



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

45^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

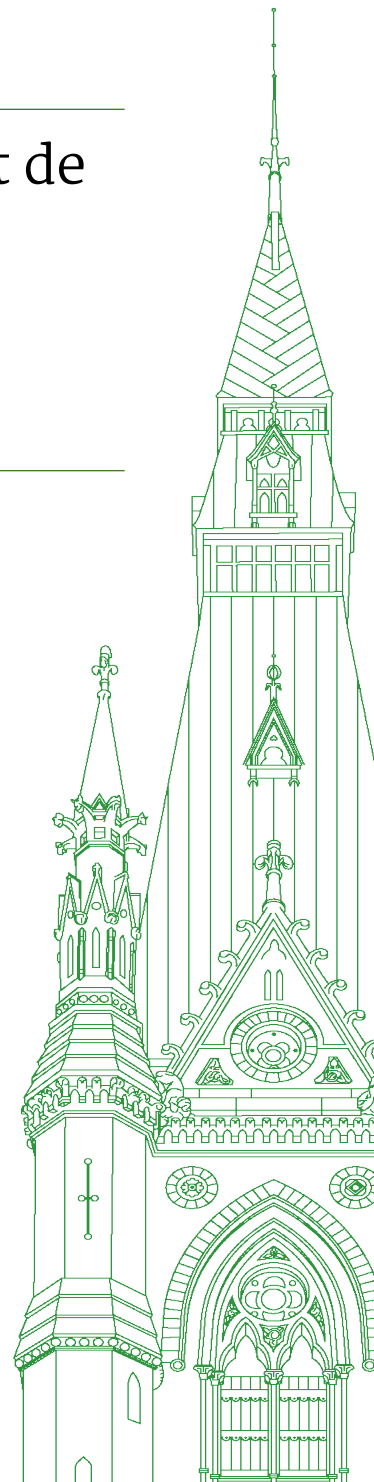
Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 011

Le jeudi 30 octobre 2025

Président : Michael Coteau



Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

Le jeudi 30 octobre 2025

• (1530)

[Traduction]

Le président (Michael Coteau (Scarborough—Woburn, Lib.)): La séance est ouverte.

Bienvenue à la 11^e réunion du Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire de la Chambre des communes.

La réunion d'aujourd'hui se déroule sous forme hybride, conformément au Règlement. Des députés sont présents dans la salle et d'autres participent à distance à l'aide de l'application Zoom.

Avant de poursuivre, j'aimerais demander à tous les députés ici présents de consulter les lignes directrices écrites sur les cartes qui se trouvent sur la table. Lorsque vous parlez, assurez-vous de garder une certaine distance du microphone et gardez à l'esprit que les interprètes vous écoutent. Pour leur santé et leur sécurité, il est bon de relire les cartes.

J'aimerais faire quelques observations à l'intention des témoins et des membres du Comité. Veuillez attendre que je vous nomme avant de prendre la parole ou qu'un député vous pose directement des questions. Pour ceux qui participent par téléconférence, cliquez sur l'icône du microphone pour activer votre micro, et veuillez vous mettre en sourdine lorsque vous ne parlez pas. Pour ceux qui sont sur Zoom, au bas de votre écran, vous pouvez sélectionner le canal approprié pour l'interprétation: le parqué, l'anglais ou le français. Pour ceux qui sont dans la salle, vous pouvez utiliser l'oreillette et sélectionner le canal désiré. N'oubliez pas que tous les commentaires doivent être adressés à la présidence.

Avant de donner la parole aux témoins, j'aimerais obtenir votre consentement pour adopter le budget de notre étude sur l'importation de poulet à griller étiqueté à tort comme de la volaille de ré- forme. Une version provisoire en a déjà été distribuée.

Plaît-il au Comité d'adopter ce budget? Il est d'environ 1 000 \$.

Des députés: D'accord.

Le président: C'est parfait.

Monsieur Barlow, vous avez la parole.

John Barlow (Foothills, PCC): Merci, monsieur le président.

J'aimerais que nous puissions régler rapidement une autre question. Je crois que ma motion a été distribuée à tout le monde. Je veux déposer une motion qui porte sur les membres associés du Comité, tous partis confondus. La motion vise à permettre aux membres associés d'avoir accès au cartable numérique.

Elle se lit comme suit :

Que, nonobstant les pratiques habituelles du Comité concernant l'accès aux documents et la distribution des documents,

a. jusqu'à trois membres associés du Comité par parti soient autorisés à recevoir les avis de convocation et les avis de motion et à accéder au cartable numérique;

b. que les noms des membres associés désignés soient communiqués par les bureaux des whips de chaque parti reconnu au greffier du Comité; et

c. que les dispositions de cette motion cessent d'être en vigueur à compter du 26 janvier 2026 à moins qu'il en soit ordonné autrement.

Le président: Je crois qu'il y a consensus.

(La motion est adoptée.)

Le président: D'accord.

Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le jeudi 18 septembre, le Comité reprend son étude sur la mise à jour de la mise en œuvre du code de conduite des épiceries.

J'aimerais souhaiter la bienvenue à nos témoins d'aujourd'hui.

De Lactalis Canada Inc., nous accueillons Mark Taylor, qui se joint à nous en ligne. Des Compagnies Loblaw Limitée, nous accueillons Nick Henn, directeur juridique, qui est également parmi nous en ligne. De Metro Inc., nous accueillons Simon Rivet, vice-président. Merci beaucoup de votre présence parmi nous en personne.

Nous allons commencer par Lactalis Canada, pour cinq minutes.

Mark Taylor (président-directeur général, Lactalis Canada inc.): Bonjour, monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du Comité.

En tant que président de Lactalis Canada, un important transformateur laitier dans la chaîne d'approvisionnement alimentaire du Canada, je vous remercie de m'avoir invité à venir vous faire part de mon point de vue sur le code de conduite des épiceries canadiennes.

En 2018, on m'a demandé mes impressions sur le code de conduite du Royaume-Uni. Mes observations se fondaient sur mon expérience de la mise en œuvre de ce code et de travail dans un environnement qui y est assujéti pour un fabricant de premier plan au Royaume-Uni. Aujourd'hui, sept ans plus tard, je suis ici pour poursuivre cette conversation.

Je vais commencer par ceci: un code de conduite des épiceries, bien utilisé, est bon pour les affaires; c'est bon pour tout le monde, les fournisseurs, les détaillants, mais, surtout, c'est bon pour les consommateurs canadiens. Bien sûr, le code canadien, bien qu'on en ait déjà le texte final, n'est toujours pas officiellement appliqué. Nous avons fait des progrès jusqu'ici, mais je pense que bon nombre de mes pairs de l'industrie seraient d'accord pour dire que nous n'avons vraiment pas encore franchi la ligne d'arrivée.

Premièrement, il faut reconnaître que le code de conduite des épiceries du Canada est le fruit d'un compromis. Sa rédaction a fait l'objet de longues négociations entre divers intervenants ayant des priorités variables. Ce processus a donné lieu à un libellé qui, sans outils d'application, nuit à l'atteinte des objectifs du code.

Au Royaume-Uni, le code visait initialement les plus grands détaillants et fournisseurs, soit environ 85 % du marché. Cela a permis une adoption rapide et l'établissement de pratiques exemplaires qui ont percolé sur toutes les entreprises. L'approche du Canada fait intervenir beaucoup plus de parties, ce qui complique l'harmonisation et la mise en œuvre. Il y a une autre différence importante: même si le Canada a incorporé certains éléments du code du Royaume-Uni, le code canadien n'est pas inscrit dans la loi; il est volontaire. L'arbitre n'a pas d'outils d'application. Au Royaume-Uni, la possibilité d'imposer des amendes a été un puissant facteur de motivation, même si ce pouvoir est très rarement utilisé.

Comme notre code n'est pas obligatoire, son adoption sera très variable. Dans ce contexte, l'adhésion au code dépendra de la compréhension de chaque fournisseur ou détaillant et de l'appui qu'il reçoit de la direction. Certains verront le code comme un obstacle à contourner et comme quelque chose qui offre peu de résistance aux pratiques commerciales normales. D'autres adhéreront pleinement à l'intention réelle du code, ce qui créera de la certitude commerciale, favorisera une véritable collaboration et créera des résultats gagnant-gagnant grâce à l'amélioration continue de l'ensemble des chaînes d'approvisionnement. À ce stade, il est difficile de prédire dans quelle proportion les gens y adhéreront ou non, mais ce qui est certain — c'est ce que nous avons vécu au Royaume-Uni —, c'est que si nous essayons tous de bien utiliser le code pour obtenir des résultats positifs pour tous, nous verrons ses appuis augmenter rapidement.

Il est important de souligner que des relations commerciales fondées sur des frais, des amendes et ce qu'on appelle par euphémisme des « demandes » ne sont pas saines. Elles minent la certitude et la confiance et ouvrent la porte à des tactiques destinées à augmenter les marges de profit à court terme, qui nous détournent de ce qui compte vraiment, à savoir offrir le meilleur rapport qualité-prix aux Canadiens. Ces coûts se répercutent inévitablement sur les prix des fournisseurs et des détaillants, puis au bout du compte, sur le portefeuille des consommateurs.

En tant que fabricant, nous avons pour objectif de fabriquer des produits nutritifs de grande qualité pour les Canadiens. Je suis très motivé à en faire le plus possible. Quiconque pense que des menaces ou des pénalités sur les volumes m'inciteront à me conformer et à donner la priorité à un client plutôt qu'à un autre est bien mal avisé. Ces pénalités drainent des ressources qui seraient mieux investies dans la capacité de fabrication, l'efficacité et l'innovation.

Pour conclure, je suis convaincu que les principes et objectifs du code demeurent essentiels pour nous assurer une chaîne d'approvisionnement alimentaire robuste. L'expérience internationale nous montre qu'un code de conduite peut vraiment apporter de la valeur. Au Royaume-Uni, où un tel code est en place depuis plus de dix ans, les résultats de sondage annuel de l'arbitre du code des produits alimentaires du Royaume-Uni indiquent que plus de 90 % des fournisseurs déclarent avoir amélioré leur conformité et le commerce équitable. Les détaillants reconnaissent aussi universellement que ce code a des effets positifs et qu'ils en tirent des relations plus solides et une plus grande efficacité. Ces résultats montrent que lorsqu'on adopte des principes d'équité et de transparence, toute la

chaîne de valeur, toutes les parties, y compris les consommateurs, y gagnent.

Compte tenu de la réalité actuelle au Canada, le moment est venu de libérer le plein potentiel du code canadien des épiceries. J'ai bon espoir que nous atteindrons cet objectif ensemble.

Je vous remercie et je me ferai un plaisir de répondre aux questions du Comité.

• (1535)

Le président: Merci beaucoup.

Passons maintenant à M. Nick Henn.

Nick Henn (directeur juridique, Les Compagnies Loblaw limitée): Bonjour. Je vous remercie de m'avoir invité à m'entretenir avec le Comité aujourd'hui.

Je serai heureux de vous faire part de quelques réflexions sur le code de conduite dans le secteur des épiceries. Avant de commencer, je tiens à mettre en contexte la façon dont nous, chez Loblaw, voyons le code de conduite des épiceries.

D'entrée de jeu, je tiens à préciser que Loblaw appuie le code des épiceries et a l'intention d'y adhérer. Nous avons participé activement aux efforts menant à sa mise en œuvre. Nous avons également travaillé d'arrache-pied afin de nous préparer nous-mêmes à mettre pleinement le code en œuvre lorsqu'il entrera en vigueur en janvier.

Essentiellement, Loblaw est une entreprise axée sur le service à la clientèle. Notre raison d'être est de fournir des produits et des services essentiels à nos clients dans toutes les régions du Canada. Chaque jour, les clients peuvent choisir à quelle épicerie ou à quelle pharmacie ils achètent leurs produits. Il faut donc nous assurer d'avoir les bons produits sur les tablettes, de la bonne qualité et de bon prix pour répondre aux attentes des clients.

La pierre angulaire de cet effort est le travail de nos plus de 220 000 collègues, mais les fournisseurs qui nous procurent la vaste gamme de produits de qualité qui remplissent nos tablettes sont tout aussi importants. Parmi ces fournisseurs, on compte bon nombre des plus grandes marques mondiales et des fournisseurs canadiens bien connus, ainsi que des milliers de petits et moyens fabricants et producteurs de partout au pays. Notre éventail de fournisseurs reflète la diversité des besoins de nos clients.

Pour respecter nos engagements envers nos clients et veiller à ce que les tablettes soient remplies des bons produits au moment et à l'endroit où les clients choisissent de faire leurs achats, il est impératif que nous entretenions des relations solides avec nos fournisseurs. En réalité, nous ne pourrions pas bâtir une entreprise durable à long terme si nos fournisseurs n'étaient pas également en mesure de prospérer. Ce principe est au cœur de notre succès depuis des décennies.

J'aimerais vous donner quelques exemples de la façon dont notre philosophie de gestion teinte nos relations avec nos fournisseurs concrètement.

Comme je l'ai mentionné plus tôt, nous sommes profondément résolu à soutenir les fournisseurs canadiens. Nos clients souhaitent de plus en plus acheter des produits de leur province et de leur région, et nous travaillons fort à répondre à cette demande au moyen de nouveaux produits, de nouveaux fournisseurs et de l'innovation. En 2025 seulement, nous avons intégré plus de 140 nouveaux fournisseurs canadiens. Nous croyons que c'est l'une des meilleures façons d'utiliser la taille de notre entreprise pour assurer la réussite des entreprises et des producteurs alimentaires canadiens. L'une de ces entreprises est Les Tartes de Simonne, au Saguenay-Lac-Saint-Jean. Quatre de ses fameuses tartes se trouvent maintenant dans chacun de nos magasins Maxi au Québec. Nos clients continuent de répondre positivement à nos nouveaux fournisseurs lorsque nous offrons leurs produits dans nos magasins.

Notre programme pour les petits fournisseurs est un autre excellent exemple de notre engagement envers nos partenaires fournisseurs. Loblaw fait affaire avec plus de 1 000 petits fournisseurs canadiens, et le programme est conçu pour que les fournisseurs obtiennent l'aide dont ils ont besoin. Des entreprises comme Crafty Ramen sont intégrées et soutenues grâce à des référencements garantis, des paiements rapides et l'accès aux données par point de vente. Tout cela vise à faire en sorte que leurs produits aient les meilleures chances d'atteindre les Canadiens. Ultimement, l'objectif est de voir nos fournisseurs croître, pour nous et pour les autres.

Nous reconnaissons qu'en dépit de nos efforts pour être un bon partenaire de détail pour nos fournisseurs, il peut parfois être complexe de faire affaire avec notre organisation. Nous continuons d'écouter activement nos fournisseurs pour comprendre leurs préoccupations. Nous nous efforçons d'apporter des changements à nos politiques, à nos processus et à nos systèmes, au besoin et dans la mesure du possible, afin de réduire les frictions pour tous. Nous croyons que le code des épiceries pourrait contribuer à réduire les frictions, et nous avons bon espoir qu'il atteindra son objectif d'améliorer les interactions entre les fournisseurs et les détaillants dans l'ensemble de l'industrie.

Loblaw a participé activement à l'élaboration du code de conduite des épiceries tout au long de 2023, jusqu'à l'été 2024, aux côtés d'autres membres de l'industrie. Nous sommes restés investis tandis que l'industrie et le bureau responsable du code travaillaient à finaliser les documents de gouvernance, notamment ceux sur le mécanisme de gestion des différends. D'après les discussions récentes que nous avons eues, nous avons bon espoir que ces documents de gouvernance seront prêts sous peu.

Je présume que le Comité est curieux de savoir pourquoi les démarches pour finaliser le code et les documents connexes prennent autant de temps. En résumé, c'est parce que les détails sont importants lorsqu'il s'agit de changer les règles dans un secteur aussi complexe que la chaîne d'approvisionnement alimentaire. Chaque participant au groupe de travail, comme au conseil d'administration provisoire du code, j'en suis sûr, veut s'assurer que le libellé reflète l'intention et l'objectif du code de conduite des épiceries. Il est sain de prendre le temps de bien faire les choses dès le départ et de veiller à ce que les parties s'entendent sur la mise en œuvre complète du code des épiceries.

● (1540)

Permettez-moi de répéter qu'une fois que les documents connexes au code des épiceries seront prêts, Loblaw prévoit d'y adhérer et de contribuer à leur mise en œuvre et à leur gouvernance.

Je me ferai un plaisir de répondre aux questions des membres du Comité.

Le président: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à M. Rivet.

[Français]

Simon Rivet (vice-président, Affaires juridiques et secrétaire corporatif, Metro inc.): Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du Comité, bonjour.

Je m'appelle Simon Rivet et je suis vice-président aux affaires juridiques et secrétaire général chez Metro. Je suis ici à l'invitation du Comité pour contribuer à votre étude sur la mise en œuvre du code de conduite des épiciers.

Avec des racines fortes au Québec et une présence croissante en Ontario depuis 1999, Metro s'est toujours engagé à offrir des produits de qualité et de la valeur à ses clients. Nous savons que notre succès repose sur les personnes et les partenaires qui participent activement au système alimentaire canadien. Nos relations avec nos fournisseurs sont fondées sur la confiance, la bonne foi, le respect et l'équité, ce qui nous a toujours permis de développer des solutions fructueuses par l'entremise d'accords mutuellement satisfaisants.

● (1545)

[Traduction]

Les Canadiens comptent sur les épiceries pour leur fournir des aliments de qualité à des prix abordables, et nous prenons cette responsabilité au sérieux. L'abordabilité demeure un défi pour de nombreux ménages. Comme nous l'avons déjà dit, l'augmentation du prix des aliments reflète essentiellement l'augmentation du coût des intrants que nous procurent les fournisseurs, en raison de la hausse du coût des produits de base, de l'énergie, du transport, de la main-d'œuvre ou, plus récemment, des tarifs. Ce sont des facteurs sur lesquels nous n'avons pas d'emprise.

Malgré cela, nous demeurons déterminés à obtenir des résultats tangibles dans toutes nos activités, nous nous efforçons de contenir les coûts tout en améliorant la façon dont nous offrons des aliments à prix abordable aux Canadiens chaque jour. Nous avons investi près de 1 milliard de dollars ces dernières années pour moderniser notre réseau de distribution et améliorer l'efficacité et le service pour les fournisseurs et les clients. Nous nous efforçons continuellement de trouver des façons d'offrir des options abordables grâce à nos programmes de valeur et à des rabais, afin que les Canadiens aient du choix dans toutes les collectivités que nous servons.

[Français]

Nous sommes également fiers de notre travail visant à renforcer l'approvisionnement local et à réduire le gaspillage alimentaire. Metro collabore avec de nombreux fournisseurs locaux et régionaux du Québec et de l'Ontario. Grâce à des partenariats de longue date avec Feed Ontario et avec les Banques alimentaires du Québec, nous nous assurons que les surplus alimentaires sont redirigés vers les personnes dans le besoin.

[Traduction]

Au-delà de nos propres initiatives, nous avons préconisé une culture axée sur les partenariats avec nos fournisseurs, fondée sur la bonne foi, la confiance et l'équité. Cette approche est à la base de notre engagement dans l'élaboration du code de conduite des épiceries, car nous voulons favoriser les pratiques exemplaires et la transparence. Les fournisseurs et les détaillants doivent décider volontairement de signer ce code, et cela ne peut se faire que s'il y a un cadre solide en place, comme l'a répété Karen Proud lors de son témoignage devant le Comité.

La position de Metro est claire: nous nous engageons à adopter le code de conduite des épiceries élaboré sous la direction de l'industrie dès qu'il sera finalisé, et nous croyons que la participation de toutes les épiceries et de tous les fournisseurs est essentielle à son succès.

[Français]

Depuis 2021, par l'intermédiaire du Conseil canadien du commerce de détail, Metro contribue activement et participe à divers groupes de travail afin d'aider à définir les principes du code en matière d'équité, de prévisibilité et de bonne foi. Ces principes profitent à l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement, y compris aux consommateurs, qui comptent sur un système stable et concurrentiel.

[Traduction]

Je peux confirmer que tous les grands détaillants, y compris Metro, participent aux discussions sur les questions en suspens. Nous avons bon espoir que les fournisseurs et les détaillants s'entendront sur les quelques points qui restent pour que ce code soit mis en œuvre.

Parallèlement à l'élaboration du code, nous avons examiné de façon proactive nos politiques et nos processus touchant les fournisseurs afin de les harmoniser avec le code. En appuyant les principes directeurs du code au sein de notre organisation, Metro améliore la transparence, la prévisibilité et le commerce équitable tout au long de la chaîne d'approvisionnement.

[Français]

Les Canadiens comptent sur les détaillants alimentaires pour agir de manière responsable et trouver un équilibre entre offrir de la valeur aux consommateurs et un traitement équitable envers les fournisseurs. Cet équilibre est au centre de l'approche de Metro. Nous continuons à collaborer de manière constructive avec le Bureau du Code de conduite pour le secteur des produits d'épicerie et nos homologues afin d'en assurer le succès, tout en poursuivant nos efforts pour renforcer la confiance des consommateurs. Nous sommes très fiers du rôle actif que Metro a joué dans l'élaboration de ce code et nous continuerons de travailler à sa mise en œuvre.

Je vous remercie.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. Barlow, du Parti conservateur, pour la première série de questions de six minutes.

John Barlow: Merci, monsieur le président.

Monsieur Rivet, vous avez mentionné au tout début de votre exposé le coût plus élevé des intrants. Vous avez parlé du transport, du carburant et de tous ces coûts qui ont une incidence sur le prix

des produits d'épicerie. Selon les chiffres les plus récents, l'inflation alimentaire a encore augmenté de 4 % au Canada. L'inflation alimentaire est 50 % plus élevée au Canada qu'aux États-Unis. C'est à ce point.

Y a-t-il quoi que ce soit dans le code de conduite des épiceries qui va faire baisser les prix des aliments sur les tablettes des magasins de détail?

Simon Rivet: Le code de conduite des épiceries ne vise pas à réduire les prix. Le but est d'établir un cadre pour insuffler de la transparence et de l'équité dans les relations entre les fournisseurs et les détaillants. Nous espérons que cela aidera les petits détaillants et les petits fournisseurs. Le but principal n'est pas vraiment de limiter les coûts.

● (1550)

John Barlow: Monsieur Henn, êtes-vous d'accord avec l'évaluation de votre collègue en ce qui concerne le code de conduite des épiceries et son incidence sur les prix sur les tablettes des épiceries?

Nick Henn: Oui. Plus précisément, le code de conduite des épiceries ne régira d'aucune façon la négociation des prix entre les fournisseurs et les détaillants. Nous ne nous attendons pas à ce que cela ait une incidence positive ou négative sur les prix.

John Barlow: Je vous remercie.

Je trouve cela intéressant. Il y a environ un an, le ministre de l'Industrie de l'époque disait que le remède à la hausse des prix des produits d'épicerie au Canada était le code de conduite des épiceries, qu'il résoudreait tous les problèmes. De toute évidence, ce n'est pas le cas, et il est trompeur de dire que le code de conduite des épiceries aura une incidence sur le prix des aliments.

Monsieur Rivet, quelle garantie y a-t-il, pour Mme Proud ou pour les Canadiens, que si jamais Metro n'était pas d'accord avec une décision, il ne se retirerai pas tout simplement du code de conduite des épiceries?

Je ne veux vous accuser de rien, mais y a-t-il quelque chose dans le code de conduite des épiceries qui vous empêcherait, comme membre, de vous en retirer, si Metro n'était pas d'accord avec l'orientation que le code prend?

Simon Rivet: C'est un code auquel on adhère sur une base volontaire. Nous disons depuis le début que nous croyons aux principes qui sous-tendent le code, soit la transparence et l'équité. Nous estimons que ces principes sont d'ores et déjà respectés chez Metro, et nous avons donc une très bonne relation avec nos fournisseurs. Je pense vraiment que nous devrions aller de l'avant.

Une fois que le processus de règlement des différends sera établi et que nous saurons que le code est adopté à grande échelle, Metro y adhèrera certainement. Nous sommes là pour participer, comme nous l'avons fait par le passé. Depuis 2021, nous négocions avec toutes les parties et tous les intervenants, ce qui montre bien que nous croyons vraiment en ce code.

John Barlow: Monsieur Henn, je vous pose la même question.

Y a-t-il des garanties pour les Canadiens que, si une décision est rendue à l'encontre de Loblaw's, cette entreprise ne se retirera pas tout simplement du code de conduite des épiceries? Loblaw's s'engage-t-elle à long terme à participer à cette nouvelle initiative?

Nick Henn: Absolument. Il faut considérer que c'est un code qui régit l'industrie. Nous avons participé à l'élaboration de ce code, et nous y avons adhéré sans réserve. De concert avec Metro et d'autres détaillants, nous avons contribué à la finalisation des documents de gouvernance. Au sein même de notre organisation, nous avons passé de nombreuses heures à nous préparer en prévision de l'application de ce code. Depuis l'été, en fait, nous fonctionnons comme si le code était déjà en vigueur. Nous continuerons de le faire pendant le reste de l'année et même à compter de janvier prochain.

John Barlow: Merci, monsieur Henn. Je vous en suis reconnaissant.

La présence de M. Taylor, avec son expérience du code de conduite des épiceries du Royaume-Uni, est une excellente occasion pour nous. J'ai demandé à nos deux détaillants s'ils ont un engagement à long terme à l'égard du code des épiceries, parce que je me demande si son application obligatoire n'aurait pas été plus efficace que la participation volontaire. Il est certain que le Royaume-Uni est passé par ce processus alors que le code y était au départ appliqué sur une base volontaire avant que l'on se rende compte qu'il fallait le rendre obligatoire.

Pouvez-vous nous expliquer ce qui a mené à ce passage de volontaire à obligatoire? Pourquoi cela est-il devenu nécessaire au Royaume-Uni?

Mark Taylor: Comme vous l'avez souligné à juste titre, le code au Royaume-Uni a été mis en œuvre sur une base volontaire vers 2009. Il n'a pas alors eu d'incidence positive. Finalement, le gouvernement a décidé qu'il allait légiférer. Il a ajouté quelques pages aux lois du pays — un texte très peu prescriptif. Il a également pris une mesure importante en donnant au surintendant des pouvoirs coercitifs et la capacité d'imposer des amendes. Ces pouvoirs sont très rarement utilisés, mais je pense que c'est l'effet combiné de ces deux éléments qui a catalysé ce changement positif.

John Barlow: Vous avez mentionné qu'il n'y a pas vraiment d'outils permettant de faire respecter le code d'application volontaire au Canada. Est-ce que ce sera un problème?

Mark Taylor: Je suppose que nous le saurons après janvier. On espère que non.

• (1555)

John Barlow: Moi aussi.

Le président: Merci.

Nous passons aux libéraux pour une période de six minutes.

À vous la parole, madame Dandurand.

[Français]

Marianne Dandurand (Compton—Stanstead, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être présents. Je remercie surtout MM. Henn et Rivet de soutenir le code de conduite des épiceries.

Je suis heureuse d'entendre que les travaux vont bon train et que vous espérez, si j'ai bien entendu, que le code de conduite sera mis en œuvre en janvier, comme prévu.

Monsieur Henn, par le passé, nous avons entendu Loblaw's exprimer des craintes à propos d'une augmentation possible des prix qu'entraînerait la mise en application du code de conduite. C'est ce qui avait été dit au cours de la création du code, qui est maintenant presque terminée. Il ne reste que quelques parties à compléter. Fina-

lement, on a entendu que le code n'entraînera probablement pas d'augmentation des prix.

Toutes vos craintes ont-elles été apaisées à ce sujet?

[Traduction]

Nick Henn: Lors de notre comparution devant le Comité en 2023, nous avons exprimé des préoccupations au sujet de l'ébauche du code qui était alors en place. À la suite de ces discussions, le groupe de travail s'est réuni et a tenu compte de certains des commentaires que nous avons formulés. Nous avons été très satisfaits des changements qui ont été apportés au code à ce moment-là. Comme je l'ai dit, au milieu de l'année dernière, nous avons été heureux d'exprimer notre appui à cette vision révisée du code.

[Français]

Marianne Dandurand: Merci beaucoup.

Cela démontre que le Bureau du Code de conduite pour le secteur des produits d'épicerie a été capable de prendre en considération vos inquiétudes et de les apaiser. Nous approchons du fil d'arrivée.

Messieurs Rivet et Henn, pouvez-vous nous donner une idée des points qu'il reste à régler avant décembre pour que tout soit terminé en janvier?

Simon Rivet: Il ne reste que quelques points à régler au sujet du mécanisme de règlement des différends. Il y a eu plusieurs réunions, cette année, entre les détaillants et les fournisseurs. Nous avons pu abattre bien du boulot. Il ne reste que quelques points à régler sur le plan de la gouvernance.

Je ne veux évidemment pas négocier en public, mais je peux vous dire qu'il ne reste que quelques questions à régler. Comme je l'ai dit dans mon allocution d'ouverture, je suis très optimiste quant au fait que nous serons tous capables de nous entendre.

Marianne Dandurand: Monsieur Henn, qu'en pensez-vous?

[Traduction]

Nick Henn: Le Comité doit comprendre que lorsque le code a été finalisé l'été dernier, nous avons convenu que la question des documents de gouvernance serait réglée ultérieurement. Le processus que nous suivons actuellement avec l'industrie était prévu. Cela a pris plus de temps que beaucoup ne l'auraient espéré, mais c'est la nature d'une industrie complexe où chacun a son point de vue.

Je pense que nous sommes très près du fil d'arrivée, et nous devrions féliciter le groupe de travail pour les progrès accomplis. Les deux autres témoins d'aujourd'hui font partie de ce groupe et ont fait un excellent travail pour nous amener jusque là. Je suis convaincu que cette initiative sera menée à terme avant la fin de l'année.

[Français]

Marianne Dandurand: Merci.

Monsieur Taylor, d'expérience, vous connaissez le code de conduite du Royaume-Uni. Certains producteurs ont exprimé des craintes au sujet de la gouvernance ou, en fait, du mode de soumission d'une plainte. Ils craignaient que des plaintes individuelles risquent d'entraîner des représailles.

Avez-vous les mêmes craintes? Pensez-vous que les producteurs ont la capacité et les ressources adéquates pour porter plainte si c'est nécessaire?

[Traduction]

Mark Taylor: En ce qui concerne les producteurs canadiens, nous nous approvisionnons auprès d'agriculteurs représentés par les Producteurs laitiers du Canada, une grande société laitière, et par leurs offices locaux de commercialisation du lait. Nous avons une bonne relation. Je suppose qu'ils pourraient le faire, mais je n'en vois pas la nécessité.

En ce qui concerne l'expérience du Royaume-Uni à cet égard, le code ne visait au départ que les plus grands détaillants et producteurs. C'était tout à fait délibéré, parce que l'on couvrirait ainsi environ 85 % du marché. Il y a eu des retombées positives sur les petits participants au sein de la chaîne d'approvisionnement, y compris des agriculteurs, qui ont constaté une plus grande stabilité dans leurs relations avec leurs clients.

On espère voir le même genre de mécanisme au Canada, mais, comme je l'ai dit dans ma déclaration, nous avons ici beaucoup plus de participants directement concernés.

• (1600)

Marianne Dandurand: J'aimerais avoir un bref commentaire. Dans votre déclaration préliminaire, vous avez dit que ce sera bon pour les Canadiens. Pouvez-vous nous en dire un peu plus sur les avantages que les Canadiens en tireront?

Mark Taylor: Oui, merci pour la question.

Bien que le code n'ait pas d'incidence directe sur les prix — il n'a pas été conçu pour cela, et cela n'a jamais été le résultat recherché non plus au Royaume-Uni —, ses avantages découlent de la certitude que les contrats seront honorés dans leur intégralité. Grâce à cette certitude, il devient possible d'accroître les investissements. On peut donc dire que le code encouragera les investissements dans le secteur.

L'autre chose sur laquelle on se concentre...

Le président: Merci beaucoup. Je dois vous arrêter ici. Les six minutes sont écoulées.

Monsieur Perron, vous avez la parole pour les six prochaines minutes.

[Français]

Yves Perron (Berthier—Maskinongé, BQ): Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être des nôtres. Nous leur sommes reconnaissants de nous accorder de leur temps, car nous savons qu'ils ont des horaires très chargés.

Monsieur Taylor, je vais poursuivre sur la même veine que Mme Dandurand.

Vous venez de mentionner que faire baisser les prix n'a jamais été un objectif. Or, d'après ce que vous avez vu en Grande-Bretagne, y a-t-il eu des répercussions? Avez-vous des statistiques? N'avez-vous vu aucun effet?

[Traduction]

Mark Taylor: Des statistiques provenant du Royaume-Uni montrent qu'au cours des premières années d'application du code, il y a eu une incidence positive sur les prix. Tous les prix ont chuté. Il reste à voir s'il y a une corrélation directe entre les deux.

Je vous dirais encore une fois que le code n'a pas d'influence directe sur les prix de détail. Les avantages découlent de la certitude

qu'il procure et d'une collaboration accrue entre les parties. Cette collaboration accrue peut se traduire par une plus grande efficacité de nos chaînes d'approvisionnement. Il devient dès lors possible que les consommateurs en bénéficient à la faveur de l'innovation, d'une plus grande disponibilité des produits sur les tablettes et, bien sûr, de notre capacité de répercuter certains de ces avantages sur les prix, si les détaillants choisissent de le faire.

[Français]

Yves Perron: C'est quand même bien de savoir qu'il peut y avoir des effets indirects. C'est ce que je voulais entendre.

Vous êtes le seul fournisseur qui comparait dans le cadre de l'étude sur le code de conduite des épiceries. Pensez-vous que, dans l'industrie en général, les gens se sentent à l'aise de comparaître à ce sujet? Y a-t-il des gens qui auraient des craintes?

[Traduction]

Mark Taylor: Il faudrait demander à la surintendante combien d'organisations ont adhéré au code. Je pense qu'une centaine de fournisseurs l'ont déjà fait, ce qui témoigne de l'intérêt pour cette initiative.

On en est encore à l'étape où l'on s'emploie à faire mieux connaître le code et les avantages pouvant en découler. Je pense que nous verrons le nombre d'adhérents augmenter graduellement.

[Français]

Yves Perron: J'ai une dernière question à vous poser. Dans un échange, vous avez mentionné que nous verrions, au mois de janvier, si le fait qu'il n'y a pas d'amende obligatoire ou d'application problématique est problématique.

Pensez-vous que le fait que l'organisation qui gère le code de conduite des épiceries puisse faire une publication pour dénoncer les gens qui ont contrevenu au code va avoir des répercussions suffisantes?

[Traduction]

Mark Taylor: D'après mon expérience — nous négocions cela depuis près de sept ans maintenant —, les détaillants et les fournisseurs ont beaucoup de points en commun et d'objectifs qui sont les mêmes. Les autres témoins d'aujourd'hui vous l'ont dit. Nous voulons tous faire ce qu'il faut dans l'intérêt des Canadiens. Si nous nous employons à progresser dans le même sens, nous surmonterons...

• (1605)

[Français]

Yves Perron: Merci beaucoup, monsieur Taylor. Je suis désolé de vous interrompre, mais mon temps est limité.

Je m'en voudrais de ne pas vous poser de question, monsieur Rivet, d'autant plus que vous êtes venu nous voir en personne.

Le code de conduite des épiceries tente de réglementer les relations, particulièrement entre les petits fournisseurs et les marchés.

Il y a notamment une question de frais administratifs. Durant l'été, des gens du secteur horticole, entre autres, m'ont rapporté une augmentation de frais administratifs de Metro de 3,5 à 6,5 %. C'est une augmentation importante; en fait, c'est presque le double. Ça me donne l'impression qu'on augmente les frais avant que le code soit en vigueur.

Pouvez-vous me renseigner sur cette question, s'il vous plaît?

Simon Rivet: Je ne sais pas précisément à quels frais vous faites référence. Si je le savais, ça m'aiderait peut-être à répondre à votre question.

Par contre, je peux vous rassurer sur le fait que nous traitons toujours avec transparence nos fournisseurs en ce qui concerne les frais. S'il y a des augmentations de frais, ce sont des augmentations, elles sont toujours justifiées. On les prévient longtemps à l'avance pour qu'ils puissent s'y préparer. Ce sont souvent des augmentations de frais qui sont justifiées par nos augmentations de coûts à nous. Je ne suis pas au courant d'une augmentation de frais de 3 à 6 %. Je ne sais pas d'où ça vient.

Certains frais varient aussi selon qu'ils sont calculés à la caisse ou au poids. Cela peut avoir un effet. Si quelqu'un nous livre plus de marchandises, il va payer plus de frais parce que c'est calculé à l'unité.

Yves Perron: J'imagine que ce genre de question pourrait faire partie des éléments discutés dans le cadre de la mise en application d'un code.

Auriez-vous une objection à ce que ce soit discuté dans le code, puisque c'est toujours justifié?

Simon Rivet: Comme nous respectons les principes du code, nous n'avons aucune réticence à en discuter avec nos fournisseurs.

Yves Perron: Merci beaucoup.

Quand les maraîchers sont venus nous voir, il y a eu beaucoup de discussions sur le fait qu'ils pouvaient se faire assister ou représenter par leur association. L'argumentaire, c'était qu'on pourrait éviter un trop grand nombre de plaintes en passant par l'association, notamment en ce qui concerne des problèmes qui seraient plus systémiques ou génériques.

Comment voyez-vous cela?

[Traduction]

Le président: Veuillez répondre brièvement.

[Français]

Simon Rivet: Je vous dirais que le code est basé sur des relations individuelles entre les détaillants et les fournisseurs. Essentiellement, s'il y a des problèmes systémiques, il y a quand même des canaux de communication avec l'adjudicatrice. Cette dernière a mis en place des canaux de communication, notamment sur son site Web. Or, quand il s'agit de régler des plaintes, ce sont des plaintes individuelles.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup.

La parole est maintenant à M. Epp, du Parti conservateur, pour une période de cinq minutes.

Dave Epp (Chatham-Kent—Leamington, PCC): Merci, monsieur le président.

Je tiens à remercier très sincèrement les témoins de leur présence. C'est une initiative importante pour l'industrie, et votre contribution nous est d'une grande utilité, en particulier dans votre rôle de détaillants.

J'aimerais poursuivre dans la même veine que Mme Dandurand. Je peux confirmer que l'ancien président de Loblaws a bel et bien comparu devant le Comité et déclaré qu'il y avait un risque que les prix des aliments augmentent avec l'adoption d'un code. Si j'ai bien

compris votre témoignage, monsieur Henn, vous dites que les changements découlant du code ont, de votre point de vue, amélioré la situation à ce chapitre. Nous avons entendu l'ancienne ministre des Finances affirmer que le code est la solution magique qui fera baisser le prix des aliments.

À votre avis, le code ne fera varier les prix que très peu, voire pas du tout, dans un sens ou dans l'autre. Pouvez-vous nous confirmer que c'est bien ce que vous pensez?

Nick Henn: Comme je l'ai dit plus tôt, le code ne s'appliquera pas aux discussions et aux négociations sur les prix entre les fournisseurs et les détaillants. La mise en œuvre du code ne changera rien aux négociations habituelles ayant cours quotidiennement entre détaillants et fournisseurs.

Dave Epp: C'est ce que je comprends également. Merci.

Karen Proud, la surintendante, a déclaré devant le Comité que, si la situation en venait à se corser, elle aurait essentiellement pour seule option de dénoncer publiquement les contrevenants.

J'ai une question. Je vais d'abord la poser à M. Henn, puis je passerai à M. Rivet.

Êtes-vous d'accord pour que la surintendante ait ainsi le pouvoir de dénoncer quiconque a été reconnu coupable d'une telle infraction?

Monsieur Henn, vous pouvez commencer.

Nick Henn: Ce concept de dénonciation publique fait partie intégrante du mécanisme de règlement des différends dont l'industrie discute en ce moment, et nous l'avons toujours appuyé. C'est une bonne solution, peu importe que le fautif soit un détaillant ou un fournisseur. C'est un bon moyen d'inciter les gens à ne pas se rendre jusque là et à apporter eux-mêmes les correctifs nécessaires dans le cadre d'autres mécanismes de règlement des différends. En fin de compte, c'est la chose à faire si les parties ne peuvent pas s'entendre sur une meilleure solution.

• (1610)

Dave Epp: Monsieur Rivet, allez-y.

Simon Rivet: Nous sommes également en faveur de la dénonciation publique. Comme personne ne veut voir son nom dans les journaux, nous pensons que c'est un moyen efficace pour inciter les détaillants et les fournisseurs à respecter le code.

Dave Epp: Je vous remercie. Je vous suis également reconnaissant de votre engagement à vous en tenir au code et à vraiment tout mettre en œuvre pour faire en sorte qu'il fonctionne.

De votre point de vue — et la question a été soulevée précédemment —, les choses seraient-elles plus faciles pour vous si le gouvernement obligeait vos concurrents à adhérer également au code une fois les négociations terminées, ou croyez-vous que cette approche volontaire va fonctionner?

Simon Rivet: L'adhésion au code se fait sur une base volontaire. Comme je l'ai dit, nous espérons, et je suis optimiste, que tout le monde y adhèrera. Nous pensons que le caractère volontaire du code est un avantage et qu'il incitera les gens à se conformer aux dispositions en vigueur. En ce qui nous concerne, nous sommes en faveur d'un code d'application volontaire depuis le début.

Contrairement à certains codes établis par une loi, celui-ci a un effet réciproque. Il s'applique à la fois aux fournisseurs et aux détaillants. C'est une particularité très importante qu'il ne faut pas perdre de vue.

Dave Epp: C'est exactement là où je voulais en venir. J'allais justement poser la question à M. Taylor, mais je vais aussi vous donner l'occasion d'y répondre.

Monsieur Taylor, comme vous avez participé à l'élaboration du code au Royaume-Uni avant de le faire ici au Canada, pouvez-vous nous dire quels sont les enseignements à tirer de l'expérience britannique? Je m'apprêtais à dire que le Code canadien se distingue du fait qu'il s'applique également aux fournisseurs. Avez-vous quelque chose à ajouter à ce sujet?

Mark Taylor: En ce qui concerne l'expérience britannique, le code est en vigueur là-bas depuis maintenant 10 ans. Le surintendant publie un rapport annuel qui permet d'observer une tendance à l'amélioration pour tous les principaux indicateurs. Cette tendance ne s'est pas démentie depuis la mise en œuvre du code. La confiance des fournisseurs s'est accrue. Le nombre de problèmes a diminué. Tant les fournisseurs que les détaillants parlent en termes très élogieux de l'impact du code sur leurs entreprises.

En gardant cela à l'esprit, j'ai très bon espoir que nous pourrions observer au Canada des avantages similaires. Je n'ai absolument rien contre le fait qu'il s'agisse d'un code réciproque. Je pense que c'est très positif. Il est normal qu'il en soit ainsi. Nous devrions tous être tenus de respecter les mêmes normes. Je serais très surpris que les fournisseurs voient cela d'un mauvais œil.

Dave Epp: J'aimerais pouvoir poser encore une question, mais mon temps est écoulé.

Le président: Merci.

Nous passons maintenant aux libéraux et à Mme Chatel pour une période de cinq minutes.

[Français]

Sophie Chatel (Pontiac—Kitigan Zibi, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je souhaite la bienvenue à nos témoins d'aujourd'hui.

Évidemment, nous faisons face à une rupture de nos relations commerciales avec les États-Unis, ce qui pose beaucoup de défis économiques. Il y a une chose que nous avons tous comprise au pays, c'est que les Canadiens veulent plus que jamais soutenir leurs producteurs locaux et acheter leurs produits.

On s'en parlait tout à l'heure, monsieur Rivet. Chez moi, à l'épicerie Metro de Gracefield, Daniel, le gérant du secteur des fruits et légumes, met à l'honneur nos jeunes producteurs agricoles en présentant leurs produits.

Tout à l'heure, nous avons parlé de l'importance de la collaboration entre les producteurs et les épiciers. De quelle façon le code de conduite va-t-il permettre d'améliorer ces relations?

Simon Rivet: Je pense que le code va permettre d'établir de meilleures relations. Il sera probablement plus facile de négocier. Or, je pense qu'il revient aussi à chaque partie d'y mettre du sien.

Chez Metro, nous avons adopté une politique d'achat local. Le Metro de Gracefield en bénéficie donc probablement. Nous essayons de favoriser le plus possible les aliments provenant du Canada ou produits au Canada.

Évidemment, les ananas ne poussent toujours pas, au Canada. Essentiellement, lorsqu'ils sont disponibles, nous essayons de donner la priorité aux produits canadiens. Nous accompagnons les

fournisseurs dans ce processus pour qu'ils puissent se joindre à nous et que nous puissions vendre leurs produits.

Sophie Chatel: Merci beaucoup.

Monsieur Taylor, vous avez parlé tout à l'heure de certaines comparaisons entre le code de conduite du Royaume-Uni et celui du Canada. J'aimerais parler des dispositions touchant le règlement des différends.

Certains représentants d'associations de producteurs nous ont dit qu'ils voudraient plutôt représenter directement leurs membres. Selon le code d'épicerie du Canada, les associations peuvent aider et représenter leurs membres. Cependant, elles voudraient le faire de manière directe, dans la mesure où ce sont elles qui déposeraient les plaintes portant sur des problèmes systémiques et non pas individuels.

Pouvez-vous nous fournir des précisions sur la façon dont se comparent le code du Royaume-Uni et celui du Canada à ce sujet?

• (1615)

[Traduction]

Mark Taylor: Il n'y a pas de comparaison possible, car au Royaume-Uni ce ne sont pas tous les fournisseurs qui sont directement visés par le code. On se concentre plutôt sur les plus grands détaillants et fournisseurs.

Dans le contexte canadien, je pense que c'est logique. Les associations commerciales pourraient avoir un rôle très important à jouer à cet égard. Au nom de leurs membres, comme vous le dites, elles doivent mettre au jour les problèmes systémiques et en informer la surintendante. Au Royaume-Uni, le rôle du surintendant est moins direct. Il n'y a pas de mécanisme de règlement des différends. Là-bas, 99 % des problèmes sont réglés via un dialogue informel, souvent facilité par le surintendant qui va formuler de simples avis et recommandations bien avant d'avoir à se montrer plus sévère.

[Français]

Sophie Chatel: Nous avons entendu Mme Proud et M. Rivet dire que c'était possible. Quand il y a des plaintes systémiques, elles sont présentées à celui qui va gérer le code de conduite. Il peut faire rapport et il peut vraiment traiter ces plaintes. On n'est pas tenu de passer par un système spécifique de résolutions des plaintes. On peut s'adresser directement au surintendant, comme vous le disiez.

[Traduction]

Mark Taylor: C'est effectivement l'approche à privilégier. Nous ne voulons pas que les problèmes soient systématiquement soumis à un processus de règlement des différends. Nous souhaitons qu'ils puissent être résolus par des gens faisant preuve de bon sens qui travaillent ensemble pour améliorer leurs relations commerciales.

[Français]

Sophie Chatel: Il me reste 30 secondes.

Si je comprends bien ce processus très important, si une association reçoit plusieurs plaintes de ses producteurs, mais ne désire pas nécessairement avoir recours au mécanisme de résolution des différends, elle peut engager une discussion avec Mme Proud, la surintendante actuelle, pour trouver une solution. Sinon, Mme Proud pourra dénoncer ces pratiques dans un rapport.

[Traduction]

Le président: Nous allons devoir nous arrêter ici.

Nous passons à M. Perron pour une période de deux minutes et demie.

[Français]

Yves Perron: Merci, monsieur le président.

Monsieur Rivet, je vais poursuivre notre conversation de tout à l'heure.

J'entends M. Taylor dire qu'il est logique que les associations veuillent représenter leurs membres. Quand vous étiez en train de me répondre alors que notre temps de parole se terminait, vous sembliez plus mitigé à cet effet.

N'aimeriez-vous pas pouvoir traiter une plainte qui pourrait être rapportée, par exemple, par 25 petits producteurs, en en discutant une seule fois avec l'association?

Je comprends mal où est le problème.

Simon Rivet: Normalement, quand un fournisseur porte plainte, on traite avec le fournisseur. Notre relation avec le fournisseur est une relation privilégiée, une relation confidentielle, aussi. On voit donc mal comment une association pourrait venir parler au nom de 25 fournisseurs, pour reprendre votre exemple. On ne trouve pas approprié que les fournisseurs se partagent l'information entre eux.

Comme on le disait tout à l'heure, il y a des enjeux systémiques, il y a un canal. Effectivement, Mme Proud, du Bureau du Code de conduite pour le secteur des produits d'épicerie, peut entendre ce genre de plainte et l'inclure dans le rapport qu'elle produit chaque année.

Yves Perron: Se pourrait-il que certains petits producteurs soient craintifs de se rapporter au code, parce qu'ils ne veulent pas subir de représailles? Je ne dis pas que vous en faites, loin de là, mais ne le craignez-vous pas? Nous sommes plusieurs ici à avoir entendu cela maintes fois.

Simon Rivet: Il y a un principe, dans le code, selon lequel les représailles sont interdites. Nous, chez Metro, on a toujours fonctionné de cette façon. On essaie donc de faciliter le mécanisme de plaintes et on améliore nos portails pour que les producteurs et les fournisseurs puissent communiquer avec nous.

• (1620)

Yves Perron: Merci infiniment.

Je suis désolé, mais mon temps de parole est vraiment court.

Monsieur Henn, je termine en m'adressant très rapidement à vous. On me rapporte que, dans le cadre des relations commerciales, vous demanderiez aux producteurs qui ont des serres et cultivent notamment des carottes, des pommes de terre, et des oignons de garantir des prix et des quantités deux ans à l'avance, ce qui peut être difficile dans un contexte de changements climatiques. On me rapporte qu'on aurait même demandé que des producteurs dévoilent leur chiffre d'affaires.

Êtes-vous au courant de ces pratiques?

J'aimerais entendre vos commentaires à cet égard.

[Traduction]

Nick Henn: Étant donné que je n'ai pas de détails au sujet des pratiques auxquelles vous faites référence, il m'est difficile de vous répondre dans une perspective générale.

Comme je l'ai déjà dit, notre prospérité doit absolument passer par celle de nos fournisseurs. Nous cherchons donc à travailler activement avec eux pour nous assurer de pouvoir les mettre sur la voie du succès.

Sans plus de détails, il me serait très difficile de faire des commentaires. Je me ferai un plaisir de répondre à cette question ultérieurement, si vous pouviez me fournir plus de précisions à ce sujet.

[Français]

Yves Perron: D'accord, nous vous les fournissons. Merci.

[Traduction]

Le président: Nous passons maintenant aux conservateurs. Nous allons faire deux tours de trois minutes, si cela vous convient.

Monsieur Gourde, vous avez trois minutes.

[Français]

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

Je vais commencer par m'adresser à M. Rivet.

Je suis déçu, parce qu'on réalise que le code d'épicerie du Canada ne permettra pas d'abaisser les coûts et de rendre l'épicerie plus abordable. Par contre, le code va-t-il réussir à régler certains différends entre les épiciers et leur siège social, qui imposent souvent un carcan? Ils concluent des ententes avec des fournisseurs, avec de grandes fermes, mais ils limitent l'achat local des petites fermes. Une petite ferme, avant de devenir grande, doit commencer quelque part.

Dans ma circonscription, j'ai vu des épiciers ne pas réussir à acheter des produits locaux. Pour contourner les règlements du siège social, ils laissent un marché public à l'extérieur de leur bâtiment, en toute quiétude. On m'a dit qu'on ne pouvait pas acheter les produits locaux à l'intérieur, mais qu'on leur laissait tout l'espace dans leur stationnement pour vendre ces produits.

Trouvez-vous normal que les épiciers soient obligés d'utiliser leur espace de stationnement pour pouvoir vendre les produits locaux?

Simon Rivet: Écoutez, je ne suis pas au courant de ces situations. Comme je vous le disais tout à l'heure, nous favorisons l'achat local. C'est clair que nous avons une politique en place et que nous la respectons. Peut-il se produire de telles situations dans certains supermarchés? Vous savez, nous avons des marchands indépendants, des affiliés, des franchisés, alors ce n'est pas impossible.

Si vous voulez porter quelque chose de particulier à mon attention après la réunion, nous pourrions nous pencher là-dessus.

Jacques Gourde: Monsieur Henn, votre réglementation pour les épiciers est-elle aussi flexible que celle de Metro? Concentrez-vous plutôt vos activités pour privilégier davantage vos fournisseurs?

[Traduction]

Nick Henn: Je suis désolé. La question s'adressait-elle à moi?

[Français]

Jacques Gourde: Oui, monsieur Henn.

[Traduction]

Nick Henn: Nous sommes le plus grand acheteur de fruits et légumes frais au Canada, au Québec comme ailleurs. Nous favorisons, dans la mesure du possible, les fournisseurs canadiens, mais comme M. Rivet l'a souligné à juste titre, on ne peut pas acheter des avocats et des ananas cultivés au Canada. Il y a des circonstances, en raison des produits ou de la qualité, où nous devons nous approvisionner à l'étranger...

[Français]

Jacques Gourde: Je m'excuse de vous interrompre. Vous n'avez peut-être pas compris ma question.

Quand vous revendez des produits du siège social à vos épiciers, leur permettez-vous d'avoir un espace dans leur établissement pour vendre les produits des plus petits producteurs, afin que vos partenaires d'affaires puissent acheter des produits locaux?

[Traduction]

Nick Henn: Oui, nous le faisons. Chaque fois que nous le pouvons, nous répondons à la demande locale des clients pour des produits locaux, qu'il s'agisse de fruits et légumes, de bière ou d'autres produits en magasin. Nous voulons miser sur l'approvisionnement local dans toute la mesure du possible.

Le président: Merci, monsieur Henn.

Nous passons maintenant aux libéraux et à Mme Harrison pour une période de trois minutes.

• (1625)

Emma Harrison (Peterborough, Lib.): Merci beaucoup.

La circonscription que je représente, Peterborough, compte de nombreuses petites exploitations agricoles et quantité de producteurs locaux. Vous avez mentionné que le code pourrait faciliter les négociations pour les fournisseurs locaux et les petits producteurs. Je me demandais si vous pouviez nous en dire plus à ce sujet, monsieur Rivet.

Simon Rivet: Le code établit un cadre de transparence, d'équité et de principes. Il ne vise pas seulement les grands fournisseurs et détaillants. Il cible également les détaillants et les fournisseurs de petite et moyenne taille. C'est comme un guide. Si chacun suit le guide, tout ira bien.

Nous croyons que cela va certes améliorer nos relations commerciales. Chez Metro, nous entretenons déjà de très bonnes relations, mais nous pensons que cela va faciliter les discussions et les négociations pour tout le monde.

Emma Harrison: Monsieur Taylor, des modifications ont-elles été apportées au code du Royaume-Uni depuis sa mise en œuvre? Si oui, comment procède-t-on pour ce faire?

Mark Taylor: Le texte législatif demeure le même qu'au moment où il a été rédigé au départ, mais des ajustements ont été apportés aux processus d'arbitrage à la lumière des leçons apprises. Il est important que notre code continue de s'adapter à l'environnement changeant dans lequel nous évoluons tous, afin de rester pertinent.

Emma Harrison: Merci beaucoup.

Lorsqu'une entreprise adhère au code britannique, qui est maintenant obligatoire, accepte-t-elle du même coup les différentes modifications apportées, ou est-ce que cela doit faire l'objet de négociations?

Mark Taylor: C'est une excellente question.

Le code britannique a été rédigé de manière à être le moins prescriptif possible. Le libellé est très large, ce qui laisse place à l'interprétation. Ce n'est pas un texte juridique très étoffé. Si c'était le cas, les gens passeraient tout leur temps à essayer de trouver une façon de le contourner. La loi est là pour être interprétée. Le surintendant a la liberté de l'interpréter et de travailler avec les fournisseurs et les fabricants pour ajuster les définitions en fonction des besoins et des circonstances particulières à chaque cas.

Emma Harrison: Je vous remercie.

Me reste-t-il du temps?

Le président: Il vous reste 40 secondes.

Emma Harrison: Je vais donc m'en tenir là. Merci.

Sophie Chatel: J'ai une question.

Le président: Allez-y. Il vous reste 35 secondes.

Sophie Chatel: Merci. Je vais la poser rapidement.

Monsieur Taylor, quelles sont actuellement les répercussions de l'incertitude entourant les frais imposés par les épiciers sur l'investissement dans votre domaine? Y a-t-il des effets?

Mark Taylor: Nous sommes tous là pour gérer des ressources limitées. Je fais partie d'une grande entreprise internationale, et je suis en concurrence avec une centaine d'autres pays pour attirer des investissements. Si l'incertitude entourant les résultats de mes relations commerciales caractérise les affaires au Canada, et que les États-Unis ou le Brésil offrent plus de certitude, ils ont plus de chances d'obtenir cet investissement plutôt que moi.

Le président: Merci beaucoup.

Je profite de l'occasion pour remercier tous les témoins d'aujourd'hui d'avoir pris le temps de se joindre à nous en ligne et en personne.

Nous allons suspendre la séance pendant environ cinq minutes afin de pouvoir changer de groupe de témoins.

• (1625)

(Pause)

• (1635)

Le président: Nous reprenons nos travaux.

J'aimerais faire quelques observations à l'intention de nos témoins. Veuillez attendre que je vous nomme avant de prendre la parole. Pour ceux qui participent par téléconférence, veuillez cliquer sur l'icône du microphone pour activer votre micro et vous mettre en sourdine lorsque vous ne parlez pas. Pour les participants qui sont sur Zoom, au bas de votre écran, vous pouvez sélectionner le canal approprié pour l'interprétation, soit le parquet, l'anglais ou le français. Pour les participants qui sont dans la salle, vous pouvez utiliser votre oreillette et sélectionner le canal désiré. Je vous rappelle que tous les commentaires doivent être adressés à la présidence.

Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le jeudi 18 septembre, le Comité reprend son étude sur la mise à jour de la mise en œuvre du code de conduite des épiceries.

J'aimerais maintenant souhaiter la bienvenue à nos témoins. Nous accueillons M. Gary Sands, de la Fédération canadienne des épiciers indépendants; M. Gordon Stock, de l'Association des fruiticulteurs et des maraîchers de l'Ontario; et Mme Diane Brisebois, du Conseil canadien du commerce de détail. J'aimerais souhaiter la bienvenue à chacun d'entre vous à notre comité. Merci d'avoir pris le temps de vous joindre à nous malgré votre emploi du temps chargé.

Nous allons commencer par Mme Brisebois. Vous avez cinq minutes, je vous prie.

Diane Brisebois (ancienne présidente-directrice générale, Conseil canadien du commerce de détail): Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du Comité, je vous remercie.

Je m'appelle Diane Brisebois et je suis l'ancienne présidente du Conseil canadien du commerce de détail, ou CCCD, un poste que j'ai occupé 30 ans jusqu'en septembre dernier.

Le CCCD est une association industrielle qui représente des détaillants de toutes les tailles et de toutes les formes au Canada. Ses membres, y compris les détaillants en alimentation, représentent plus de 75 % de l'ensemble des ventes au détail au pays, à l'exclusion de l'automobile et de l'essence. Je représente le CCCD au conseil d'administration du code de conduite des épicerie depuis sa création, au nom des grands détaillants en alimentation. Le CCCD et les associations des différents segments de la chaîne d'approvisionnement des épicerie, qui siègent au conseil d'administration, ont travaillé avec diligence au cours des quatre dernières années ou plus pour concevoir un code fondé sur un cadre réciproque pour une utilisation équitable, et un code qui établit des normes claires pour les relations commerciales dans le secteur de l'épicerie au Canada.

Les détaillants en alimentation membres du CCCD ont participé à l'élaboration du code, ainsi qu'à la création de son bureau. Ils ont participé activement aux groupes de travail de l'industrie avec d'autres intervenants, et ils participent et aident à finaliser le mécanisme de gestion des différends, dont vous ont parlé les témoins il y a une heure.

Comme l'a indiqué Mme Karen Proud, la présidente du Bureau du Code de conduite pour le secteur des produits d'épicerie, lorsqu'elle a comparu devant le Comité, l'élaboration du mécanisme de gestion des différends a été difficile, car les acteurs de l'industrie l'ont créé de toutes pièces pour s'assurer qu'il est équitable et accessible à tous. Trouver un équilibre entre ces réalités, tout en veillant à ce que le mécanisme soit crédible, pratique et accessible à tous, est une priorité pour les membres du CCCD. Comme Mme Proud l'a souligné, nous sommes près du but, et nous croyons avoir la plupart des outils nécessaires pour aller de l'avant.

• (1640)

[Français]

La priorité de nos membres et de tous les intervenants de la chaîne d'approvisionnement est dorénavant de finaliser le processus de gestion de la résolution des litiges, ou PGRL. Il s'agit d'une étape importante avant que le code puisse être mis en œuvre le 1^{er} janvier 2026 et que le Bureau du Code de conduite pour le secteur des produits de l'épicerie puisse lancer sa campagne officielle de recrutement des membres.

L'élaboration du PGRL a été un processus ardu, mais — vous le savez — essentiel. Nos membres ainsi que plusieurs autres parties

prenantes doivent créer de toutes pièces un mécanisme équitable et accessible pour résoudre des litiges de façon à ce que le processus demeure pleinement cohérent avec les dispositions du code élaboré par l'industrie. Je vous assure que nous y arriverons.

[Traduction]

Les épiciers membres du CCCD tiennent à remercier les ministres provinciaux, territoriaux et fédéraux de les soutenir et d'encourager l'industrie à se serrer les coudes pour élaborer le code, qui servira à renforcer le secteur et à avoir une industrie de l'alimentation prospère et concurrentielle. Nos membres tiennent également à remercier le Comité de son intérêt et de l'attention soutenue qu'il porte au code de conduite des épicerie. Le fait d'avoir une présidente et une surintendante à temps plein aidera le Comité à surveiller les progrès de l'industrie. Nous sommes assurés que Mme Proud sera disponible, au besoin, pour fournir des mises à jour et faire rapport au Comité de manière honnête et transparente.

[Français]

Monsieur le président, membres du Comité, la présidente-surintendante du Bureau du Code de conduite pour le secteur des produits d'épicerie est résolue à veiller au fonctionnement du code dans la pratique et à rendre compte de manière honnête et transparente de ce qui fonctionne bien et de ce qui doit être ajusté. L'amélioration continue, elle est importante pour tous nos membres.

[Traduction]

Merci beaucoup de nous avoir invités aujourd'hui. Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

Le président: Merci beaucoup. Nous vous sommes reconnaissants de votre exposé.

Je vais maintenant céder la parole à M. Stock.

Gordon Stock (conseiller principal en politiques et relations gouvernementales, Association des fruiticulteurs et des maraîchers de l'Ontario): Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du Comité, je vous remercie de me donner l'occasion de prendre la parole aujourd'hui.

Je m'appelle Gordon Stock. Je viens de l'Association des fruiticulteurs et des maraîchers de l'Ontario. L'Association représente 3 500 exploitations agricoles qui cultivent des fruits et des légumes dans la province de l'Ontario, et qui comptent pour environ 40 % de la production canadienne.

Je suis ici aujourd'hui afin de vous expliquer pourquoi il est impératif que le Canada se dote d'un code de conduite des épicerie rigide et fiable, qui est l'un des nombreux outils nécessaires pour avoir un système alimentaire robuste. Au cours des dernières semaines, j'ai entendu parler de ce que le code était censé faire et de ce qu'il n'a jamais eu pour but. Il faut tenir compte de ce qui est nécessaire, mais aussi possible.

Tout d'abord, je félicite ceux qui ont élaboré le code. C'est un engagement louable, mais le travail doit se poursuivre. Encourager la transparence dans les accords, créer des voies de règlement des différends et décourager les mesures punitives sont tous des aspects positifs qui, espérons-le, auront une incidence.

Il est important de reconnaître que le code aura un effet différent sur divers produits d'épicerie. Les risques sont plus élevés pour les fruits et légumes que pour les produits secs ou transformés. Par exemple, une fois que le brocoli, le concombre ou la fraise a été récolté, le chronomètre démarre. Le produit doit se rendre rapidement au consommateur, sinon c'est du gaspillage. Le producteur — qui a investi dans le développement de sa culture en achetant des engrais, des semences et de l'équipement spécialisé, ainsi qu'en payant des salaires et en répondant aux exigences en matière de salubrité des aliments et de main-d'œuvre — a peu d'options pour vendre sa culture sur le marché, compte tenu de la consolidation des ventes au détail au Canada. En supposant que le producteur puisse conclure une entente avec une chaîne de vente au détail, les conditions de celle-ci ne seront pas nécessairement négociées. C'est généralement un scénario « à prendre ou à laisser ». Le prix, les modalités de paiement, la commercialisation et les structures de frais de rejet ne seront pas négociables. Si le producteur choisit de ne pas aller de l'avant, le détaillant comblera ses besoins avec d'autres fournisseurs, notamment en important, même si c'est la haute saison de croissance locale. Comme le produit est périssable et que le producteur a des dépenses à payer, il le vend au détaillant, même s'il touche un revenu minimal pour couvrir les coûts de production historiquement élevés et le service de la dette.

Je reconnais que le code, tel qu'il a été conçu, vise à favoriser des ententes justes et équitables, et non à définir ce que sont des pratiques équitables ou à garantir des revenus à la ferme. Cependant, la nature de la production maraîchère nécessite plus de considération. Les risques auxquels font face les producteurs sont importants et croissants. Ce n'est pas seulement attribuable à la nature périssable des produits, mais aussi à la capacité des exploitations agricoles de négocier des accords équitables sans avoir le pouvoir d'une multinationale. Nous sommes préoccupés par les conséquences à long terme d'un système qui ne priorise pas intrinsèquement la production de fruits et légumes au Canada. Les producteurs atteindront un point de rupture, où ils réduiront les investissements dans leurs exploitations et le nombre d'acres consacrés à la culture de fruits et de légumes de grande valeur. Certains passeront à des cultures plus faciles à cultiver et à mettre en marché dont la valeur économique est moindre, tandis que d'autres pourraient se retirer complètement.

Cette avenue présente un risque pour l'économie et la sécurité alimentaire du Canada. En plus, elle nous oblige à dépendre des importations de fruits et légumes frais en provenance de pays étrangers, où les consommateurs ont moins de contrôle sur des facteurs comme les normes du travail et de l'environnement. Il serait honteux que nous ne nous attaquions pas à ces défis avant de perdre cette capacité nationale essentielle. Tous ces problèmes ne sont pas causés par la relation entre le fournisseur et le détaillant, même si elle a une grande incidence. Les politiques gouvernementales sont également en jeu. L'avenir de la production canadienne de fruits et légumes dépend d'un environnement commercial sur lequel les agriculteurs et les producteurs individuels peuvent compter, ce qui encourage l'investissement, l'innovation et la prochaine génération d'agriculteurs. Pour le bien public, il est impératif que nous adoptions un code adéquat afin de créer un équilibre et une certitude et de renforcer la capacité du Canada à se nourrir de produits de haute qualité.

Le code actuel ne répond pas à tous les besoins. Malgré ses lacunes, il s'agit d'un point de départ sur lequel nous pouvons et devons nous appuyer. Tous les intervenants doivent prendre un engagement indéfectible à améliorer continuellement les choses. Les as-

sociations industrielles doivent aussi avoir une marge de manœuvre pour soulever des préoccupations à l'échelle du secteur. Nous avons tous un rôle à jouer pour prioriser la production de fruits et légumes au Canada — les producteurs, les détaillants, le gouvernement et les consommateurs.

L'examen de 18 mois qui est prévu est un début, mais il faut aller plus loin. Les intervenants doivent s'asseoir à la table avec l'objectif de prioriser la capacité du Canada à produire le plus grand nombre possible de ses propres fruits et légumes frais et transformés, et de favoriser des pratiques commerciales équitables et transparentes tout au long de la chaîne.

Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de témoigner aujourd'hui et de vous faire part de nos points de vue.

• (1645)

Le président: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à M. Sands.

Monsieur Sands, je suis heureux de vous revoir. Vous avez cinq minutes.

Gary Sands (vice-président principal, Fédération canadienne des épiciers indépendants): Je suis ravi de vous revoir, monsieur le président.

Je tiens à remercier le Comité de m'avoir invité à comparaître aujourd'hui pour présenter le point de vue de la Fédération canadienne des épiciers indépendants, ou FCEI, sur l'état actuel de notre code de conduite des épicerie.

La FCEI a été la première association au Canada à réclamer un code de conduite des épicerie. Nous l'avons fait en reconnaissant qu'il fallait s'attaquer à certaines pratiques sur le marché qui étaient devenues plus courantes dans l'industrie.

Je tiens également à souligner que nous avons plaidé en faveur d'un code de conduite pour les épicerie, et non pour les détaillants. Les épiciers indépendants savent très bien que les principes que nous avons acceptés dans le code doivent s'appliquer à tous les intervenants. Nous sommes fiers du fait que la réciprocité est l'un des piliers sur lesquels repose notre code purement canadien.

Certains membres de l'industrie semblent oublier que lorsque les ministres fédéral, provinciaux et territoriaux de l'Agriculture et de l'Alimentation ont mis sur pied le comité directeur chargé d'élaborer un code, deux problèmes ont été cernés. J'invite ces gens à relire le communiqué fédéral, provincial et territorial.

L'une des préoccupations concernait bel et bien certaines pratiques des chaînes de vente au détail, mais il fallait aussi reconnaître l'importance d'un approvisionnement équitable pour les épiciers indépendants, en particulier dans de nombreuses régions rurales et éloignées du pays, où ils sont souvent seuls à fournir des aliments à ces collectivités. Par conséquent, pour assurer la sécurité alimentaire de nombreuses régions du Canada, il faut assurer la viabilité des 6 900 épiciers indépendants du Canada. Nous croyons que les dispositions du code qui ont été élaborées permettront aux épiciers indépendants et à tous les intervenants de l'industrie d'être plus concurrentiels dans les mois et les années à venir.

La FCEI reconnaît également qu'il s'agit d'un code auquel on adhère sur une base volontaire. Il n'est pas réglementé. Par conséquent, il ne peut pas et ne doit pas se mêler des négociations sur les prix, par exemple. Nous devons également veiller à ce qu'il ne soit pas excessivement rigide. Un code fondé sur des principes ne doit pas inclure un libellé pour tous les scénarios ou toutes les situations qui pourraient survenir.

Après quatre ans, beaucoup de temps, de ressources et d'engagement nous ont permis d'en arriver là où nous en sommes aujourd'hui. Nous avons maintenant un code équilibré. Nous avons une surintendante du code. Les parties prenantes deviennent membres. Nous attendons maintenant de mettre la dernière main au processus de règlement des différends. Certains voudront peut-être prendre le code en otage, à moins d'obtenir leur conception de la perfection, mais ce qui est parfait pour certains ne le sera certainement pas pour d'autres.

Il est temps de laisser le marché mettre à l'essai le code, alors que nous avons une surintendante du code très compétente et avisée, qui sera la première à signaler tout problème systémique qui doit être réglé. En tant qu'association qui a été la première à réclamer un code, je peux vous assurer que nous dénoncerons également tout problème systémique que nous voyons sur le marché.

Laissez maintenant l'industrie et les gouvernements voir comment ce qui a été bâti fonctionne réellement. Si quelque chose ne fonctionne pas, l'industrie devra le changer. Si nous ne pouvons pas gérer ce processus, l'industrie saura que les gouvernements devront le gérer pour nous.

Je vous remercie encore une fois du temps que vous m'avez accordé aujourd'hui.

• (1650)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Sands.

Nous allons commencer par les conservateurs, pour six minutes.

Monsieur Gourde, vous avez la parole.

[Français]

Jacques Gourde: Merci, monsieur le président.

Ma première question s'adresse à Mme Brisebois.

D'abord, je vous félicite pour votre longue carrière.

Diane Brisebois: Merci.

Jacques Gourde: Pensez-vous que le code de conduite va permettre de rendre le panier d'épicerie plus abordable pour les consommateurs?

Diane Brisebois: Je vais répéter ce qui a été mentionné il y a une heure avec les trois intervenants précédents.

Le code ne parle pas de prix. Il ne donne pas l'occasion aux participants de négocier les prix. Ce n'est pas son but.

Cependant, si cela améliore les relations de travail, nous croyons qu'il y aura des effets positifs pour les consommateurs, c'est-à-dire des investissements, de nouveaux produits, etc.

Jacques Gourde: En ce qui a trait au mécanisme de règlement des différends, y a-t-il des exemples de différends que vous avez vus tout au long de votre carrière, qui nuisaient à une partie ou à une autre et qui étaient problématiques pour le secteur?

Diane Brisebois: C'est assez difficile de vous donner des exemples, simplement parce que ce sont des négociations confidentielles. Cela se reflète dans le code.

Cependant, je dois reconnaître que, souvent, le plus grand problème, et c'est la raison pour laquelle nous sommes très fiers d'avoir Mme Proud comme présidente, est le manque de transparence et de communication, ainsi que l'absence d'un code ou d'un cadre permettant aux différentes parties prenantes de se rencontrer dans un endroit sûr pour discuter des problèmes existants. J'espère que cela vous aide à mieux comprendre le processus.

Il y a toujours des malentendus et des problèmes, parce qu'il y a beaucoup d'intervenants, mais le code donne aux parties prenantes l'occasion d'avoir un endroit où se rencontrer pour essayer de régler les problèmes qui existent dans leurs relations de travail.

• (1655)

Jacques Gourde: Vous parlez d'un manque de transparence. Peut-il arriver que ceux qui achètent le plus n'offrent pas toujours les mêmes prix et les mêmes conditions à ceux qui les approvisionnent? Cela peut devenir frustrant pour les producteurs quand deux voisins ne vendent pas nécessairement au même prix de grands volumes de carottes, par exemple. L'un peut survivre, alors que l'autre peut disparaître à long terme.

Est-ce cela pour vous, la transparence permettant l'équité entre tous les intervenants?

Diane Brisebois: La transparence, ce n'est pas de pouvoir annoncer publiquement le prix d'un produit qu'on a négocié avec une partie prenante. En fait, c'est très important pour le fournisseur et pour le détaillant que ces négociations demeurent confidentielles.

Quand on parle de transparence, on parle surtout de permettre aux producteurs et aux petites entreprises de vraiment comprendre les règles du jeu. Cela veut dire que les règles du jeu sont claires, que les contrats sont clairs et qu'il y a un processus pour en discuter en cas de malentendu.

Voilà la raison pour laquelle le principe de transparence est très important.

Jacques Gourde: Madame Brisebois, je sais que des grandes chaînes ont déjà loué des tablettes à leurs meilleurs fournisseurs en leur demandant, par exemple, de déboursier 2 500 \$ par mois pour avoir quatre pieds de tablette pour leurs produits.

Cette pratique existe-t-elle encore?

Diane Brisebois: Je ne peux pas répondre à cette question, parce que je n'ai pas l'information que vous me demandez.

Je vous suggérerais fortement d'en parler avec les différents intervenants. Il y a M. Rivet et M. Henn qui étaient très ouverts et qui seraient heureux de répondre à cette question.

Jacques Gourde: Merci, madame Brisebois.

Ma prochaine question s'adressera à M. Stock, de l'Association des fruiticulteurs et des maraîchers de l'Ontario.

Dans votre déclaration, vous avez dit que vous aviez bon espoir que le code donne plus de stabilité aux producteurs. C'était doux à mes oreilles, car c'est ce que j'espère vraiment.

Pourquoi faites-vous tant confiance à ce code? Est-ce pour le règlement des différends? Cela vous donne-t-il un rapport de force?

[Traduction]

Gordon Stock: En fait, nous espérons que le code procurera ce genre d'avantages.

En 2020, alors qu'un certain nombre de détaillants imposaient de nouveaux frais et ainsi de suite, nous avons également commencé à réclamer un code. Je pense que le simple fait que nous ayons un code à partir duquel nous pouvons travailler est une étape et un jalon importants. Or, je veux être prudent avant de confirmer qu'il entraînera les avantages que mes membres recherchent. Je ne veux pas minimiser ou contester ce qui a été créé, mais je ne suis pas prêt à vous garantir qu'il y aura des avantages. J'espère qu'il y en aura. Je pense que les signaux sont bons.

Il y a un fondement avec lequel nous pouvons travailler ensemble, et il y a eu des discussions sur la confiance et l'établissement de relations. À mes yeux, c'est essentiel pour faire avancer les choses. Une partie des craintes que certains fournisseurs expriment à ce sujet est liée au passé et à certaines des pratiques antérieures. Il faudra du temps pour corriger le tir et aller de l'avant, mais je crois qu'il y a une occasion à saisir.

Le président: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant aux libéraux pour six minutes.

Monsieur Connors, vous avez la parole.

Paul Connors (Avalon, Lib.): Merci.

Je souhaite la bienvenue aux témoins.

Monsieur Sands, je parlais récemment à l'un de vos membres. Atlantic Grocery Distributors est l'un des plus grands épiciers indépendants de Terre-Neuve et probablement du Canada atlantique, et il attend avec impatience la mise en œuvre du code de conduite.

Vous avez notamment mentionné que le code devrait assurer un approvisionnement plus équitable aux indépendants. Pouvez-vous nous en dire plus à ce sujet et nous donner un peu plus de détails sur ce que vous entendez par là?

• (1700)

Gary Sands: Je vous remercie de la question.

Nous vous sommes très reconnaissants d'avoir pris le temps de rencontrer les représentants de l'entreprise Atlantic Grocery Distributors. J'ai reçu des commentaires très positifs à la suite de votre échange. Je m'en voudrais de ne pas vous en remercier.

En ce qui concerne l'approvisionnement équitable, c'est une question extrêmement importante aux yeux des épiciers indépendants. Nous avons constaté que lorsqu'un produit est en forte demande ou en faible quantité, les épiciers indépendants ne reçoivent parfois pas une part équitable. Il y a des exemples. Je travaille pour les indépendants depuis 25 ans, et il est arrivé qu'un fournisseur dise à un épicier indépendant qu'il n'a plus de produit — je ne donnerai pas d'exemple — et que ce dernier remarque que le même produit est en vente chez un concurrent de la chaîne de vente au détail. Je ne pointe personne du doigt. Je dis simplement que ce genre de pratique ne peut pas continuer, et le code rectifie le tir. Les fournisseurs devront tenir compte des commandes qu'ils reçoivent de tous leurs clients. Nous ne nous attendons donc pas à ce que cette habitude se poursuive.

Je pense qu'une partie des discussions que nous avons eues sur cette question pendant que nous élaborions le code a sensibilisé tout le monde à ce chapitre. J'ai entendu une réaction positive de la part

des fournisseurs et des chaînes de vente au détail. Personne ne veut voir une telle chose se produire. Nous sommes tous Canadiens et nous voulons assurer la sécurité alimentaire dans tout le pays. C'est pourquoi nous sommes ravis d'avoir été entendus puisque ces éléments sont intégrés au code.

Paul Connors: Je vous remercie beaucoup.

Lorsque je me suis entretenu avec les intervenants de Atlantic Grocery Distributors, nous avons notamment parlé de la manière dont ils approvisionnent les régions rurales de Terre-Neuve, où il n'y a pas de grandes chaînes.

Pouvez-vous nous en dire un peu plus à ce sujet? Si vos membres approvisionnent les régions rurales du Canada, en quoi un code de conduite pourrait-il aider ces régions?

Gary Sands: Encore une fois, il y a tellement de régions et de collectivités rurales et éloignées au Canada où nous sommes le seul magasin d'alimentation que la capacité de survie de cet épicier indépendant est étroitement liée à la sécurité alimentaire de ces collectivités. Atlantic Grocery Distributors est un bon exemple de cette situation. Ses membres approvisionnent une myriade de collectivités rurales et éloignées à Terre-Neuve-et-Labrador.

Encore une fois, nous sommes convaincus que les principes que l'industrie elle-même a acceptés et adoptés dans le code contribueront grandement à répondre à nos préoccupations. Lorsque Mme Karen Proud, notre surintendante, a comparu devant le Comité, elle a dit que c'est l'une des questions qu'elle a soulevées auprès de l'industrie, et que c'est un enjeu qu'elle suivra de près. Nous pensons que c'est de bon augure pour l'ensemble de l'industrie.

Paul Connors: J'aimerais vous poser une dernière question. On a parlé du mécanisme de règlement des différends, et c'est probablement le dernier point qu'il reste à régler avant que nous puissions aller de l'avant. Étant donné que les épiciers indépendants font partie du processus, pensez-vous que nous pourrions aller de l'avant sans que cette partie soit complètement finalisée?

Gary Sands: Non, je pense que nous devons d'abord finaliser le processus de règlement des différends.

Je vais choisir mes mots avec soin, car je suis, tout comme Mme Brisebois, membre du conseil provisoire du code de conduite des épiceries. Je peux vous dire, au nom de nos membres, que nous sommes satisfaits de la direction que nous avons empruntée. Nous sommes satisfaits des résultats que nous pensons obtenir, mais nous reconnaissons certainement tous que le processus de règlement des différends est le dernier élément qu'il est nécessaire de mettre en place. Je pense qu'un certain nombre d'intervenants du secteur, tant dans la vente au détail que dans l'approvisionnement, attendent que ce point soit réglé avant de devenir signataires du code.

J'aimerais ajouter rapidement une chose qu'il est important de retenir. Le code, en particulier lorsqu'il s'agit de questions telles que les prix, ne met pas tout le monde sur un pied d'égalité — l'industrie étant ce qu'elle est —, mais le processus de règlement des différends, quant à lui, met tout le monde sur un pied d'égalité. Tout le monde reçoit le même traitement dans le cadre de ce processus, et je pense que c'est un élément important qui est souvent négligé.

Paul Connors: J'aimerais poser une petite question à M. Stock. Je crois qu'il ne me reste qu'une trentaine de secondes.

Vous avez évoqué le nombre restreint d'options offertes par le marché et de son incidence sur vos membres. Pouvez-vous nous en dire un peu plus à ce sujet?

● (1705)

Gordon Stock: Je pense que le principal problème est la consolidation du marché de détail au Canada, mais il y a aussi le problème des possibilités d'exportation limitées. Il existe un marché important au sud de la frontière, mais nous savons tous que ce marché n'est pas non plus entièrement fiable pour le moment. Les difficultés que nous pourrions éprouver là-bas se traduiront par des problèmes généraux sur les marchés canadiens.

Le président: Je vous remercie beaucoup.

La parole est maintenant au Bloc québécois.

Monsieur Perron, vous avez six minutes.

[Français]

Yves Perron: Je vous remercie, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être avec nous. Je leur en suis reconnaissant.

Bonjour, madame Brisebois. Je m'adresserai d'abord à vous.

Diane Brisebois: Bonjour.

Yves Perron: Après plusieurs années de travail et de nombreuses négociations, vous l'avez dit plus tôt, vous avez travaillé fort pour arriver à rédiger un code. Il semble, en quelque sorte, y avoir des difficultés à conclure une entente finale sur le processus de règlement des différends. Y a-t-il autre chose?

Que faut-il pour que les cinq grands détaillants adhèrent au code d'épicerie du Canada? À l'heure actuelle, je crois qu'un seul d'entre eux a manifesté son intérêt.

Diane Brisebois: Comme l'ont mentionné M. Sands et Mme Proud, la semaine passée, les derniers détails ont été réglés. Il ne reste qu'une étape à franchir, soit l'achèvement du processus de gestion de la résolution des litiges.

Écoutez, tout ne sera pas parfait. Quand nous aurons mis la touche finale à ce processus, non seulement les grandes chaînes du commerce au détail, mais aussi les grands fournisseurs voudront, nous l'espérons, adhérer au code d'épicerie du Canada et devenir membres.

Vous savez qu'il est très important de noter que le code contient une disposition permettant au nouveau conseil d'administration qui sera élu l'an prochain d'apporter de petits changements pour veiller à ce que le code fonctionne de façon positive pour tous les intervenants.

Comme on le dit, c'est un projet en évolution. En ce moment, c'est la question de la résolution des litiges qu'il faut régler.

Yves Perron: Merci.

Un des trucs qui semblent accrocher — nous en avons parlé plus tôt avec les épiciers — concernait les associations de producteurs, entre autres de producteurs maraîchers. Ces producteurs nous disaient qu'ils avaient de petites entreprises n'ayant pas les ressources des grandes chaînes de supermarchés et n'étant pas représentées par des équipes d'avocats.

Surtout dans les cas où il s'agit de difficultés systémiques — elles se répètent donc fréquemment —, ces petites entreprises aimeraient pouvoir être représentées par leur association.

J'aimerais avoir votre avis à ce sujet. Ne croyez-vous pas que ça pourrait faciliter les choses? On pourrait réduire le nombre de litiges si une douzaine de producteurs, par exemple, faisaient face au même problème. Leur association pourrait alors les représenter. Ça permettrait également de mieux préserver l'anonymat des petits producteurs.

Qu'en pensez-vous?

Diane Brisebois: Les associations peuvent jouer un rôle très important, surtout celles qui représentent les plus petites entreprises, comme vous le dites avec raison.

Mme Proud en a parlé la semaine dernière. L'association est là pour écouter, surtout s'il est question d'un problème qui touche le secteur. Quand il s'agit d'un litige, il est clair que ce sont les deux entreprises qui doivent travailler ensemble. C'est un contrat confidentiel.

Cela ne veut pas dire que le problème qui peut être systémique ne peut pas être réglé en amont. En fait, c'est la raison pour laquelle nous voulons nous assurer que les associations communiquent avec Mme Proud pour la rencontrer afin d'identifier ce problème et de le résoudre avant même que ce dernier n'affecte les petites entreprises.

Yves Perron: Ce serait la solution idéale.

Advenant que le problème ne se règle pas, pouvez-vous concevoir, minimalement, que le petit producteur pourrait avoir besoin de l'assistance de son association pour le représenter?

Diane Brisebois: Absolument. Nous avons toujours été d'accord sur la possibilité que l'association intervienne.

Comme vous l'avez mentionné un peu plus tôt, les petites entreprises n'ont pas d'avocats et n'ont pas les ressources des grandes chaînes. Nous encourageons les associations à fournir ces services aux différents membres qui ont un problème qui ne semble pas se résoudre. Ce n'est pas impossible. Cela dit, ce n'est pas l'association elle-même qui adhère au code, mais plutôt l'entreprise. Celle-ci fait alors partie des négociations.

● (1710)

Yves Perron: Merci beaucoup, madame Brisebois.

Je veux poser une question à M. Stock et je vois mon temps de parole me filer entre les doigts.

Diane Brisebois: Je comprends.

Yves Perron: Monsieur Stock, en tant que producteur maraîcher, à la lumière de l'échange que je viens d'avoir avec Mme Brisebois, pensez-vous que vous avez besoin de vos associations pour vous représenter?

[Traduction]

Gordon Stock: Je tiens à préciser que je travaille à titre de membre du personnel de l'Association, mais que je ne suis pas moi-même producteur maraîcher. J'ai une exploitation agricole, mais je m'occupe de produits beaucoup plus simples que les fruits et les légumes.

[Français]

Yves Perron: Vous représentez quand même les producteurs maraîchers, ici, alors la question s'adresse à vous.

Trouvez-vous cela pertinent?

[Traduction]

Gordon Stock: Oui. Selon moi, certains membres auront du mal à faire valoir leur point de vue tout au long du processus, et les associations ont donc un rôle à jouer à cet égard. À mon avis, ce rôle n'est pas tout à fait clair pour l'instant, et nos associations doivent donc s'efforcer de mieux comprendre comment mobiliser et soutenir nos membres dans le cadre de ce processus. C'est effectivement très important.

[Français]

Yves Perron: Merci, monsieur Stock.

[Traduction]

Le président: Je vous remercie beaucoup.

La parole est maintenant aux conservateurs.

Monsieur Epp, vous avez cinq minutes.

Dave Epp: Je vous remercie, monsieur le président.

Je remercie sincèrement les témoins qui comparaissent aujourd'hui.

Madame Brisebois, je vous félicite de vos 30 années dans un secteur très stimulant. J'aimerais vous poser mes premières questions.

Au cours de la première série de questions, les représentants de Loblaw's et de Metro ont affirmé qu'ils appuyaient les pouvoirs de dénonciation publique dont dispose la surintendante. Êtes-vous en mesure de parler au nom de vos membres — je crois comprendre que le Conseil canadien du commerce de détail n'est pas membre du code, mais que vos membres le sont — pour nous dire s'ils acceptent en grand nombre ces pouvoirs de la surintendante sur les violations confirmées?

Diane Brisebois: Oui, tout à fait.

Dave Epp: Je vous remercie.

Cela m'amène à ma prochaine question.

Je sais que le mécanisme de règlement des différends n'est pas encore finalisé, et je comprends qu'il ne faut pas faire de commentaires ou négocier devant les caméras, devant lesquelles nous nous trouvons actuellement, mais puisque vous représentez les détaillants, pouvez-vous décrire les principes qu'ils souhaitent voir dans ce mécanisme de règlement des différends?

Diane Brisebois: Je dirais qu'ils souhaitent voir la même chose que les épiciers indépendants — et les fournisseurs — souhaitent voir dans ce mécanisme. Ils veulent tous que les choses soient clairement établies. Lorsqu'on s'engage dans un processus de règlement des différends, il est très important de comprendre chaque étape et de comprendre, en premier lieu, ce qui se passera si le problème est résolu et, en deuxième lieu, ce qui se passera si le problème n'est pas résolu.

À ce moment-ci, la plupart de ces discussions ont déjà eu lieu. Un consensus semble avoir été atteint et je dirais qu'à cette étape, on s'occupe surtout sur la formulation, ce qui explique pourquoi M. Sands, moi-même et d'autres intervenants avons dit que nous étions optimistes quant à la date du 1^{er} janvier.

Dave Epp: Je vous remercie.

Je demanderais aux trois témoins de répondre à ma prochaine question.

Si je comprends bien, le code vise essentiellement à s'attaquer à la question fondamentale de la puissance brute, à laquelle je ne donne pas un sens négatif, et la puissance découle souvent de la taille. Le plus souvent, nous pensons d'abord aux grands détaillants et aux petits producteurs ou fabricants. Dans le cas de M. Sands, il peut s'agir de petits détaillants et de grands producteurs, avec les déséquilibres de pouvoir et les comportements qui en découlent. Le code n'est pas conçu pour interférer dans les modalités contractuelles et les prix, mais je crois comprendre qu'il est conçu pour lutter contre l'intimidation d'une partie par une autre. Dans son témoignage, M. Stock a presque décrit différents comportements qui pourraient être considérés comme de l'intimidation.

Est-ce que chaque témoin peut expliquer ce que fait le code pour lutter contre les tactiques d'intimidation plutôt que d'interférer dans la négociation des prix?

J'aimerais d'abord entendre la réponse de M. Stock.

• (1715)

Gordon Stock: Je dois parler franchement. Je ne comprends pas encore tout à fait comment le code traitera ce problème, car il sera difficile de mettre au jour une tentative d'intimidation pour la soumettre à une décision de la surintendante. Je pense que la capacité de dénoncer ces pratiques représentera un défi pour les personnes intimidées et préoccupées par leur entreprise. Je ne dis pas que c'est impossible, mais j'aimerais que le code soit mis à l'essai pour voir comment il fonctionne dans ce domaine avant de faire d'autres commentaires sur cette question.

Dave Epp: Qu'en pensez-vous, monsieur Sands?

Gary Sands: J'ai écouté les questions posées par le Comité, non seulement cette semaine, mais aussi la semaine dernière, et souvent, lorsque j'entends les questions, j'ai envie de dire à l'ensemble du Comité que, très souvent, ce qui est dit à propos des détaillants pourrait s'appliquer à ce que ressentent les épiciers indépendants lorsqu'ils traitent avec des grands fournisseurs.

Ainsi, lorsque les membres d'organismes comme le nôtre affirment qu'ils sont satisfaits des principes et de l'orientation prise dans le mécanisme de règlement des différends, il faut se rappeler qui sont ces membres. Il s'agit en grande majorité de petites et moyennes entreprises. Je pense qu'il ne faut pas l'oublier.

Encore une fois, nous sommes très satisfaits de la direction empruntée. Je pense que je dois en rester là, car je ne peux pas parler du libellé du mécanisme de règlement des différends.

Dave Epp: J'aimerais donner le dernier mot à Mme Brisebois.

Diane Brisebois: Je me fais l'écho des commentaires de M. Sands et je dirais que nos membres sont également très préoccupés par toute question liée à l'intimidation. En fait, c'est l'une des raisons pour lesquelles ils ont commencé à participer encore plus activement à la conception du mécanisme de règlement des différends avec les autres parties prenantes et à faire preuve d'empathie, dans une certaine mesure, et à comprendre que nous devons mettre en place un système dans lequel les petits intervenants ne se sentiraient pas intimidés, mais si cela devenait le cas, des mesures seraient prises pour les protéger et garantir le respect du code.

Dave Epp: Je vous remercie.

Le président: Je vous remercie beaucoup.

La parole est maintenant à Mme Dandurand. Elle a cinq minutes.

[Français]

Marianne Dandurand: Merci beaucoup.

Je vous remercie tous de vous joindre à nous pour cette étude afin de nous permettre de voir où en est la mise en œuvre du code de conduite. C'est très important.

Madame Brisebois, Sobeys a déjà adhéré au code de conduite, et tout à l'heure, les représentants des Compagnies Loblaw limitée et de Metro inc. nous ont dit qu'ils s'engageaient à le faire. Nous n'avons ni le point de vue de Walmart ni celui de Costco, mais nous connaissons maintenant la position de la plupart des grands détaillants.

Selon vous, quelle est la probabilité qu'on arrive à une entente pour finaliser le code de conduite d'ici la date d'entrée en vigueur?

Diane Brisebois: C'est très probable.

Marianne Dandurand: C'est une excellente nouvelle.

Quelles sont les dernières pierres d'achoppement? On dit que ce sont des détails techniques, mais pouvez-vous nous en dire un peu plus sur les obstacles qu'il reste à franchir pour arriver à une entente? Quand pensez-vous que ce sera réglé?

Diane Brisebois: Je ne peux pas vous donner les détails, parce que, comme M. Sands, nous ne sommes pas présents pendant ces négociations. C'est le groupe de travail, qui est composé des différents intervenants, qui y participe. Cependant, on nous a déjà informés qu'on en était rendu à 98 %. Alors, nous sommes encouragés, nous les appuyons et nous attendons de bonnes nouvelles d'ici peu.

Marianne Dandurand: Merci. J'aime beaucoup ce que j'entends.

C'est un scénario très hypothétique, mais qu'arrivera-t-il si on n'arrive pas à s'entendre sur le code au sein de l'équipe? Faudra-t-il que le gouvernement mette en place quelque chose d'obligatoire?

Diane Brisebois: Je pense que tous nos membres et les parties prenantes comprennent que, si on ne peut pas en arriver à une entente, il y aura une intervention, mais je ne peux pas vous dire de quel genre d'intervention il s'agirait. Il ne faut pas oublier que tous les intervenants ont accepté le fait que c'est vraiment un projet du secteur. Il est important de démontrer que nous pouvons travailler ensemble, et nous pensons que nous y sommes arrivés. Nous espérons que nous n'aurons pas besoin de nous demander s'il y a une autre option en 2026.

Je dois aussi expliquer qu'il y a une grande différence entre notre code et celui du Royaume-Uni. La difficulté, dans ce cas-ci, c'est que ce n'est pas vraiment une réglementation fédérale. Le pouvoir est entre les mains des provinces et des territoires. Je pense que cela motive toutes les parties prenantes à s'assurer qu'il y a un seul code et non 12, 13, 14 ou 15 différents codes.

● (1720)

Marianne Dandurand: C'est une excellente remarque, merci.

Je pense qu'il y a un consensus parmi les petits détaillants et les fournisseurs quant au fait que la présence d'un code rendrait les règles du jeu plus équitables. Cependant, si aucun code n'est mis en place — encore une fois, c'est très hypothétique —, comment poura-t-on corriger le déséquilibre qui existe entre les différents intervenants?

Diane Brisebois: Je pense que nous sommes tous d'accord pour dire que la façon de s'assurer d'avoir de la transparence et des relations positives est d'avoir un code.

Je ne peux pas vraiment vous parler d'une autre solution. Cela s'est fait dans d'autres pays, et c'est la raison pour laquelle nous travaillons ensemble. Nous voulons nous assurer qu'il y a un code au Canada.

Marianne Dandurand: Merci.

Monsieur Sands, si vous aviez une question à poser à votre collègue du Conseil canadien du commerce du détail, quelle serait-elle?

[Traduction]

Gary Sands: Si vous m'aviez posé cette question il y a quelques années, j'aurais certainement eu plusieurs questions à poser.

Je représente les épiciers indépendants du Canada, et non les chaînes de détaillants, et nous avons quelques sujets de désaccord avec ces chaînes. Je participe au processus et je fais partie du comité directeur et du conseil du code de conduite des épicerie. La collaboration et le consensus que j'ai pu observer chez tous les intervenants... Lorsque nous avons commencé à élaborer le code, nous avons cessé de nous accuser les uns les autres et nous avons plutôt entamé un dialogue.

Je n'ai pas vraiment de questions à poser. Je suis simplement ravi que les intervenants de l'industrie aient réussi à accomplir cela.

Diane Brisebois: Je vous remercie, monsieur Sands.

[Français]

Marianne Dandurand: Merci beaucoup.

[Traduction]

Le président: Je vous remercie.

La parole est à M. Perron. Il a deux minutes et demie.

[Français]

Yves Perron: Merci, monsieur le président.

Je salue la créativité de ma collègue dans ses questions.

Monsieur Sands, je trouve très intéressant de vous recevoir en tant qu'épicier indépendant.

Plus tôt, vous avez mentionné avoir de la difficulté avec les fournisseurs, et vous avez dit que vous étiez content que le code de conduite des épicerie soit réciproque. Nous pensons aussi que c'est positif.

J'imagine que vous parliez des plus grands fournisseurs, et non des plus petits. Pourriez-vous nous en dire davantage?

[Traduction]

Gary Sands: Les problèmes qui surviennent entre les gros fournisseurs et les gros détaillants ont parfois un effet de ruissellement ou, comme on l'appelle dans d'autres pays, un effet des vases communicants. C'est ce qui a tendance à se produire pour les petits épiciers indépendants. Toutes les interventions se répercutent le long de la chaîne, et si des exigences sont imposées aux fournisseurs, cela aura un impact sur les épiciers indépendants, mais à d'autres moments, je dois dire — pour parler franchement — que les fournisseurs ne sont pas vêtus d'une robe blanche et qu'ils n'ont pas une auréole au-dessus de leur tête. En effet, il arrive souvent que des fournisseurs agissent d'une manière qui n'est pas tout à fait équitable envers les épiciers indépendants.

Comme je l'ai dit plus tôt, je pense simplement que les dispositions et les principes que les fournisseurs eux-mêmes et les chaînes de distribution ont soutenus dans le code sont très positifs. Comme je l'ai dit, je faisais partie de l'Association lorsque nous avons demandé pour la première fois la création d'un code de conduite, et nous sommes aujourd'hui très optimistes en ce qui concerne les progrès accomplis à cet égard.

Je tiens également à mentionner, en ce qui concerne la discussion précédente sur les représailles ou l'intimidation, que le code interdit toute forme de représailles. L'une des mesures que nous prenons pour nos épiciers indépendants — et nous pensons que cela aidera également les petits fournisseurs — consiste à élaborer des modèles de contrats pour guider nos membres. Monsieur Stock, je pense que cela intéressera également vos membres. Lorsque vous élaborerez des contrats, quels sont les principes mutuels qui devraient y être énoncés? Je pense que cela sera très utile.

[Français]

Yves Perron: Merci beaucoup.

Les petits producteurs maraîchers ont dit craindre que certains petits producteurs ne portent pas plainte par peur de représailles. Vous en avez parlé dans votre réponse et vous avez dit que c'était interdit.

En tant que petit épicier indépendant, ne seriez-vous pas effrayé de porter plainte contre un fournisseur imposant, par exemple une multinationale?

• (1725)

[Traduction]

Le président: À qui cette question s'adresse-t-elle?

[Français]

Yves Perron: Je posais la question à M. Sands.

On continuait là-dessus; on terminait, à vrai dire.

[Traduction]

Gary Sands: Je suis désolé, je pensais que la question s'adressait à M. Stock.

Nous n'avons aucune crainte à ce sujet.

Je serai bref. N'oubliez pas que le principal objectif du processus de règlement des différends est d'amener les intervenants à se parler d'abord entre eux. C'est l'objectif principal. Les associations ont un rôle à jouer, mais pas celui de présenter des plaintes individuelles. Il y a 6 900 épiciers indépendants. Nous n'allons pas présenter de plaintes, et nous ne devrions pas le faire. Si on commence à demander aux associations de jouer ce rôle, je demanderais simplement

pourquoi quiconque deviendrait membre du code dans ces conditions, car il suffirait de dire aux associations de devenir membres du code.

Encore une fois, nous avons l'intention de présenter des problèmes systémiques, et non des problèmes individuels, à Mme Karen Proud. Nous sommes convaincus que ce sera un bon processus.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Sands.

Je tiens à remercier tous les témoins qui ont comparu aujourd'hui. Nous vous sommes très reconnaissants de votre temps et de vos contributions.

M. Perron souhaite soulever une question devant le Comité. Je lui donne donc la parole.

[Français]

Yves Perron: Merci beaucoup, monsieur le président.

En fait, il y a eu des discussions entre les partis. Nous arrivons à la fin de l'étude et nous avons une bonne idée des témoins qu'il nous reste à entendre. Toutefois, on se rend compte que ni le représentant de Costco ni celui de Walmart n'ont été invités. Je crois que nous avons lancé une invitation au représentant de Sobeys. Je ne sais pas si nous avons obtenu une réponse, ou si ça n'a pas été possible en raison de l'horaire.

Peut-être que nous pourrions trouver un moment, d'ici la fin de l'étude, pour inviter les représentants de Costco et de Walmart. Ce sont quand même des entreprises américaines, et il est important de prendre aussi leur pouls. Nous voulons nous assurer que les cinq grands de l'alimentation s'entendent et signent le code d'épicerie du Canada. Nous pourrions, par la même occasion, réitérer l'invitation à Sobeys, si mes collègues sont d'accord.

[Traduction]

Le président: Inviterions-nous seulement ces deux-là ?

[Français]

Yves Perron: Nous pourrions inviter les représentants de Costco et de Walmart et réitérer l'invitation à Sobeys.

Nous pourrions aussi inviter de nouveau Mme Proud pour nous présenter une petite conclusion. Elle me fait signe qu'elle est d'accord.

Ça pourrait donc se faire en une séance.

[Traduction]

Le président: Quelqu'un a-t-il quelque chose à ajouter?

Avez-vous songé à une date précise ou devrions-nous renvoyer la question au greffier pour vérifier quand ces gens sont libres et organiser les choses en conséquence? Pouvons-nous déterminer cela la semaine prochaine? Qu'y a-t-il au programme la semaine prochaine?

[Français]

Yves Perron: Les greffiers font habituellement preuve d'une grande sagesse. Je leur laisserais le soin de trouver le moment qui convient à tous. Nous pourrions quand même donner nos instructions le 6 novembre en ce qui concerne le rapport.

Au retour de la semaine de relâche, lors de l'une des séances réservées au rapport, nous pourrions utiliser une première heure pour compléter l'étude. Je pense que les analystes me feront quand même un signe de tête négatif s'ils trouvent que je les fais travailler trop fort.

Certains m'ont fait un signe de tête affirmatif, alors c'est bon. Ils pourront donc terminer le rapport par la suite.

[Traduction]

Le président: À des fins d'éclaircissements, vous voulez une heure pour entendre les représentants des trois chaînes d'épicerie. À quoi servira l'autre heure?

[Français]

Yves Perron: En fait, je propose d'allouer la première heure au rapport et de consacrer la deuxième à entendre les représentants de Costco, Walmart et Sobeys, puisqu'il ne nous reste pas beaucoup de temps avant les Fêtes. Je pense qu'on peut lancer l'invitation. Nous verrons qui répondra, mais nous espérons évidemment les voir.

[Traduction]

Le président: Vous avez la parole, madame Chatel.

[Français]

Sophie Chatel: Effectivement, nous pourrions consacrer une heure au rapport sur la réduction de la paperasserie. La deuxième heure serait allouée à trois grossistes, ainsi qu'à Mme Proud. Ce serait donc un groupe de quatre témoins.

[Traduction]

Le président: Ce serait différent. Cette suggestion vous convient-elle? C'est une suggestion différente, n'est-ce pas?

[Français]

Yves Perron: Non, je proposais la même chose, monsieur le président. Si nous faisons la liste, nous avons... Je vais vous laisser terminer votre discussion avec le greffier.

[Traduction]

Le président: Je pensais qu'elle était différente.

D'accord. Tant que vous comprenez, tout va bien.

[Français]

Yves Perron: Est-ce que ça va?

[Traduction]

Le président: Oui.

[Français]

Yves Perron: Merci, monsieur le président.

La dernière chose que je voulais soulever, c'est que je trouve que nous avons fait une belle séance sur la poule de réforme...

Des voix: Oh, oh!

• (1730)

[Traduction]

Le président: Pouvons-nous écouter M. Perron? J'ai de la difficulté à l'entendre.

Veuillez poursuivre votre intervention, monsieur.

[Français]

Yves Perron: Oui, ce que je dis est vraiment bien, alors prêtez-y attention.

Je disais que nous avions tenu une belle séance d'information sur la poule de réforme. J'ai trouvé que c'était intéressant. J'aimerais que nous fassions quelque chose de cette séance. Nous pourrions préparer un bref rapport ou, du moins, écrire une lettre au ministre, si mes collègues sont d'accord, bien sûr.

[Traduction]

Le président: C'est à la discrétion du Comité.

Quel était le plan initial pour la semaine prochaine? Comment allons-nous procéder, compte tenu de ce que nous venons d'entendre?

Pourriez-vous dire au Comité ce que nous faisons la semaine prochaine, afin que nous soyons tous sur la même longueur d'onde?

Le greffier du comité (Wassim Bouanani): Oui, certainement, monsieur le président.

Le Comité se réunira lundi pour reprendre son étude sur l'Initiative de réforme réglementaire du gouvernement dans les secteurs de l'agriculture et de l'agroalimentaire. Jeudi — et ce sera la dernière réunion sur le sujet —, le Comité poursuivra cette même étude pendant la première et la deuxième heure, et les 15 dernières minutes de la deuxième heure seront utilisées pour donner des instructions aux analystes sur la rédaction du rapport.

Le président: Tout le monde comprend bien? D'accord.

Oui, monsieur, vous avez la parole.

John Barlow: Nous ne pourrions pas ajouter ce groupe de témoins sur le code de conduite des épiceries avant notre retour de la prochaine pause, car je constate que nous avons déjà invité des témoins pour la semaine prochaine.

En ce qui concerne la poule de réforme, une partie de la motion que nous avons approuvée consistait à rendre compte de nos conclusions à la Chambre. Cela fait déjà partie de la motion. Je présume qu'il ne reste qu'à rédiger nos conclusions.

Le président: Je pense que tout cela s'inscrit dans notre démarche.

Le comité souhaite-t-il lever la séance?

La séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Les délibérations de la Chambre des communes et de ses comités sont mises à la disposition du public pour mieux le renseigner. La Chambre conserve néanmoins son privilège parlementaire de contrôler la publication et la diffusion des délibérations et elle possède tous les droits d'auteur sur celles-ci.

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 des communes.

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 de la Chambre des communes à l'adresse suivante :
<https://www.noscommunes.ca>

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

SPEAKER'S PERMISSION

The proceedings of the House of Commons and its committees are hereby made available to provide greater public access. The parliamentary privilege of the House of Commons to control the publication and broadcast of the proceedings of the House of Commons and its committees is nonetheless reserved. All copyrights therein are also reserved.

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 House of Commons website at the following address: <https://www.ourcommons.ca>