoutée dans le monde. Contrairement à ce qui se produit dans d'autres secteurs de l'économie, une fois que nos vignes sont plantées, il nous est impossible de déplacer nos activités vers un autre territoire. L'industrie vinicole canadienne produit des vins primés de grande qualité, contribue à hauteur de plus de 9 milliards de dollars à l'économie nationale, donne de l'emploi à 37 000 personnes et attire dans les régions vinicoles presque 4 millions de touristes chaque année.

Notre marché du vin arrive au deuxième rang mondial pour la rapidité de sa croissance, la consommation de vin connaissant une croissance trois fois plus rapide que la moyenne mondiale. Au cours des 10 dernières années, la consommation de vin par habitant au Canada a augmenté de 27 %, par rapport à la baisse de 1 % de la consommation de spiritueux et de 11 % de la consommation de bière, ce qui fait du vin la boisson préférée au Canada.

C'est à la fois une occasion et un défi, parce que le Canada est aussi au sixième rang des importateurs de vin à l'échelle mondiale et que les importations en sont venues, au cours de la dernière décennie, à représenter 75 % des 150 millions de litres de vin vendus partout au Canada. Si, en plus, on impose par une loi l'indexation annuelle du droit d'accise sur le vin en fonction de l'indice des prix à la consommation comme on le propose dans le budget de 2017, il y aura des répercussions sur la compétitivité des établissements vinicoles du Canada et sur la demande de raisins, et cela représentera une menace non seulement pour la croissance des ventes de vin au Canada, mais aussi pour notre capacité de créer de nouveaux marchés d'exportation.

Compte tenu de la menace d'une contestation des États-Unis devant l'OMC concernant la politique de la Colombie-Britannique sur les ventes de vin dans les épiceries et de l'avis que l'Union européenne a émis la semaine passée voulant que la mise en oeuvre du facteur de progression du droit d'accise qui est proposé dans la Loi d'exécution du budget puisse déclencher une autre contestation commerciale, il est évident que l'industrie fait face à de nombreux obstacles.

Tout cela arrive à un moment où nous faisons face à la mise en oeuvre de l'AECG et à la renégociation de l'ALENA. Ces deux accords commerciaux incluent les plus importants pays producteurs de vin du monde, qui représentent 61 % des importations totales de vin au Canada. Le marché du vin canadien est de la plus grande importance pour les États membres de l'Union européenne et pour les États producteurs de vin des États-Unis, étant donné que le vin est le produit d'exportation agricole de l'Union européenne vers le Canada qui a la plus grande valeur et que cette année, l'industrie vinicole américaine est devenue, sur le plan de la valeur, le plus important exportateur de vin au Canada.

De la Nouvelle-Écosse à la Colombie-Britannique, les vignerons sont pour un environnement commercial mondial concurrentiel et juste, car ils reconnaissent les très nombreux avantages que cela représente pour l'industrie, les consommateurs et l'économie en général. Les vignerons canadiens participent activement au commerce mondial, avec 85 millions de dollars en exportations vers 40 pays en 2016, par comparaison avec les 20 millions de dollars en exportations en 2005. Cependant, il est important de souligner que notre croissance des exportations est liée à notre succès à l'échelle nationale. La part du marché intérieur de l'industrie canadienne du vin n'est que de 32 %, soit la plus faible de tout pays producteur de vin dans le monde. De plus, nos ventes de vin VQA de qualité supérieure représentent moins de 5 % du marché dans 8 des 10 provinces canadiennes.

Pourtant, c'est triste à dire, mais à part dans trois provinces, ce sont 81 % des Canadiens qui ne peuvent légalement se faire livrer chez eux du vin provenant d'un vignoble d'une autre province. Le monde de la vente au détail a manifestement changé, et retirer les barrières interprovinciales au commerce du vin qui subsistent aiderait le secteur vinicole canadien à s'adapter au nouveau commerce mondial, à en profiter et à s'y préparer.

Nous espérons que l'affaire Comeau qui est cette année devant la Cour suprême et les travaux que le groupe de travail fédéral-provincial sur les boissons alcoolisées va entamer le 1<sup>er</sup> juillet dans le cadre de l'Accord de libre-échange canadien contribueront à résoudre cet obstacle au commerce.

La mondialisation a des effets de plus en plus importants sur les producteurs de toute taille. Les établissements vinicoles canadiens font leur entrée sur les marchés mondiaux et doivent par conséquent gérer une myriade de coûts économiques, des droits sur les importations aux barrières non tarifaires plus complexes. De concert avec Agriculture et Agroalimentaire Canada et Affaires mondiales Canada, notre industrie s'attaque aux barrières non tarifaires en participant à diverses tribunes, y compris le Groupe mondial du commerce du vin et le Wine Regulatory Forum de l'APEC. Grâce à ces groupes, l'AVC coopère avec divers pays producteurs de vin afin de favoriser un climat libre de tous facteurs causant des effets de distorsion sur le commerce en misant sur des données scientifiques solides et sur l'harmonisation des normes réglementaires couvrant les définitions, l'étiquetage, les pratiques œnologiques ou les pratiques de production vinicole et la composition.

● (1220)

L'harmonisation de la réglementation est cruciale, étant donné que les pratiques de production vinicole ne sont pas uniformes et qu'elles varient d'un pays à l'autre, ce qui peut créer des obstacles coûteux au commerce. Permettez-moi de vous donner quelques exemples.

Les conditions géologiques et autres obligent les vinificateurs de partout dans le monde à utiliser parfois des pratiques de production vinicole différentes afin de rehausser la stabilité du vin, sa longévité ou son acceptation par le consommateur. Diverses approches sont utilisées pour déterminer l'additif ou l'agent technologique à employer ainsi que la quantité d'additif dans la production du vin. Des restrictions sont imposées quant à l'utilisation de certains pesticides, y compris des limites maximales de résidus différentes pour les produits chimiques agricoles.

Il faut souvent de multiples certificats d'exportation et de salubrité alimentaire, même si les risques relatifs à la salubrité du vin sont minuscules et que le vin en question répond déjà aux exigences relatives à la vente au Canada. Les différences dans l'étiquetage englobent la mention du pays d'origine, la teneur en alcool, la marge

de tolérance applicable à l'alcool, les dates d'expiration, les étiquettes nutritionnelles, les listes d'ingrédients, les étiquettes relatives à la santé et un vaste éventail d'autres renseignements, souvent dans plusieurs langues. Les différences relatives à l'emballage portent notamment sur les bouteilles légères et sur les restrictions relatives aux matières qui entrent en contact avec le vin. Les questions environnementales vont de la définition de « durabilité » à l'empreinte carbone et aquatique, en passant par l'acceptation des normes sur l'agriculture biologique. Il y a des restrictions liées à la propriété intellectuelle concernant l'utilisation de termes traditionnels comme « réserve », « champagne », « porto » et « xérès », ainsi que des désignations géographiques.

Ce ne sont que quelques-uns des facteurs qui donnent lieu à des barrières non tarifaires coûteuses et qui compliquent le commerce du vin. Par l'entremise du Groupe mondial du commerce du vin et de l'APEC, l'AVC a travaillé ferme à l'acceptation mutuelle des pratiques œnologiques, à l'harmonisation des normes d'étiquetage, à la définition de « vin de glace », à la préparation d'un accord sur la contrefaçon, à la résolution de la question des additifs par l'intermédiaire de la Commission du Codex Alimentarius et à d'autres mesures visant à appuyer une industrie vinicole mondiale sans distorsions commerciales.

Ces efforts intergouvernementaux ont donné des résultats: le Groupe mondial du commerce du vin a approuvé une méthode analytique et des limites réglementaires, et une annexe sur le vin a été incluse dans l'Accord de partenariat transpacifique. Nous estimons qu'il s'agit d'une norme essentielle à inclure dans la négociation ou la renégociation d'accords commerciaux.

L'AVC a travaillé avec le gouvernement fédéral à un éventail de principes d'avant-garde que les nations pourraient utiliser au moment de prendre des règlements visant le vin. Ces efforts d'harmonisation, s'ils se matérialisent, lèveraient les obstacles inutiles aux exportations de vin à l'étranger qui causent des retards et ajoutent aux coûts des viticulteurs, ce qui se traduit par la restriction de l'accès aux marchés et du commerce.

En conclusion, le gouvernement fédéral devrait favoriser les efforts de réglementation entrepris avec le Groupe mondial du commerce du vin afin de faciliter le commerce international du vin, que ce soit par l'intermédiaire de l'APEC ou au moyen d'accords commerciaux bilatéraux avec la Chine, le Japon, les pays du Mercosur, l'Inde, et ainsi de suite. Ce serait une base solide sur laquelle appuyer la cohérence réglementaire avec nos partenaires commerciaux.

Merci. Je serai ravi de répondre à toutes vos questions.

● (1225)

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

Nous allons entamer notre série de questions.

[Français]

Monsieur Gourde, vous avez la parole pour six minutes.

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

Je remercie les témoins d'être ici.

M. Paszkowski a ouvert la porte à une question que je trouve importante, celle du commerce entre les provinces. Nous parlons parfois de marché libre pour les produits agricoles dans d'autres pays; nous voulons nous y rendre et nous demandons beaucoup de flexibilité quant à l'ouverture de ces marchés. Il y a toutefois des barrières à l'intérieur même de notre pays.

Pourrait-on commencer par améliorer la situation chez nous et, après avoir donné l'exemple, demander plus de souplesse ailleurs?

[Traduction]

**M. Dan Paszkowski:** Merci. C'est un excellent point de départ.

Pour que l'industrie vinicole canadienne puisse réussir sur les marchés étrangers, il faut faire disparaître ce que je vois comme étant une barrière non tarifaire à l'intérieur de notre propre pays, soit l'incapacité d'expédier une caisse de bouteilles de vin à un consommateur canadien d'une autre province, et ce, partout au Canada sauf dans trois provinces, soit la Colombie-Britannique, le Manitoba et la Nouvelle-Écosse. Nous espérons que cela va se concrétiser.

Comme vous le savez, il y a cinq ans, le projet de loi C-311 a été adopté. La Chambre des communes et le Sénat ont tous les deux approuvé une modification à la Loi sur l'importation des boissons enivrantes afin de permettre à cette époque que le vin — et maintenant la bière — soit expédié d'une province à une autre à des fins de consommation personnelle. Cependant, il appartenait aux provinces de modifier leurs propres lois, et cela ne s'est pas produit. Nous en sommes maintenant au point où il faudra peut-être un arrêt de la Cour suprême ou la bonne foi des gouvernements fédéral et provinciaux, sur les 12 prochains mois, à compter du 1<sup>er</sup> juillet, pour qu'on en vienne à un accord sur la façon dont l'expédition de vins canadiens pourrait être permise d'une province à une autre, sans crainte d'une importante sanction pécuniaire, ou après trois infractions, d'une peine d'emprisonnement considérable, conformément aux lois des provinces qui ne permettent pas en ce moment le commerce interprovincial.

[Français]

**M. Jacques Gourde:** Selon l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire, y a-t-il des problèmes concernant d'autres produits — à part le vin et la bière — à l'intérieur de notre pays?

**M. Brian Innes (président, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire):** Je vous remercie de votre question.

[Traduction]

Pour les membres de l'ACCA, l'attention se porte sur l'expansion des possibilités à l'échelle mondiale. Une grande partie de nos produits quittent le pays, ce qui correspond, comme Martin l'a dit, à plus de 50 % de notre production. Dans certains cas, comme pour les légumineuses, le canola et la moutarde, c'est plus de 90 %. Nous nous concentrons vraiment sur les autres pays. Par exemple, avec les négociations du libre-échange avec la Chine, il y a une soumission qui nous intéresse et dont l'échéance est demain. Pour ce qui est du commerce à l'intérieur du Canada, cela ne présente pas un très grand intérêt pour l'ACCA, car nous nous intéressons aux marchés étrangers.

[Français]

**M. Jacques Gourde:** On s'aperçoit souvent que la flexibilité est plus grande lorsque la demande mondiale pour certains produits est très forte et que les besoins la justifient.

Toutefois, lorsqu'il s'agit de pays producteurs ayant de bonnes récoltes, ou encore qui jouissent de circonstances favorables à une certaine production, par exemple de viande, nous avons plus de difficulté à exporter. S'agit-il d'une tendance qui se répète de façon cyclique ou n'est-ce seulement qu'une impression de ma part?

• (1230)

[Traduction]

**M. Martin Rice:** Il y a, assurément, un aspect cyclique à cela.

J'ai surtout acquis mon expérience personnelle dans le secteur de la viande, mais je pense que c'est courant dans l'ensemble du secteur agricole: si vous avez une industrie qui a l'habitude de jouir d'une certaine protection et qui n'est pas axée sur les marchés étrangers... Je pense que dans les secteurs qui ont l'habitude des marchés étrangers, les gens comprennent que les prix peuvent varier beaucoup. Ils apprennent à gérer cela dans leur planification commerciale. Il est sûr que nous constatons, en cas d'augmentation soudaine de l'offre, que l'accent est davantage mis sur les importations et qu'on exerce des pressions sur les gouvernements pour qu'ils adoptent de nouvelles mesures. Je pense que c'est dans ces circonstances, parfois, que de nouvelles mesures techniques, supposément sanitaires ou phytosanitaires, sont adoptées, et il arrive que le préavis soit très court. En pareils cas, nos produits ne sont plus aussi bienvenus. Il est très difficile de prévoir cela, et nos exportateurs sont déjà extrêmement engagés dans ces marchés, alors en être expulsés leur cause d'importantes perturbations.

[Français]

**M. Jacques Gourde:** J'ai visité d'autres pays et j'y ai fait la promotion du boeuf, étant un ancien producteur. J'estime en effet que ce produit constitue une belle marque de commerce pour le Canada.

Les gouvernements, en France notamment, nous disaient que la consommation de viande diminuait parce que les prix étaient trop élevés. Ils refusaient, de façon indirecte, d'importer de la viande d'autres pays, dont celle du Canada. Je leur disais que s'ils voulaient que la viande soit un peu moins chère, ils devaient en acheter un peu des producteurs canadiens. Cela leur aurait peut-être permis d'équilibrer les prix, mais leur attitude demeurait très protectionniste.

Que pouvons-nous faire dans une telle situation, qui est nettement politique?

[Traduction]

**M. Martin Rice:** Je peux amorcer une réponse, et M. Paszkowski ou M. Innes pourront intervenir.

La relation que nous avons avec les gouvernements de ces pays est un aspect vraiment important de cela. Nous pouvons alors réagir rapidement quand nous apprenons la prise de nouvelles mesures. Habituellement, il y a de l'information qui nous arrive par les médias locaux et ainsi de suite, et nos ambassades doivent suivre cela, avant que le gouvernement propose ou envisage une mesure en particulier. Ce n'est pas toujours possible. En Chine, cela se produit parfois avant que l'information soit transmise au public, mais...

**Le président:** Monsieur Rice, je vais devoir vous interrompre. Merci.

Allez-y, monsieur Peschisolido. Vous avez six minutes.

**M. Joe Peschisolido (Steveston—Richmond-Est, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Monsieur Rice, vous pouvez continuer de répondre à la question si vous le voulez.

**M. Martin Rice:** Je dirais seulement que d'après moi, ce sont les ambassades qui sont nos yeux et nos oreilles dans ces pays. Les relations avec les gouvernements de ces pays sont vraiment essentielles pour que nous réagissions avant qu'il soit trop tard.

Je ne sais pas si mes collègues auraient d'autres observations à faire.



**M. Joe Peschisolido:** Monsieur Paszkowski, je représente la circonscription de Steveston—Richmond-Est, en Colombie-Britannique. J'ai eu la formidable occasion de passer du temps à Kelowna, d'y boire un peu de vin et de visiter un peu. Pouvez-vous nous parler un peu, pour commencer, de ce que vous pensez de l'industrie du vin de la Colombie-Britannique et de la façon dont nous pouvons la faire croître?

**M. Dan Paszkowski:** L'industrie du vin de la Colombie-Britannique a énormément de succès. Sa croissance des 20 dernières années dépasse tout ce qu'on aurait pu imaginer, et cette année, nous célébrons les 20 ans de la norme VQA dans la province de la Colombie-Britannique. On construit en Colombie-Britannique plus d'établissements vinicoles que partout ailleurs au pays. Il y a plus d'heures d'ensoleillement qu'en Californie, on y produit des vins phénoménaux qui sont reconnus à l'échelle mondiale et le secteur a finalement atteint la maturité qui... À mes débuts à l'Association des vignerons du Canada, il y a 12 ans, tout le vin produit en Colombie-Britannique était consommé en Colombie-Britannique. Le volume est maintenant suffisant pour que le vin se vende au Canada, et l'activité s'intensifie dans les marchés d'exportation aussi.

C'est une véritable réussite qui a ses origines chez nous. Contrairement à ce qui se passe dans d'autres parties du Canada, l'industrie de la restauration et les bars ont vraiment adopté le principe du produit fait au Canada, fait en Colombie-Britannique, et ont contribué à l'énorme succès remporté. Si vous pouviez faire de même à l'échelle du pays, ce serait fantastique. Comme je l'ai dit, 8 des 10 provinces canadiennes vendent moins de 5 % de vin VQA dans les magasins de leurs régies des alcools. C'est 0,3 % au Québec, la province où il se consomme le plus de vin au pays. Tout le monde pourrait apprendre de la Colombie-Britannique.

• (1235)

**M. Joe Peschisolido:** Très bien.

Brian, vous avez mentionné tout à l'heure nos négociations de libre-échange avec la Chine. Il y a beaucoup d'intérêt, non seulement dans ma collectivité, mais partout en Colombie-Britannique, pour le porc et le boeuf, et pour notre secteur des produits biologiques. On accorde une importance particulière aux produits canadiens. On se préoccupe en Chine de la pollution et d'autres problèmes. Pouvez-vous nous parler de la façon dont nous pouvons miser sur les produits biologiques, en particulier pour les bovins et le porc, entre le Canada et la Chine, si vous croyez que c'est faisable?

**M. Brian Innes:** Je vous remercie de votre question. Parmi les membres de l'ACCA, il y a des producteurs de boeuf, de porc, de viandes très variées, de grains et d'oléagineux, et il y a entre autres des produits biologiques. Je ne parle pas précisément pour l'association des producteurs biologiques, mais il n'y a pas de doute que les agriculteurs ont intérêt à fournir ce que le marché souhaite et les produits pour lesquels le marché est prêt à les récompenser, dans le cas du bétail.

Ce que je sais de la Chine, et certainement de l'intérêt des membres de l'ACCA pour la Chine, quand il est question de négociations d'un éventuel accord de libre-échange, c'est l'importance d'établir les conditions qui nous permettraient de profiter des occasions. Comme vous l'avez dit, la certification biologique fait partie des règlements que nous devons respecter pour croître encore ici.

Quand nous voyons l'occasion qui s'offre en Chine, c'est très prioritaire pour nos membres d'être prêts à envoyer des produits sur ce marché parce que nos règlements sont harmonisés ou parce que nous avons des accords qui nous permettent d'accéder à ces marchés.

Dans le cas des produits biologiques, comme vous l'avez décrit, c'est la certification qu'il faut, ainsi que la reconnaissance et la validité de cette certification.

Il y a également ce que Martin décrivait dans son exposé. Prenons le canola, par exemple. Il faut que notre huile de canola ait la certification sanitaire requise quand elle atteint la Chine, par exemple. Pour cela, il faut que nos agences de réglementation se parlent. Il y a de très nombreux exemples d'aliments et de produits agricoles, le secteur étant très réglementé. Il nous faut donc ces liens étroits entre nos organismes de réglementation. Les produits biologiques sont un bon exemple: s'il est possible de répondre à cette demande, il faut que les organismes de réglementation de nos pays soient sur la même longueur d'onde.

**M. Joe Peschisolido:** Monsieur Rice, au début de la matinée, quelqu'un a mentionné un pays dont nous ne parlons pas souvent ici, soit le Brésil. Que pensez-vous de la possibilité d'améliorer nos liens avec le Brésil, aussi bien pour le commerce que pour l'investissement, et en particulier en ce qui concerne le bétail?

**M. Martin Rice:** À l'époque où je travaillais dans l'industrie porcine, nous avons établi certains liens avec le Brésil. Il n'a fallu que quelques années aux Brésiliens pour devenir de sérieux concurrents pour le Canada, surtout sur le marché russe. Il est bien certain que le climat les avantage considérablement en leur évitant d'avoir à investir autant que nous dans les infrastructures. Le climat joue par contre en notre faveur pour la gestion des problèmes de santé animale, du fait que nous n'avons pas à les déplacer autant que les Brésiliens le font, d'autant plus qu'ils ont, si je ne m'abuse, pas moins de 13 voisins frontaliers. Il y a donc des avantages et des inconvénients.

Dans l'industrie agroalimentaire, il est de plus en plus important de pouvoir démontrer la rigueur de ses systèmes d'inspection des aliments et de tous les mécanismes qui y sont associés, et nous avons pu coopérer avec les Brésiliens à ce chapitre. Cela demeure un aspect sur lequel le Brésil doit concentrer ses efforts pour maintenir son accès aux marchés planétaires, et peut-être pourrait-on y voir un avantage pour le Canada.

• (1240)

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

Merci, monsieur Peschisolido.

[Français]

Madame Brosseau, vous avez la parole pour six minutes.

[Traduction]

**Mme Ruth Ellen Brosseau:** Je tiens à remercier nos témoins pour les exposés qu'ils nous ont présentés et leur participation à notre étude.

Nous arrivons au terme de cette étude sur les barrières non tarifaires, et j'espère vraiment que notre comité saura concerter ses efforts pour soumettre des recommandations au gouvernement et exercer des pressions afin qu'il donne suite à au moins quelques-unes d'entre elles.

Je vais d'abord m'adresser à M. Paszkowski.

Je veux vous parler de la taxe d'accise, un sujet dont nous avons longuement discuté. On annonçait dans le budget fédéral une hausse du droit d'accise sur les vins et les spiritueux, une mesure qui aura certes un impact sur l'industrie ainsi que sur un large éventail d'entreprises comme les restaurants et les hôtels. Pouvez-vous nous parler des répercussions néfastes de ce droit d'accise pour votre industrie, et peut-être formuler des recommandations à ce sujet pour notre comité?

**M. Dan Paszkowski:** Nous avons toujours eu un droit d'accise à payer sur le vin. Comme vous le savez sans doute, il s'agit d'une taxe fixe de 63 ¢ le litre qui s'applique au départ de la chaîne d'établissement du prix. Elle gagne en importance à la faveur de tous les éléments de coût qui s'accumulent jusqu'à ce qu'on en arrive au prix au détail.

Il y a déjà l'inflation qui fait grimper nos coûts de production annuellement. On ajoute ce droit d'accise qui serait indexé au taux d'inflation annuel. Il y a ensuite la marge bénéficiaire de la régie des alcools qui peut aller de 70 % en Ontario jusqu'à 160 % en Nouvelle-Écosse. On applique à tout cela la TPS de 5 %, puis la TVP de 8 %. Le produit se retrouve ainsi sur les tablettes. Dans le cas du vin, le droit d'accise a alors doublé par rapport à son niveau initial. Il faut tenir également compte du fait que la régie des alcools qui doit vendre le vin au détail arrondit généralement le prix au multiple de 5 ¢ ou de 10 ¢ le plus près. Il y a donc un coût additionnel important que quelqu'un doit absorber. Il peut être partagé par le producteur et le consommateur, ou entièrement transféré au consommateur.

C'est notre part de marché de 32 % qui est problématique. Nos coûts de production ne sont pas parmi les plus faibles au monde. Nos établissements vinicoles ne sont pas non plus parmi les plus grands de la planète. Si nos coûts augmentent, nous pouvons bien vouloir faire payer la note au consommateur, mais celui-ci se fixe généralement une limite à ne pas franchir. Si cette limite est de 9 \$ la bouteille, les gens vont trouver une solution de rechange qui pourrait fort bien être un vin importé. Cela nous inquiète vraiment.

Ce n'est pas le fait que le gouvernement peut hausser les taxes applicables qui nous dérange. Nous en avons déjà fait les frais par le passé comme en témoigne l'augmentation de 125 % du droit d'accise au fil des 30 dernières années. Nous nous inquiétons plutôt de voir cela être enchâssé dans la loi. C'est une mesure trop restrictive pour l'industrie, d'autant plus que l'inflation est loin d'être le seul facteur influant sur les coûts pour nos entreprises.

Si le gouvernement veut augmenter le droit d'accise, il devrait le faire dans le budget chaque année, ou à tous les deux ans, peu importe, de façon à ce que l'on puisse débattre des éventuels impacts négatifs pour l'industrie, particulièrement au moment où nous tentons de nous adapter à l'accord commercial Canada-États-Unis qui prévoit l'élimination des droits à l'importation. Nous nous apprêtons à renégocier l'ALENA. Il y a encore des barrières interprovinciales au Canada. Si nous souhaitons avoir accès aux marchés d'exportation, il nous faut d'abord nous assurer une plus grande part de marché au Canada.

Nous avons besoin d'aide afin de pouvoir tirer parti de ces ententes commerciales pour accéder aux marchés d'exportation. L'indexation annuelle du droit d'accise ne nous permettra pas d'investir dans notre industrie, si bien qu'il nous sera impossible d'élargir nos débouchés, autant à l'étranger qu'au pays.

**Mme Ruth Ellen Brosseau:** J'ai tellement hâte que l'on se débarrasse de toutes ces barrières interprovinciales pour que l'on puisse enfin acheter les vins et les différents produits des autres provinces. Je constate de plus en plus que les Canadiens sont très

fiers des aliments qui sont produits chez nous et du travail de nos producteurs. La qualité des produits canadiens est reconnue à l'échelle internationale. Il est frustrant de se heurter à de tels obstacles qui font qu'il est plus facile pour quelqu'un du Québec comme moi d'acheter aux États-Unis, alors que l'on préférerait s'approvisionner en Colombie-Britannique. J'aimerais beaucoup que l'on puisse améliorer les choses à ce niveau.

Comme il en a été question à quelques reprises lors de nos débats, j'aimerais parler du financement d'Affaires mondiales Canada et de l'Agence canadienne d'inspection des aliments, notamment pour le personnel dans nos ambassades et nos services diplomatiques. J'aimerais savoir ce que vous en pensez.

Par ailleurs, le comité sénatorial a recommandé que le gouvernement du Canada envisage d'établir un comité national mandaté pour surveiller les barrières non tarifaires auxquelles se bute le secteur canadien de l'agriculture et de l'agroalimentaire sur le marché international. Je suppose que la question s'adresse également à M. Rice ou à M. Innes. Pouvez-vous nous dire en quoi un comité semblable pourrait jouer un rôle important? Estimez-vous que c'est une solution valable pour appuyer nos efforts en vue d'éliminer ou de réduire les barrières commerciales non tarifaires?

• (1245)

**M. Brian Innes:** Je vais débiter, et peut-être que mes collègues pourront ajouter quelque chose.

Je vais répondre d'abord à votre première question. Pour ce qui est de savoir si les ressources sont suffisantes, il faut noter qu'une partie du financement nécessaire à ces fonctions vient du Cadre stratégique pour l'agriculture, une initiative dont la version renouvelée entrera en vigueur le 1<sup>er</sup> avril 2018. On a indiqué qu'il n'y aurait pas de nouveau financement pour ce cadre stratégique.

Pour revenir à nos observations au sujet de l'inflation, celle-ci n'a bien sûr pas été nulle au cours des cinq dernières années. Malgré le fait que nos exportations agroalimentaires ont doublé au cours des 10 dernières années et que nous visons à continuer de les augmenter, ce qui créera une croissance encore plus soutenue pour le Canada, on nous dit que l'on va accorder le même financement qu'il y a cinq ans pour le cadre stratégique alors que nous savons tous que les salaires et nos autres coûts augmentent.

Si l'on veut vraiment saisir l'occasion qui se présente, il faut investir des ressources dans l'ensemble du gouvernement pour contrer ces mesures non tarifaires. Je vais vous donner un exemple bien précis. Nous avons parlé de Santé Canada. Au sein de ce ministère, l'Agence de réglementation de la lutte antiparasitaire est chargée de réglementer les produits antiparasitaires. Notre instance réglementaire travaille en outre avec celles de nos marchés d'exportation afin d'établir des limites maximales de résidus applicables à tous.

**Le président:** Merci, monsieur Innes, mais je vais devoir vous interrompre.

[Français]

Monsieur Drouin, vous avez la parole pour six minutes.

[Traduction]

**M. Francis Drouin (Glengarry—Prescott—Russell, Lib.):** Je tiens à remercier de leur présence aujourd'hui nos trois témoins qui représentent deux organisations.

Je m'adresse d'abord aux gens de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire. Je crois que c'est notamment en raison de votre comparaison précédente que nous sommes ici aujourd'hui. Si ma mémoire est fidèle, vous aviez indiqué que le Secrétariat à l'accès aux marchés a une liste de 300 priorités, ce qui m'amène à conclure, comme sans doute tous mes collègues, qu'il n'a aucune priorité.

J'aimerais que nous traitions de vos relations avec le Secrétariat à l'accès aux marchés. J'ai entendu des choses fort intéressantes, mais je note, monsieur Rice, que vous avez parlé en terminant votre exposé de la nécessité de consacrer des fonds suffisants. Est-ce que cela pourrait permettre selon vous au Secrétariat à l'accès aux marchés de régler quelques-uns de ces problèmes?

**M. Martin Rice:** Le Secrétariat à l'accès aux marchés est un mécanisme novateur mis en place il y a de cela moins de 10 ans, je dirais, pour faire le lien entre différents segments du gouvernement fédéral. Il a été question à un certain moment de créer un ministère uniquement pour l'agroalimentaire qui assumerait les responsabilités liées à la santé, à l'inspection des aliments et à l'agriculture, mais ce n'est pas l'avenue qui a été choisie.

D'après ce que j'ai pu constater, le Secrétariat semble avoir abattu un boulot considérable mais, dans le contexte de l'accroissement du nombre de nos marchés d'exportation — et je vais peut-être répondre également ici à la question de Mme Brosseau — on ne semble pas pouvoir réaliser d'économies d'échelle lorsque vient le temps de régler bon nombre de ces questions d'ordre technique. On aurait pourtant pu penser qu'il aurait été possible d'éviter de répéter certains efforts du fait que l'on a doublé le nombre de pays vers lesquels nous exportons ou doublé le volume de nos exportations.

Chaque pays présente des difficultés qui sont propres à lui, et le Secrétariat à l'accès aux marchés doit composer aujourd'hui avec la Chine, demain avec l'Inde et ainsi de suite. Si nous parvenons à assurer une plus grande harmonisation, et si par exemple beaucoup de pays adoptent la limite maximale de résidus du Codex, alors nous n'aurons plus à composer avec les particularités de chacun et nous pourrions régler les différents problèmes qui se posent au moyen d'une approche plus collégiale.

**M. Francis Drouin:** Pensez-vous que certains autres pays se servent... Nous avons parlé d'un obstacle technique, mais je suis persuadé que d'autres pays jugent également problématiques certaines barrières d'ordre technique auxquelles se heurtent leurs industries dans ses relations avec le Canada. C'est simplement la façon dont les choses fonctionnent. Est-ce que c'est un outil de négociation dont ils peuvent se servir en indiquant qu'ils sont prêts à faire telle ou telle chose, si nous acceptons de faire ceci ou cela? Avez-vous cette impression?

• (1250)

**M. Brian Innes:** À la lumière de notre participation à des négociations commerciales ainsi que des récits de nos membres qui ont eu à régler des questions d'accès aux marchés, je peux vous confirmer qu'il y a certes des interactions entre les différents gouvernements. Les attentes sont bien claires. Si le Canada demande à un autre gouvernement de régler un problème d'accès à son marché, cet autre gouvernement voudra que l'on fasse la même chose pour que ses produits puissent entrer au Canada ou pour régler une autre situation. Il arrive que cela fasse partie de l'équation, mais ce n'est pas toujours le cas.

Bien souvent, les pays intéressés discutent de ces questions entre eux. À titre d'exemple, dans le secteur des cultures, et dans celui de l'élevage d'une manière générale, des pays comme l'Australie, la Nouvelle-Zélande, les États-Unis et le Canada vont généralement

chercher à concorder leurs efforts pour régler les problèmes semblables.

**M. Martin Rice:** J'aurais une chose à ajouter brièvement. Mon expérience dans l'industrie porcine — et je sais que c'est la même chose pour les céréales et d'autres secteurs agricoles — m'a fait prendre conscience du fait que nous avons une excellente réputation, tout à fait méritée, en matière de santé et de salubrité. Il arrive que nous ayons à faire la preuve que nous sommes à l'abri de certaines maladies. Il n'est pas rare que l'industrie doive appuyer le gouvernement à cette fin. Lorsqu'on laisse entendre à l'étranger que nous ne pouvons pas être vraiment à l'abri de telle ou telle maladie, il nous faut pouvoir le démontrer au moyen d'enquêtes et de mesures de surveillance, et ne jamais avoir peur d'affirmer que c'est bel et bien le cas.

**M. Francis Drouin:** J'aimerais aussi que nous parlions du Conseil de coopération en matière de réglementation. Je voudrais savoir ce que vous en pensez, si vous êtes satisfait des relations que vous avez eues avec ce conseil, le cas échéant, et si vous croyez que l'on pourrait améliorer les choses.

N'hésitez pas à répondre, Dan, si je puis me permettre.

**M. Dan Paszkowski:** Merci.

Nous n'avons pas vraiment eu de relations avec le Conseil de coopération en matière de réglementation. Cela s'explique surtout du fait que nous faisons partie, comme les États-Unis, du Groupe mondial du commerce du vin. Avec différents autres pays, nous avons ainsi pu conclure des ententes, homologuer des pratiques viticoles et prendre différentes mesures de la sorte. Étant donné que le vin est un produit alimentaire présentant peu de risques, nous avons pu prendre au cours des 20 dernières années les mesures réglementaires nécessaires pour dissiper bon nombre des inquiétudes.

Nous ne sommes pas vraiment un grand pays exportateur de vin à l'échelle planétaire. Nos exportations vers les États-Unis comptent pour environ 66 % de la valeur de nos vins et pour quelque 97 % du volume total de nos exportations. Nous avons pu régler les difficultés qui se sont présentées en concluant des ententes semblables dans le cadre du Groupe mondial du commerce du vin. Le processus en question a été intégré à une annexe de l'Accord de partenariat transpacifique. J'y vois un excellent modèle à suivre aux fins d'autres ententes, y compris la renégociation de l'ALENA. Il est en effet bon que l'on entérine ainsi ce genre d'efforts d'harmonisation réglementaire qui vont favoriser le libre-échange du vin avec les États-Unis et d'autres régions du monde.

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

La parole est maintenant à M. Longfield pour les six prochaines minutes.

**M. Lloyd Longfield:** Monsieur le président, je vais partager mon temps avec Alaina.

J'aimerais que nous discutons un peu de la situation du vin. Cette part de marché de 32 % est vraiment préoccupante; les Canadiens ne boivent pas beaucoup de vins canadiens. Je suis en train de lire l'essai *This I Know* de Terry O'Reilly. Il y parle d'une stratégie visant à faire en sorte que chaque personne consomme une bouteille de plus par année de vin ayant la certification VQA. L'effort de marketing déployé pour augmenter la consommation de ces vins a été couronné d'un grand succès.

Cela n'a rien à voir avec les barrières commerciales, mais je me demande s'il nous faut surtout chercher à être présents sur les marchés étrangers ou sur notre marché intérieur. Nous en avons traité brièvement. Est-ce que l'AECG pourrait être un bon débouché? Est-ce que le gouvernement canadien devrait mettre l'accent sur le marché européen? À quoi devrions-nous consacrer notre temps selon l'industrie?

**M. Dan Paszkowski:** J'indiquais dans mes observations que notre part de marché est de 32 %, comparativement à un pays comme l'Argentine où elle est presque de 100 %. À l'intérieur de ce 32 %, nos vins de qualité supérieure comptent pour à peu près 10 %. Pour le reste, il s'agit de vins de coupage qui se vendent généralement moins de 10 \$ la bouteille. Si nous produisons des vins de cette catégorie, c'est parce que 85 % des adultes canadiens boivent des vins à moins de 10 \$ la bouteille.

Il y a des possibilités sur le marché des exportations. Il faut prendre les moyens pour que nos vins soient reconnus sur la scène internationale de manière à façonner notre image de marque. Il n'y a actuellement qu'une cinquantaine d'établissements viticoles qui sont en mesure d'exporter leurs produits. Toute l'industrie mondiale surveille ce qui se passe au Canada en raison de l'intérêt sans cesse croissant pour le vin. Nous ne pouvons pas renoncer à desservir notre marché intérieur. Nous devons consolider notre place sur ce marché avant d'intégrer progressivement celui des exportations.

Si nous cherchons à tirer pleinement avantage de ce que l'Union européenne peut nous offrir — sans vouloir laisser entendre que nous pourrions y écouler tout notre vin — nous allons nous détourner de notre marché domestique, et les Européens comme les Américains ne vont pas manquer l'occasion pour prendre encore plus de place sur nos étagères. Il importe de miser d'abord sur la croissance au Canada pour pouvoir le faire ensuite sur le marché des exportations. L'inverse ne fonctionnerait pas, car nous perdriions sans cesse des parts de marché au Canada jusqu'au point où il ne nous resterait rien du tout.

• (1255)

**M. Lloyd Longfield:** Nous devrions donc nous intéresser dans notre rapport aux restrictions de distribution, mais il ne faut pas perdre de vue non plus la question plus subtile de la synchronisation des mesures.

**M. Dan Paszkowski:** Oui.

**M. Lloyd Longfield:** Merci.

À vous la parole, Alaina.

**Mme Alaina Lockhart:** Merci.

Monsieur Rice, vous avez indiqué à quel point il était important que les processus soient transparents, prévisibles et scientifiquement fondés, entre autres qualitatifs. Nous avons ces exigences à l'égard de nos partenaires commerciaux, mais parvenons-nous nous-mêmes à respecter ces normes?

**M. Martin Rice:** Brian a peut-être une plus grande expérience de ces enjeux.

**M. Brian Innes:** Certainement.

Je crois que cela dépend de la situation particulière que vous considérez. Il y a de très bons exemples de dossiers dans lesquels les responsables canadiens de la réglementation ont collaboré efficacement avec leurs homologues internationaux pour assurer l'harmonisation nécessaire. C'est notamment le cas dans le cadre de l'ALENA. Nous avons ainsi un groupe de travail technique sur la réglementation des pesticides. C'est l'un des exemples les plus probants d'une

entente commerciale qui permet d'abattre les barrières non tarifaires grâce à l'harmonisation des mesures réglementaires. En l'espèce, l'instance réglementaire canadienne a été à la hauteur de ces normes que vous décrivez.

Pour ce qui est des autres ententes commerciales, je crois qu'il y a tout lieu de s'interroger, pour revenir à la question de tout à l'heure concernant le Conseil de coopération en matière de réglementation, sur les moyens à prendre pour favoriser ce genre d'interaction entre les agences réglementaires des différents pays signataires. Au fil de la vingtaine d'années d'application de l'ALENA, nous avons pu constater que cette harmonisation a vraiment permis, dans le sens de ce que disait Dan, d'éviter bon nombre de ces barrières au commerce grâce à une interaction étroite.

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

J'ai une question portant sur un point bien précis, mais je ne suis pas certaine que vous allez pouvoir y répondre. C'est au sujet du quota sur les arachides. Connaissez-vous le fonctionnement de régime au Canada et la façon dont ce quota est partagé?

**M. Brian Innes:** Je ne suis pas au courant.

**Mme Alaina Lockhart:** D'accord. Il y a un problème à ce chapitre. Je suis sérieuse.

Je vais donc plutôt vous poser une question à propos de l'étiquetage. Nous savons que plusieurs initiatives sont en cours par l'entremise de Santé Canada et de l'Agence canadienne d'inspection des aliments. Certains manufacturiers de produits alimentaires m'ont indiqué qu'une mauvaise synchronisation de ces initiatives pourrait les obliger à imprimer de nombreuses étiquettes différentes, ce qui se traduirait par des coûts supplémentaires.

Pouvez-vous nous dire si vous entendez les mêmes doléances et s'il y a des répercussions possibles sur le commerce?

**M. Brian Innes:** Comme nos membres n'ont pas à composer avec cette situation, je ne peux pas vous en dire davantage.

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

**Le président:** Avez-vous une brève question, monsieur Shipley?

**M. Bev Shipley:** Nous avons consacré un certain temps au Cadre stratégique pour l'agriculture, une mesure très importante. Nous sommes tous en faveur de certains ajouts, notamment en ce qui concerne un rôle plus actif pour notre industrie jusqu'à l'étape de la surtransformation. Il importe aussi de voir comment nous pouvons collaborer avec l'industrie pour bâtir la confiance du public. Nous convenons tous que, sans la confiance du public à l'égard de nos produits, une partie des mesures que nous prenons dans le contexte du Cadre stratégique pour l'agriculture et de la gestion des risques pour les entreprises perdent leur effet.

Vous avez dit que la situation est très préoccupante du fait que trois ou quatre composantes ont été ajoutées à l'équation sans que le financement ne soit bonifié en conséquence. Nous avons le rapport *Barton* qui indique que notre production augmentera de 75 % d'ici 2030. C'est énorme. Je pense que nous trouvons inquiétant de voir de tels objectifs être énoncés, alors même que nous ne disposons pas des fonds ou des ressources nécessaires.

J'en viens à ma question. Mon collègue a parlé des besoins en ressources humaines. On nous parle également d'expertise. On nous l'a indiqué à trois ou quatre reprises; nous avons besoin non seulement de ressources, mais aussi d'expertise. Dans quels domaines il nous faudrait davantage d'expertise? Sur lesquels devrions-nous concentrer nos efforts?

Martin, Brian et Dan peuvent répondre.

• (1300)

**M. Martin Rice:** Nous constatons dans certains secteurs — et je suppose que c'est un peu la même chose dans toute l'économie — qu'il faut remplacer les gens de ma génération qui prennent leur retraite... Les écoles de médecine vétérinaire forment beaucoup moins de spécialistes de la réglementation qu'auparavant. La plupart des diplômés optent pour la pratique privée.

C'est pour cette raison que nous avons besoin d'un effort concerté pour recruter des gens qui veulent travailler au sein des systèmes fédéraux de réglementation et dans d'autres secteurs où leurs compétences sont requises. Il fut une époque où les ministères fédéraux arrivaient beaucoup plus facilement à attirer ces gens-là.

**M. Bev Shipley:** Dans le cas des vétérinaires, qu'est-ce qui les incite à opter pour la pratique privée, plutôt que pour un emploi au gouvernement?

**Le président:** Nous allons devoir nous arrêter ici, à moins qu'il y ait consensus pour que nous poursuivions au-delà de l'heure prévue.

**M. Bev Shipley:** Ça va; j'aurai bien l'occasion de me reprendre.

**Le président:** Je veux remercier MM. Innis, Rice et Paszkowski de leur présence. Vous nous avez fourni d'importantes précisions que nous allons certes prendre en considération.

Merci!

La séance est levée.

---





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

---

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

---

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

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

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

---

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

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

---

### SPEAKER'S PERMISSION

---

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

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

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

---

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