



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

AGRI • NUMÉRO 004 • 2^e SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 7 novembre 2013

Président

M. Bev Shipley

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

Le jeudi 7 novembre 2013

• (1530)

[Traduction]

Le président (M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC)): La séance est ouverte.

Comme vous le savez, nous sommes ici pour étudier l'accord commercial entre le Canada et l'Union européenne. Il s'agit de notre quatrième réunion. Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, nous avons à l'ordre du jour l'étude de l'accord économique et commercial global, ou AECG, entre le Canada et l'Union européenne et de ses effets sur le secteur agricole canadien.

Nous allons entendre, durant la première heure, les témoignages des Producteurs laitiers du Canada et de Glengarry Cheesemaking Inc. Ensuite, à la deuxième heure, il y aura les Producteurs de grains du Canada et un témoin à titre personnel qui comparaitra, par vidéoconférence, à partir de Vancouver, en Colombie-Britannique.

J'aimerais souhaiter la bienvenue aux témoins qui sont parmi nous. Nous accueillons Wally Smith, président, et Richard Doyle, directeur général des Producteurs laitiers du Canada. Nous recevons également Margaret Peters Morris, présidente de Glengarry Cheesemaking Inc.

Bienvenue à tous. Vous avez 10 minutes pour faire vos observations préliminaires.

On vous écoute.

M. Wally Smith (président, Producteurs laitiers du Canada): Merci, monsieur le président.

Les Producteurs laitiers du Canada sont heureux d'avoir l'occasion de participer à l'étude du comité sur l'accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne et sur ses effets sur le secteur agricole canadien.

Évidemment, je n'ai pas besoin de présenter notre organisme, car nous avons eu l'honneur de comparaître devant le comité à plusieurs occasions. Toutefois, je tiens à souligner que les Producteurs laitiers du Canada, ou PLC, sont le moteur du développement du marché des produits laitiers génériques au Canada, grâce à un budget de marketing annuel de 80 millions de dollars, montant versé par les fermes laitières du Canada.

Le marché intérieur du fromage est un segment de marché prioritaire pour les producteurs laitiers. À preuve, on accorde un investissement stratégique annuel de 30 millions de dollars pour en assurer le développement au Canada. Cet investissement aide à la préservation et à la croissance du marché laitier. Les études révèlent que, sans cet investissement de 30 millions de dollars, on assisterait à une érosion rapide des parts de marché.

Avec votre permission, monsieur le président, j'aimerais répéter ce que je viens de dire. Le marché intérieur du fromage est prioritaire, bénéficiant d'un investissement stratégique annuel de 30 millions de dollars pour son développement au Canada. Cet investissement aide à la préservation et à la croissance du marché laitier. Les études

révèlent que, sans cet investissement de 30 millions de dollars, on assisterait à une érosion rapide des parts de marché.

Nous sommes fiers de la contribution du secteur laitier à l'économie canadienne. Notre secteur permet de conserver des emplois, d'assurer la stabilité économique et d'appuyer les économies rurales. En fait, de 2009 à 2011, le nombre d'emplois dans le secteur laitier canadien est passé à plus de 218 000. Il faut ajouter que l'industrie laitière canadienne verse également, chaque année, plus de 3 milliards de dollars en impôts municipaux, provinciaux et fédéraux.

À l'instar des producteurs laitiers canadiens, j'ai réagi vivement à la nouvelle de l'accès considérable qui a été accordé à l'Union européenne, en particulier dans le segment des fromages fins du Canada. Cela aura d'importantes répercussions sur l'industrie laitière canadienne, et les conséquences seront beaucoup plus lourdes que ce qu'on rapporte. Je m'explique.

L'Union européenne reçoit un accès supplémentaire en franchise de droits pour 18 500 tonnes —16 000 tonnes de fromages « de haute qualité », une expression en usage dans l'Union européenne; 1 700 tonnes de fromages « industriels »; et 800 tonnes aux termes du contingent tarifaire en vigueur. Tout cela est en plus des 13 471 tonnes dont jouit déjà l'Union européenne en application du contingent tarifaire sur le marché canadien du fromage.

Cela donne à l'Union européenne un accès supplémentaire exclusif, qui représente 32 % du marché actuel des fromages fins au Canada, en plus du généreux accès actuel. L'accès accordé à l'Union européenne représentera en tout 31 971 tonnes, soit 7,5 % du marché canadien du fromage. La proportion des produits importés de tous les pays passera alors de 5 à 9 % de l'ensemble du marché canadien du fromage.

La perte pour les producteurs laitiers est réelle. L'accès supplémentaire équivaut à une réduction de 2,25 % des contingents agricoles, ce qui risque d'engendrer une perte de revenu agricole de près de 150 millions de dollars par an. Pour mettre les choses en perspective, la perte prévue découlant de cet accès supplémentaire équivaut à la production laitière totale de la Nouvelle-Écosse.

En tout, l'incidence sur les producteurs laitiers et les fromagers représente une perte de marché intérieur d'une valeur estimative de 300 millions de dollars par an.

Comme vous le savez bien, la gestion de l'offre repose sur trois piliers: la gestion de la production, la prévisibilité des importations et l'établissement des prix agricoles. La capacité de prédire les importations est cruciale, étant donné que les producteurs laitiers adaptent leur production pour répondre à la demande intérieure, et ce, sans créer de surplus inutiles.

Le nouvel accès accru de l'Union européenne au marché canadien du fromage et à l'importation d'isolats de protéines laitières, ou IPL, nécessitera une capacité de prévision pour s'assurer que les nouvelles importations ne perturbent pas la planification du marché intérieur et pour garantir le respect des engagements de livraison de lait aux usines de transformation canadiennes qui emploient des Canadiens dans les quatre coins du pays.

Nous vous avons remis un document détaillé à ce sujet, mais j'aimerais passer en revue certaines des incidences nuisibles éventuelles que l'AECG pourrait avoir sur le secteur laitier canadien. Toutes ces incidences pourraient entraîner l'imprévisibilité des importations dans le secteur laitier canadien si elles ne sont pas gérées.

Premièrement, l'accord crée de nouvelles catégories de contingents d'importation pour le fromage industriel par opposition au fromage « de qualité », qui reste à définir.

Deuxièmement, il sera impossible de prévoir quels produits seront importés. À voir l'ampleur actuelle des importations en provenance de l'Union européenne et la part considérable qu'y représentent les fromages fins, les répercussions devraient se situer entre 15 et 30 %, suivant la nature des fromages qui apparaîtront sur le marché canadien.

• (1535)

Troisièmement, l'abolition du tarif hors contingent s'appliquant à l'Union européenne en ce qui concerne les isolats de protéines laitières neutralise les mesures que le gouvernement fédéral a prises en 2007 pour contrôler l'importation de tels produits dans le cadre de l'article XVIII.

La protection que possède l'Union européenne pour les indicateurs géographiques et ses produits laitiers devrait être accessible au Canada. Cela représente une application et une protection efficaces de nos propres normes d'identification concernant les produits laitiers, chose qui n'existe pas pour l'instant.

J'aimerais également replacer dans son contexte la notion selon laquelle le Canada a désormais un libre accès au marché européen du fromage. Au début des années 2000, un groupe spécial de l'OMC a statué que tout produit exporté du Canada et vendu moins cher que le prix intérieur était considéré comme « subventionné ». Le Canada a également accordé à l'Union européenne une protection des indicateurs géographiques pour cinq variétés de fromage populaires, ce qui désavantage encore plus les exportations canadiennes vers l'Union européenne. Cela place le lait et les produits laitiers canadiens en situation désavantageuse sur le plan des prix.

Monsieur le président, les PLC essaient de collaborer avec le gouvernement pour s'assurer qu'il n'y a aucune incidence sur les producteurs laitiers et les fromagers canadiens. Malgré les émotions négatives qu'a suscitées l'AECG parmi les agriculteurs canadiens, je suis résolu, en tant que président, à l'instar des dirigeants des PLC, à amorcer un dialogue constructif avec le gouvernement afin d'atténuer les répercussions néfastes sur l'industrie.

En conclusion, je vous demande de tenir compte de ces incidences nuisibles éventuelles sur le secteur laitier canadien. Grâce au renforcement des trois piliers, il est possible de maintenir la vigueur et la stabilité de ce secteur pour le bien du Canada.

Merci.

• (1540)

Le président: Merci.

Monsieur Doyle, avez-vous une observation à faire?

Dans ce cas-là, je cède la parole à Margaret Morris, qui dispose de 10 minutes.

Mme Margaret Peters Morris (présidente, Glengarry Cheesemaking Inc.): Bonjour. Merci de m'avoir invitée à comparaître devant le comité.

Je m'appelle Margaret Peters Morris, et je suis présidente de Glengarry Cheesemaking et de Glengarry Fine Cheese, à Lancaster, en Ontario. Nous fabriquons des fromages fins et des fromages artisanaux, surtout à base de lait de vache. Nous utilisons également le lait d'autres espèces.

Dans notre nouvelle usine inaugurée en octobre 2008, nous élaborons plusieurs variétés de fromages à pâte ferme, demi-ferme et molle à partir de lait de vache, de buffle d'Inde et de chèvre.

Nous passons dans l'industrie pour des chefs de file, couronnés de succès depuis nos débuts. Récemment, le 13 septembre, nous avons décroché un prix dans le cadre du concours « Global Cheese Award ». Nous avons remporté le titre de champion suprême. Cela est arrivé presque en même temps que l'AECG: je crois que c'est ce qui a permis d'attirer l'attention sur le succès de notre entreprise.

Notre entreprise est étroitement associée à des fournisseurs européens, car nous sommes aussi fournisseurs de matériel et de techniques de production auprès d'artisans fromagers. Nous avons une bonne connaissance des rouages de l'industrie laitière en Europe et en Amérique du Nord, parce que nous avons noué des liens à l'intérieur de ces frontières.

D'après nos constatations, la production de fromages artisanaux et de yogourts de spécialité est le seul secteur de la gestion de l'offre laitière qui ait crû au cours des 10 dernières années. La production de fromages artisanaux est un secteur qui peut continuer de croître dans un système de gestion de l'offre. L'attribution de lait n'est pas restreinte et peut atteindre — dans le cas de notre usine, en Ontario — jusqu'à trois millions de litres pour des nouveautés fromagères dans le cadre du Programme d'innovation en matière de produits laitiers, ou le PIMPL. C'est exactement là où nous en sommes maintenant. Ce chiffre peut s'élever à cinq millions de litres par usine dans le cadre d'autres programmes. Par conséquent, la restriction en matière de lait ne pose pas de problème.

Pour que de nouvelles entreprises puissent réussir dans le système de gestion de l'offre, il faudra, dans les années qui viennent, trouver à l'industrie nationale du fromage artisanal de nouveaux débouchés internationaux, car le marché national risque de se saturer. Nous ne savons pas quand cela se produira, mais le risque est là.

À l'automne de 2011, au plus fort de la récession économique — c'est à ce moment que nous avons subi le coup —, les ventes de fromages artisanaux ont chuté à l'échelle nationale de 20 à 25 %, selon le producteur. Ce recul des ventes a duré entre six et huit mois, puis il a fallu un an pour rétablir la situation.

Si les marchés internationaux étaient ouverts aux artisans fromagers, les niveaux de production du secteur auraient pu être multipliés par 10. C'est mon point de vue.

La majorité des artisans fromagers transforment entre 300 000 et 500 000 litres de lait de vache par an. S'ils avaient des débouchés à l'étranger, ils pourraient en transformer jusqu'à cinq millions de litres, pourvu que la qualité soit maintenue. Comme je l'ai dit, ils pourraient obtenir cette quantité de lait dans le cadre de l'actuel système de gestion de l'offre. La croissance de 50 % de la consommation nationale s'en trouverait nettement renforcée. Un artisan fromager peut mettre jusqu'à 10 ans à se constituer ce marché dans le système de gestion de l'offre. Ce n'est pas facile.

Grâce à l'ouverture des marchés internationaux, les fromages de spécialité et les cheddars canadiens vieillissent verraient leur croissance augmenter. Avant 1970, les cheddars canadiens de qualité s'exportaient en grandes quantités. S'il y avait des programmes d'aide à l'exportation, il pourrait de nouveau en être ainsi.

Permettez-moi de vous parler un peu de mon parcours et de mon expérience sur le marché du travail. Je viens d'une ferme laitière. J'ai travaillé dans l'industrie et le commerce de produits agricoles pendant sept ans. Maintenant, je travaille à mon compte dans le domaine du marketing d'entreprises et de créneaux. Je pense que mon point de vue est fondé sur l'expérience que j'ai acquise dans l'industrie au fil des ans.

En tout cas, je peux dire qu'à notre modeste échelle, nous avons récemment attiré l'attention internationale sur la qualité du fromage canadien, notre objectif étant d'égaliser ou de dépasser la qualité des fromages européens. Nous avons atteint cet objectif, en raflant un prix prestigieux lors du concours « Global Cheese Award ». En effet, un de nos fromages — le Lankaaster vieilli — a remporté le titre de champion suprême. Deux de nos fromages étaient en lice, et le deuxième a obtenu une médaille de bronze dans la catégorie des fromages bleus. Je voulais voir si nous pouvions rivaliser avec les Britanniques, et je pense que nous avons réussi.

• (1545)

Nos fromages et d'autres fromages canadiens ont remporté de nombreux prix prestigieux. Ils jouissent d'une renommée internationale et pourraient certainement être commercialisés dans le monde entier. Comme ils ne sont pas sensibles au prix, il est plus facile aux exportateurs de leur trouver des marchés à créneaux, axés sur l'achat de produits haut de gamme.

Les fromages de Glengarry Fine Cheese sont des créations canadiennes. Je crois qu'il est important que nous protégeions cet aspect. Ces fromages sont élaborés grâce au PIMPL de la Commission canadienne du lait. En gestion de l'offre, seules les nouveautés fromagères et laitières peuvent entrer en production, mais le Canada dispose maintenant de sa propre appellation d'origine contrôlée pour faciliter la reconnaissance de nos fromages. Le PIMPL pourrait jeter les bases d'un programme d'identité pour nos exportations futures de fromages dans le cadre de l'AECG.

Une autre façon intéressante de préparer les artisans fromagers consisterait à améliorer le commerce interprovincial et les critères de délivrance de permis aux petits transformateurs. Il y a toujours eu là un empêchement au commerce à l'intérieur de notre propre pays. Le système de gestion de l'offre nous a permis, à nous et à d'autres fromageries spécialisées, de fabriquer du fromage de très grande qualité. La qualité du lait canadien est excellente. Il n'y a pas de doute que, s'ils pouvaient accéder aux marchés d'exportation, les fromagers canadiens auraient du succès.

Le fromage artisanal est peut-être un petit secteur, mais il permet aux artisans fromagers d'augmenter l'offre de fromage dans le cadre de notre système de gestion de l'offre. Il coûte plus cher que le cheddar ordinaire ou le fromage de table public. Les fromages artisanaux sont cependant perçus comme des produits fins, et les consommateurs apprécient le choix que leur offrent les transformateurs canadiens en achetant davantage chaque année.

Je crois que, grâce à notre innovation, les fromages fins canadiens d'origine contrôlée pourraient facilement trouver preneurs sur les marchés internationaux, car nos fromagers ont fait leurs preuves et nos agriculteurs peuvent les fournir en lait. Ensemble, les fromageries peuvent aider le Canada à atteindre d'importants objectifs d'exportation.

Prenons l'exemple des fabricants de fromage Stilton artisanal d'origine contrôlée au Royaume-Uni. Ils transforment 100 millions de litres de lait par an en un fromage vendu partout dans le monde. On parle là de 1,5 million de kilos de fromage. C'est tout un exploit pour une trentaine d'exploitations familiales qui fournissent le lait à plusieurs petits producteurs artisanaux de fromage Stilton d'origine contrôlée. Ce serait l'équivalent de la région d'où je viens, c'est-à-dire les trois comtés unis de Stormont, Dundas et Glengarry. Je ne sais pas si les artisans fromagers canadiens pourraient en faire autant.

Le Canada pourrait viser un tel objectif et, au bout du compte, on pourrait créer un programme pour les artisans fromagers canadiens afin de créer un produit de marque canadienne. Il faudra pour cela beaucoup de collaboration entre les provinces et les organismes de gestion de l'offre à l'échelle fédérale et provinciale.

Nous sommes prêts à franchir le pas. L'infrastructure est en place, notre fromage jouit d'une bonne renommée, et la mise au point d'une marque d'origine contrôlée a déjà commencé sous l'égide des Producteurs laitiers du Canada. Les efforts de promotion de nos fromages sur le marché national faciliteront la transition au marché international. Nous disposons déjà du logo de la vache bleue. Je pense que c'est un excellent programme.

Le Canada n'est pas un grand pays laitier sur la scène mondiale. L'AECG élargira les perspectives des transformateurs laitiers de chez nous. Certes, il y aura des concessions à faire, mais il nous faut les moyens pour y arriver. L'AECG ouvrira la porte à d'autres entreprises. La petite augmentation des importations de fromage européen que nous avons consentie aux Européens ne nuira pas à notre marché de fromages artisanaux et de spécialité. C'est mon opinion. Grâce au commerce extérieur, l'industrie laitière occupera, sur la scène mondiale, la place qui lui revient.

Nos producteurs laitiers se plaignent toujours de la croissance anémique de leurs marchés. C'est le message que j'entends, année après année, aux réunions des producteurs. Il n'y a plus de croissance possible. C'est pourquoi il faut saisir l'occasion sans tarder.

Merci.

Le président: Merci beaucoup aux témoins.

Merci, madame Morris.

Nous passons maintenant à la série d'interventions de cinq minutes, en commençant par Mme Brosseau.

[Français]

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

Je vais poser mes questions en français. Ce serait donc peut-être une bonne idée que nos témoins mettent leurs écouteurs.

Je vous remercie de votre présence et de vos témoignages. C'est vraiment important pour nous.

Le comté que je représente...

• (1550)

[Traduction]

Le président: Nous n'allons pas déduire cela de votre temps de parole, mais la traduction simultanée ne fonctionne pas.

Madame Brosseau, pouvez-vous recommencer, s'il vous plaît?

[Français]

Mme Ruth Ellen Brosseau: Merci, monsieur le président.

La circonscription que je représente est celle de Berthier—Maskinongé, au Québec. La Mauricie compte environ 1 200 producteurs laitiers. Dans la région de Lanaudière, il y en a environ 1 700. Cet accord est donc très important pour le Canada et le Québec. Je reconnais qu'il est important d'avoir de bonnes discussions pour voir les deux côtés de la médaille au sujet de cet enjeu.

Le secteur des fromages fins au Québec est très important et est en pleine croissance car nous fabriquons près de 60 % de tous les fromages fins.

Monsieur Smith, pouvez-vous me dire quel impact aura cet accord sur les producteurs du Québec et de l'Ontario?

[Traduction]

M. Wally Smith: L'impact sur les producteurs se fera sentir de manière égale partout au pays. Nous mettons en commun notre production, et nous la distribuons ensuite aux diverses usines qui transforment différentes variétés de fromages fins.

[Français]

Mme Ruth Ellen Brosseau: Selon vous, les producteurs auront-ils plus de possibilités d'exporter leurs fromages fins en Europe?

[Traduction]

M. Wally Smith: C'est une question qui me laisse perplexe.

Comme je l'ai dit dans ma déclaration préliminaire, la protection des indicateurs géographiques que l'on accorde aux cinq fromages de spécialité en Europe constitue un obstacle. Je le répète, nous ne battons pas à armes égales. Il y a les paiements effectués dans le cadre du RAPC, sans compter les paiements découpés qui sont versés directement aux agriculteurs, peu importe leur production.

Comme je l'ai indiqué, nous avons subi deux pertes en matière de subventions, à la suite de la décision rendue par le groupe spécial de l'OMC. Nous sommes censés être subventionnés à cause notre système de gestion de l'offre; pourtant, nous ne recevons aucune aide financière de la part du gouvernement. On parle sans cesse d'un soi-disant « libre accès », mais tout ce discours me donne un peu le vertige. Quoi qu'il en soit, je suis rempli de bonne volonté à l'égard du gouvernement, et nous ne manquerons pas d'étudier les possibilités et de voir s'il y a des débouchés qui s'offrent à nous.

Il serait quand même utile d'obtenir une forme d'aide de la part de ceux qui transmettent ce message afin d'expliquer comment un producteur laitier canadien, comme moi, peut profiter pleinement de cet accès au marché.

[Français]

Mme Ruth Ellen Brosseau: Après l'annonce de l'accord de principe, un ministre a parlé de compensation et un autre a dit qu'il y en aurait une également.

Jusqu'à maintenant, a-t-on communiqué avec vous pour parler de compensation pour les producteurs?

[Traduction]

M. Wally Smith: Nous avons certainement tenu des discussions. Jusqu'à présente, nous ne savons pas trop ce qu'on attend de nous, mais nous avons lancé un dialogue constructif avec le gouvernement sur ce dossier et sur l'offre qu'il nous a faite.

[Français]

Mme Ruth Ellen Brosseau: Madame Morris, votre compagnie va-t-elle exporter une partie de ses fromages en Europe?

[Traduction]

Mme Margaret Peters Morris: Nous ne le faisons pas pour le moment, mais c'est une éventualité qui m'intéresse.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Il pourrait s'agir là d'une bonne nouvelle pour vous, n'est-ce pas?

Mme Margaret Peters Morris: En effet, je considère cela comme une occasion.

Si quelqu'un veut acheter un produit de haute qualité, comme je l'ai dit, je ne crois pas que les pressions en matière de prix viendront s'y appliquer. On ne parle pas de plusieurs milliers de tonnes, mais peut-être de quelques milliers de kilogrammes. C'est quand même là une possibilité qui s'offre.

On m'a informée qu'il existe déjà des programmes pour les petits producteurs. Il est possible de consolider les produits canadiens dans un autre pays, comme les États-Unis.

Je fais partie d'un jury qui évalue la qualité des fromages au Québec. Si je me fie à mon expérience de plusieurs années en tant que membre de jury, les fromages du Québec peuvent rivaliser avec ceux de l'Europe. Les Européens seraient disposés à les acheter. Si nos fromages ont la cote auprès des Américains, c'est parce qu'ils sont meilleurs que tous les autres fromages qu'on trouve aux États-Unis. Quand on se taille une place sur un autre marché, on se rend compte de la qualité des produits canadiens. C'est un fait.

•(1555)

[Français]

Mme Ruth Ellen Brosseau: J'ai une autre brève question à vous poser.

Avec cet accord, quels seront les gains pour les consommateurs canadiens?

[Traduction]

Le président: Pourriez-vous répondre brièvement, s'il vous plaît?

Mme Margaret Peters Morris: À mon avis, le gain se traduira par une prise de conscience, chez les consommateurs canadiens, que nos produits sont meilleurs que les produits importés. Nous saurons nous démarquer.

Le président: Merci, madame Brosseau.

Nous passons à M. Lemieux.

M. Pierre Lemieux (Glengarry—Prescott—Russell, PCC): Merci.

Je tiens à remercier les témoins de leur présence.

Monsieur Smith, permettez-moi de vous poser la question suivante: combien de tonnes le marché canadien du fromage représente-t-il?

M. Wally Smith: Comme je l'ai dit, c'est 425 000 tonnes.

M. Pierre Lemieux: D'après les chiffres que j'ai sous les yeux, la croissance du marché du fromage est passée de 6 000 à 8 000 tonnes par an, en moyenne, au cours des dernières années. Est-ce exact? S'agit-il d'un chiffre approximatif?

M. Wally Smith: C'est approximatif; cela représente seulement la catégorie de la vente au détail.

M. Pierre Lemieux: D'accord.

Nous savons que l'Europe s'est vue attribuer un accès supplémentaire pour 17 000 ou 18 000 tonnes, mais nous savons aussi que l'AECG n'entrera pas en vigueur avant deux ans. C'est donc dire qu'au cours des deux prochaines années, le marché canadien du fromage croîtra de 12 000 à 16 000 tonnes, ce qui est presque la part que nous donnons à l'Union européenne grâce au nouvel accès au marché du fromage. Autrement dit, la consommation nationale est à la hausse, et il sera ainsi tout au long de la phase de mise en oeuvre, qui risque de durer cinq ans.

Voici donc ma question: quel pourcentage du marché national du fromage est attribuable au secteur laitier canadien?

M. Wally Smith: C'est 95 %.

M. Pierre Lemieux: Le secteur détient donc une très forte position sur le marché.

Dans votre déclaration préliminaire, vous avez parlé de vos dépenses en publicité. Personnellement, je trouve que ces dépenses ont porté fruit, parce que vous pouvez compter sur la confiance et la loyauté du consommateur canadien. Le consommateur canadien aime ses concitoyens agriculteurs, et vous êtes là pour établir et renforcer le lien avec le consommateur canadien.

Si j'en parle, c'est parce que je ne suis pas sûr de comprendre pourquoi vous prévoyez perdre la confiance et la loyauté du consommateur canadien. Oui, on fera entrer au pays 17 000 tonnes de fromages européens. Mais ce n'est pas parce qu'un produit est importé qu'il sera forcément vendu. Un des messages sur lesquels vous avez insisté, c'est que vous fabriquez un produit de haute qualité, salubre et concurrentiel. Est-ce exact? Est-ce bien le genre de fromage que vous produisez?

M. Wally Smith: Oui, tout à fait; nous sommes fiers du produit que nous fabriquons au Canada.

M. Pierre Lemieux: C'est ça. Alors, je ne comprends pas pourquoi le secteur laitier se sent très menacé par cette mesure. Quand on examine les chiffres, on constate que vous occupez actuellement une part de 95 % du marché national. La croissance de la consommation de fromages au Canada sera à peu près égale à l'accès qui sera accordé à l'Union européenne dans deux ans, avant même que l'AECG n'entre en vigueur, puis il y aura une mise en oeuvre graduelle qui s'échelonnera probablement sur cinq ans.

Vous pourriez peut-être m'éclairer à ce sujet. Si vous produisez un produit de haute qualité et que vous jouissez de la confiance des consommateurs, alors pourquoi le secteur se sent-il si menacé par les fromages importés, surtout lorsqu'il y a de grands concurrents canadiens dans le secteur du fromage, comme l'a mentionné Mme Morris?

M. Wally Smith: Si vous me permettez, monsieur Lemieux, je vais laisser M. Doyle répondre à cette question. Je suis un producteur laitier, et je ne connais pas vraiment les aspects techniques de ce dossier.

M. Pierre Lemieux: Bien sûr.

M. Wally Smith: Monsieur Doyle.

M. Richard Doyle (directeur général, Producteurs laitiers du Canada): D'accord.

Le marché du fromage affiche une croissance, surtout dans le segment de la vente au détail. Cependant, à l'heure actuelle, il n'y a pas de croissance dans le secteur des fromages industriels ou des fromages autres que ceux destinés à la vente au détail. Les 17 700 tonnes sont réparties entre les fromages fins et les fromages industriels. Les 1 700 tonnes représentent un marché dont la

croissance est stagnante. Il s'agit d'un déplacement direct. Quant aux 16 000 tonnes de fromages fins, cela devient une question de qualité. Si je tiens compte du marché des fromages fins, je vois qu'il y a 50 000 tonnes. Le brie et le camembert font partie du marché des fromages fins...

• (1600)

M. Pierre Lemieux: Toutefois, si vous le permettez, du point de vue du producteur laitier, il produit du lait pour la fabrication de fromage. On peut avancer que le pourcentage de lait est légèrement plus élevé pour le fromage fin que le fromage de fabrique, peut-être, mais je pense que si on regarde les données globales, si le marché du fromage croît au rythme phénoménal que l'on observe actuellement au Canada, cela surpassera de loin le nouvel accès consenti à l'Europe. Il ne fait aucun doute que les producteurs laitiers qui fournissent le lait pour la fabrication de fromage constatent que le marché du fromage est en croissance.

Qu'il s'agisse de fromage fin ou de fromage de fabrique, je ne... D'une certaine façon, vous coupez les cheveux en quatre, parce que le marché du fromage croît de 6 000 à 8 000 tonnes par année.

M. Richard Doyle: Dites-vous que l'espace d'étalage augmentera dans tous les magasins? La réalité, c'est que le marché du fromage actuel est de 50 000 tonnes. Il y a le fromage fin canadien, qui croît de 500 tonnes. Dans cinq ans, on ajoute 3 200 tonnes à un marché qui croît de 500 tonnes.

M. Pierre Lemieux: Oui, mais le marché national du fromage...

M. Richard Doyle: Peu importe la façon de regarder les choses, il y aura un déplacement.

M. Pierre Lemieux: Non; le marché national du fromage est de 425 000 tonnes...

M. Richard Doyle: Oui, mais il ne s'agit pas du fromage importé.

M. Pierre Lemieux: Cependant, pour un producteur laitier...

L'hon. Wayne Easter (Malpeque, Lib.): Monsieur le président, permettez à M. Doyle de répondre à la question. On lui a posé une question, mais on ne lui a pas donné l'occasion d'y répondre.

M. Lemieux: Je suis désolé, monsieur le président, mais c'est moi qui pose les questions.

L'hon. Wayne Easter: Je pense qu'il serait bien de lui permettre de répondre.

Une voix: Monsieur Easter, respectez son temps de parole.

M. Pierre Lemieux: J'invoque le Règlement; respectez mon temps de parole, monsieur Easter.

L'hon. Wayne Easter: Accordez-lui le temps de répondre à la question. Ce serait bien, messieurs.

Le président: Je vais permettre à M. Doyle de conclure brièvement, puis nous passerons à un autre intervenant.

M. Richard Doyle: Nous l'avons indiqué très clairement: les producteurs investissent pour accroître le marché et vous dites que c'est bien, nous n'allons accorder que l'équivalent de la croissance de l'ensemble du marché. La réalité, c'est que la concurrence n'aura pas lieu dans l'ensemble du marché; elle aura lieu dans le créneau de marché. Comparativement à votre 2 ou 3 %, une augmentation de 30 % a une énorme incidence sur le fonctionnement du marché.

M. Pierre Lemieux: Je crois que ce que je dis, c'est que le marché du fromage actuel est en croissance.

Le président: Le temps est écoulé.

Nous passons au prochain intervenant, M. Easter. Vous avez cinq minutes.

L'hon. Wayne Easter: Merci, monsieur le président.

Peu importe les théories, je pense que la véritable question est de savoir si l'industrie laitière canadienne est traitée équitablement dans cet accord. On peut faire valoir que le marché sera en croissance. Cela ne fait aucun doute. Toutefois, l'envers de la médaille, c'est le soi-disant libre accès à l'Union européenne, et je crois que vous avez mentionné deux ou trois choses à ce sujet, Wally.

L'un des aspects est celui des indicateurs géographiques, ce qui entraînera l'interdiction de certains fromages, d'après ce que je comprends; vous pouvez en parler davantage. Il y a la PAC et les paiements découplés qui sont versés aux agriculteurs, ce qui signifie que leurs agriculteurs sont hautement subventionnés et sont autorisés à exporter leurs produits fortement subventionnés dans le marché. De notre côté, le gouvernement canadien ne verse aucune subvention, ce qui se traduit, dans les faits, à l'impossibilité d'exporter vers leur marché.

Pourriez-vous nous en dire plus à ce sujet pour que nous puissions avoir une idée de l'équilibre qui existe dans ce que le gouvernement a négocié?

M. Richard Doyle: La PAC de l'Europe a une valeur de 80 milliards de dollars. Il s'agit là de la majeure partie des paiements découplés qui sont versés aux agriculteurs en Europe. Ce n'est pas uniquement l'industrie laitière; c'est le montant versé à l'ensemble du secteur agricole. Faites le calcul. Même calculé au prorata, c'est un investissement beaucoup plus important que ce que le Canada consacre à l'agriculture.

La réalité à ce sujet — je suis d'accord avec Margaret sur ce point —, c'est qu'il existe des créneaux commerciaux très spécialisés à valeur élevée qui peuvent avoir accès à l'UE. Or, nous l'avons déjà. Nous avons la possibilité d'exporter 4 000 tonnes de cheddar, de cheddar vieilli 18 mois, au Royaume-Uni, mais nous ne développons pas ce marché. La question est de savoir pourquoi. C'est un créneau commercial. On parle d'un fromage à valeur élevée. Pour nous, c'est un fromage fin, car pour le produire, les transformateurs achètent le lait au prix de 28 \$ l'hectolitre. Honnêtement, en fonction du coût de production que l'on observe partout au Canada, aucun producteur au pays ne pourrait recouvrer ses frais; aucun rendement sur le capital investi et aucune rémunération du travail. Ils ne pourraient même pas recouvrer leurs frais. Pas un seul d'entre eux.

L'hon. Wayne Easter: Donc, en somme, le libre accès est un mythe.

M. Richard Doyle: Comme je l'ai indiqué, il pourrait être possible d'y arriver dans certains créneaux commerciaux à valeur élevée, mais on parlerait alors d'un volume extrêmement petit. Pour ce qui est du reste, nous ne sommes pas dans un contexte concurrentiel qui le permet.

L'hon. Wayne Easter: Wally, dans votre exposé — vous l'avez mentionné deux ou trois fois —, vous avez semblé insister sur les 30 millions de dollars réservés aux marchés pour le fromage canadien. Quel argument vouliez-vous faire valoir? Je n'ai pas compris. N'aura-t-on pas cet argent pour commercialiser le fromage canadien? Notre industrie est en croissance, en partie grâce à la publicité et en partie parce qu'il s'agit de produits de grande qualité offerts à prix raisonnables. Pour quelle raison insistiez-vous sur ce point?

● (1605)

M. Wally Smith: Monsieur Easter, ce que je voulais faire valoir, c'est qu'au cours de la dernière décennie, les producteurs laitiers du pays ont investi massivement dans le développement et la croissance de ce créneau du marché du fromage, ce qui a été couronné de succès. En accordant cet accès à l'Union européenne, non seulement vous avez une incidence directe sur les revenus des agriculteurs et les obligez à réduire leur production, mais vous nuisez aussi à l'investissement consacré à la croissance de ce créneau spécialisé.

L'hon. Wayne Easter: Je vois, maintenant.

L'autre point, c'est que vous avez indiqué que ce nouvel accès — et c'est en partie ce que le NPD cherchait à savoir plus tôt — représenterait en réalité à environ 2,25 % des contingents agricoles, ce qui équivaut à la production laitière totale de la Nouvelle-Écosse.

Donc, les Européens obtiennent un accès. Si notre marché ne connaît pas d'expansion, alors les producteurs d'un bout à l'autre du pays perdent 2,25 % des contingents. Or, cela a un autre effet, n'est-ce pas? Je pense que le problème le plus important sera probablement dans le marché des fromages fins au Québec — ailleurs aussi, mais surtout au Québec.

Un des aspects est le contingent agricole et la perte de production chez les agriculteurs. Quelle est l'incidence sur le plan des activités, en ce qui a trait à la création d'emploi dans les petites fromageries?

M. Wally Smith: C'est hypothétique. Nous prévoyons un résultat négatif.

Je pense, comme Richard l'a souligné, que dans la catégorie des fromages, nous ne parviendrons pas à obtenir une augmentation aussi rapide du segment des fromages fins lorsque ces importations commenceront à inonder le marché. Que se passera-t-il alors? Cela se répercutera-t-il sur différentes catégories de fromage dans l'ensemble du secteur, ou cela signifie-t-il qu'ils seront limités, que s'ils ne peuvent les vendre, ils ne pourront pas exporter leurs produits vers notre marché? Y aura-t-il un effet d'entraînement? Verra-t-on un effet en cascade qui touchera de plus en plus le marché du fromage, ou seront-ils limités par le volume des ventes dans cette catégorie précise?

Nous émettons des hypothèses et nous savons qu'il y aura des effets négatifs.

Le président: Le temps est écoulé. Nous pourrions y revenir.

Monsieur Preston.

M. Joe Preston (Elgin—Middlesex—London, PCC): Merci. Je vous remercie tous d'être venus aujourd'hui.

Premièrement, madame Morris, vous avez indiqué dans votre exposé que les fromages artisanaux et les yogourts de spécialité sont deux des secteurs clés qui ont connu une croissance au cours des 10 dernières années.

Pour le Conseil national de l'industrie laitière du Canada, quels autres produits avons-nous tenté de développer? Ce sont deux assez bons produits. Permettez-moi de vous dire que les fromages artisanaux sont en quelque sorte devenus mes préférés, sans dire que je mange...

Manifestement, on ne le fait pas sans motif ni raison. Vous avez indiqué que nous avons consacré du temps et des efforts à la création de ces fromages fins. Je sais que le marché du yogourt a connu des changements importants, et il est en pleine expansion. Quoi d'autre y a-t-il? Quoi d'autre avons-nous mis de l'avant?

M. Richard Doyle: Les agriculteurs investissent ensemble. Producteurs laitiers du Canada consacre 80 millions de dollars à la commercialisation et la nutrition, mais dans l'ensemble, les agriculteurs investissent 110 millions de dollars dans la publicité collective, les programmes de distribution de lait à l'école et les programmes de nutrition. Nous nous sommes principalement concentrés sur le fromage et le lait de consommation — il y a aussi du yogourt et du beurre dans certaines provinces —, donc sur la plupart des produits laitiers et surtout sur le rôle qu'ils jouent dans une bonne alimentation.

M. Joe Preston: Manger du fromage est bon pour moi. Formidable.

Je pense que M. Lemieux a mentionné la croissance de l'industrie du fromage. Vous avez mentionné que les fromages artisanaux ont connu une assez bonne croissance et les fromages « industriels », non. J'aimerais connaître la réponse à cette question: comment appelle-t-on la mozzarella et d'autres choses du genre? Est-ce ce qu'on appelle des fromages de fabrique?

M. Richard Doyle: Oui. Tout ce qui n'est pas destiné à la vente au détail; ce secteur est demeuré très stable. On parle donc de produits à transformation complémentaire destinés aux restaurants, de fromage à pizza, etc.

•(1610)

M. Joe Preston: Rien ne freine la croissance des pizzerias ou du nombre de repas consommés hors du foyer. Comment explique-t-on que le fromage de fabrique n'ait pas suivi cette tendance? Je m'adresse peut-être à la mauvaise personne; je devrais plutôt poser la question aux restaurateurs.

M. Richard Doyle: L'importation de divers mélanges, à laquelle nous nous sommes opposés, s'est emparée d'une part de ce marché.

Margaret a parlé des difficultés financières que le pays a connues. Nous avons observé une baisse importante dans le secteur de la restauration, ce qui a eu une incidence tant sur les fromages fins que sur les fromages de fabrique. Par conséquent, il y a un ralentissement. On observe une faible reprise, mais il faudra du temps pour que la situation soit rétablie.

M. Joe Preston: Sans aucun doute.

Madame Morris, le secteur des fromages artisanaux — les entreprises comme la vôtre et deux ou trois autres que je fréquente régulièrement — connaît un véritable succès. Dans ce secteur, on estime pouvoir être les meilleurs au monde dans ce domaine. Je crois que l'industrie vinicole canadienne présente des similitudes. Dans plusieurs industries canadiennes, on estime pouvoir rivaliser avec les meilleurs. Nous n'avons pas à rivaliser avec eux. Nous sommes les meilleurs; c'est à eux qu'il revient de se mesurer à nous.

Pourquoi avez-vous choisi cette voie?

Mme Margaret Peters Morris: C'est la seule façon de connaître du succès dans cette industrie. Il faut faire le meilleur produit.

M. Joe Preston: Vous êtes dans l'industrie depuis...?

Mme Margaret Peters Morris: Depuis cinq ans.

M. Joe Preston: Depuis vos débuts, combien d'autres entreprises comme la vôtre — ou du moins celles qui cherchent à atteindre les mêmes sommets que la vôtre — avez-vous vues grandir et y parvenir?

Mme Margaret Peters Morris: Chaque année, il y a toujours six ou huit nouvelles entreprises, peut-être plus. Je ne connais pas tous les nouveaux joueurs en Colombie-Britannique, surtout dans l'Est,

mais il y a toujours de nouveaux acteurs. Il y en a aussi qui cessent leurs activités.

M. Joe Preston: Bien entendu. C'est la nature des affaires, y compris ceux qui achètent vos produits.

Vous avez indiqué que vous avez aussi l'occasion de juger de la qualité de vos fromages. Premièrement, où puis-je trouver le formulaire de candidature pour ce poste? Croyez-moi, j'ai toutes les compétences requises.

Mais c'est bien ainsi. Les pays qui ont les experts ont tendance à avoir les meilleurs. Donc, je vous remercie. Il est bien de voir que nous le faisons.

Revenons aux autres. Vous avez dit que la protection que possède L'UE pour les indicateurs géographiques devrait être accessible au Canada et qu'un contrôle efficace et un autre élément pourraient faire en sorte que cela fonctionne. Que demandez-vous?

M. Richard Doyle: Un des problèmes que nous avons rencontrés pour la commercialisation des produits au Canada, c'est ce qu'on appelle une norme d'identité, c'est-à-dire un règlement qui indique ce qui constitue un cheddar. Tout le fromage que l'on trouve sur le marché porte des mentions comme « genre cheddar », « produit de fromage » ou « produit de fromage à la crème ». Donc, les gens ajoutent quelque chose...

M. Joe Preston: Un qualificatif.

M. Richard Doyle: Sur les petits contenants de lait, vérifiez-le la prochaine fois, parce que je suis convaincu qu'aucun de vous ne l'a remarqué. On ne les appelle plus « lait » ou « crème », mais « godet laitier » ou « crémier laitier ». Ce n'est pas du lait ou de la crème. Il s'agit de lait et de crème auxquels on a ajouté un perméat, c'est-à-dire du lactose, de sorte que le produit ne satisfait plus à la norme d'identité du lait. Cette pratique est répandue partout.

Donc, nous voici avec l'AECG et ces cinq indicateurs géographiques que vous garantirez et qui devront avoir une formulation précise, aucun indicateur géographique, ni aucune image, quelle qu'elle soit. Vous devez indiquer clairement que le produit est fabriqué au Canada. Vous devez avoir une panoplie d'exigences pour les protéger. Nous ne le faisons même pas pour les produits canadiens. Donc, nous demandons au gouvernement d'appliquer ces règlements pour que nous puissions vraiment livrer être en concurrence suivant des règles du jeu équitables.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Preston.

Nous passons à M. Davies, pour cinq minutes.

M. Don Davies (Vancouver Kingsway, NPD): Merci, monsieur le président. Merci à tous les témoins d'être venus.

Monsieur Smith, pourriez-vous quantifier les pertes financières que subiront les producteurs laitiers en raison de la perte de marché attribuable au transfert du lait aux transformateurs? Pourriez-vous nous donner un pourcentage?

M. Wally Smith: Le chiffre qui circule est 150 millions de dollars. Voulez-vous connaître l'effet direct sur les fermes?

M. Don Davies: Oui. J'ai vu le chiffre d'environ 2,2 % de réduction attribuable au transfert du lait aux transformateurs. Est-ce le chiffre que vous avez obtenu quant à l'effet néfaste de cet accord?

M. Wally Smith: Exactement. Cela représente environ 60 000 \$ de revenus, par ferme.

M. Don Davies: D'accord.

Au NPD, nous répétons constamment que lorsqu'il s'agit d'accords commerciaux, les détails sont importants. Je veux donc seulement corriger quelques détails.

Ce que mon ami M. Lemieux a appelé une croissance phénoménale dans l'industrie... Lorsque je fais mes calculs, sur 425 000 tonnes, une augmentation de la croissance de 6 000 à 8 000 — disons une moyenne de 7 000 tonnes par année —, c'est 1,6 % par année.

Une augmentation de 1,6 % des ventes au détail, cela correspond-il à la croissance annuelle que vous voyez dans le marché du fromage?

• (1615)

M. Richard Doyle: C'est au détail, et c'est 60 % de ce 425 000. Encore une fois, il faut préciser que la portion détail représente environ 63 % du total de 425 000. La croissance est d'environ 1,6 % par année.

M. Don Davies: Exactement. Je regarde le résumé technique publié par le gouvernement. On y indique que le total des CT pour le fromage pour l'UE comprendra 16 800 tonnes pour le fromage et 1 700 tonnes pour le fromage à usage industriel. Ce qui fait 18 500 tonnes supplémentaires de fromage. Donc, même s'il s'agit de 7 000 tonnes par année sur deux ans, cela monte à 14 000 tonnes. Le volume supplémentaire que nous avons accordé aux Européens ne sera pas absorbé par la croissance du marché, selon les chiffres qu'on nous a donnés.

Êtes-vous d'accord avec cette affirmation?

M. Wally Smith: En effet, nous doutons fortement que le marché puisse absorber les fromages de haute qualité ou les fromages fins qui entrent dans cette catégorie des ventes de fromage.

M. Don Davies: J'aimerais parler des indicateurs géographiques pendant un moment. Dans le même document fourni par le gouvernement, on indique que nous avons concédé 179 indicateurs géographiques aux Européens. Ce matin, au comité du commerce, lorsque j'ai demandé au négociateur en chef combien d'indicateurs le Canada a obtenus, la réponse était zéro.

Le Canada n'a-t-il pas des indicateurs géographiques qu'il conviendrait de reconnaître?

M. Wally Smith: La réponse est non, d'après ce qu'on me dit.

M. Don Davies: Dans l'industrie fromagère, en existe-t-il que nos marchands canadiens... que nous aurions pu avoir?

M. Richard Doyle: Les indicateurs géographiques, c'est essentiellement un système européen. Aujourd'hui, la plupart de nos fabricants de fromage ont recours à des marques de commerce. La protection des appellations nous est fournie par les marques de commerce ou les normes d'identité pour ce que j'appelle une « appellation commune ». C'est d'ailleurs un des problèmes auxquels nous sommes confrontés: quel est leur degré de protection?

M. Don Davies: Pas tellement, dans votre industrie. Nous avons entendu parler de la viande fumée de Montréal, du saumon de l'Atlantique, de l'amélanche de Saskatoon. Il existe divers indicateurs géographiques au Canada.

J'aimerais parler du PTP, et voici pourquoi. D'après ce que je comprends, les contrôles à l'importation constituent un des trois piliers de la gestion de l'offre. Or, le gouvernement a fait passer de 4 % à 8 % le contingent tarifaire sur le fromage. Nous négocions actuellement le PTP. Nous négocions avec l'Inde et le Japon; avec la Corée, elles sont suspendues actuellement, mais nous parviendrons à les reprendre; enfin, il y a l'Alliance du Pacifique.

Estimez-vous qu'on s'arrêtera à l'augmentation du contingent tarifaire de 4 % à 8 %, ou que ce ne sera que l'ouverture graduelle d'une brèche pour ce qui est de l'accès de l'étranger à notre marché du fromage?

M. Wally Smith: C'est une question intéressante, bien qu'elle soit hypothétique, à mon avis, parce que de toute évidence, toute notre énergie et notre attention sont consacrées à l'AECG.

Dans tout accord, nous sommes préoccupés par les précédents. Depuis des années, nous disons que le gouvernement a conclu 14 ou 16 accords commerciaux — peu importe leur nombre — où la gestion de l'offre a été exemptée — même dans l'ALENA, que l'on décrit comme un accord d'importance comparable à l'AECG, quoique celui-ci devrait être encore plus important. La gestion de l'offre a été exemptée.

Je pense qu'il est difficile de prévoir la suite des choses. De notre point de vue, cela établit sans doute un précédent.

Je serais très intéressé de savoir quel genre de réponse vous obtiendriez à la Chambre des communes si vous posiez cette question au ministre pendant la période des questions.

M. Don Davies: Merci.

Je sais que pour les produits agricoles, il y a diverses périodes d'élimination graduelle des droits, y compris pour les concentrés de protéines laitières. Outre pour la période initiale de trois ans, je sais qu'il y a des périodes d'élimination graduelle des droits de trois, cinq et sept ans. Je sais que pour le sucre, par exemple, les droits ne seront pas complètement éliminés avant 10 ans. Je ne sais pas pourquoi il en est ainsi.

Quelle est la période d'élimination graduelle pour l'industrie laitière qui devra, je crois, absorber l'important contrecoup que subiront les producteurs du pays? Le savez-vous?

M. Wally Smith: Nous n'en connaissons pas la durée exacte, mais cela ne devrait pas être en-deçà de 10 ans. Mais encore, qu'est-ce qu'une augmentation graduelle ou une élimination graduelle? Je refuse l'idée que la gestion de l'offre puisse être éliminée graduellement de quelque façon que ce soit.

M. Don Davies: Non, je parlais des droits; à mesure qu'ils seront réduits...

Le président: Votre temps est écoulé.

M. Don Davies: Oh, je suis désolé

Le président: Merci, monsieur Davies.

Monsieur Payne, vous avez cinq minutes.

M. LaVar Payne (Medicine Hat, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins d'être venus.

D'entrée de jeu, madame Peters Morris, je veux simplement vous dire qu'un membre de mon personnel aime vos nouveaux fromages.

Je n'ai pas encore eu l'occasion d'y goûter, donc j'espère que vous pourrez...

Mme Margaret Peters Morris: J'en ai apporté.

M. LaVar Payne: Oh, vraiment?

Des voix: Oh, oh!

M. LaVar Payne: J'ai vraiment hâte que la réunion soit terminée.

•(1620)

M. Don Davies: J'invoque le Règlement, monsieur le président. Peut-on distribuer ce fromage, s'il vous plaît?

Des voix: Oh, oh!

Le président: Ce n'est pas un rappel au Règlement; c'est une discussion.

Une voix: À mon avis, c'est un rappel au Règlement.

Le président: Quoi qu'il en soit, c'est une excellente idée, monsieur Payne.

M. LaVar Payne: Nous avons hâte d'y goûter.

Monsieur Smith, je crois comprendre — et corrigez-moi si je me trompe — que les trois piliers sont toujours en place, n'est-ce pas?

M. Wally Smith: Oui, les trois piliers sont toujours en place.

M. LaVar Payne: Et il me semble que les droits de 245 %, je pense, demeurent inchangés.

M. Wally Smith: D'après ce que je comprends, les droits n'ont pas été éliminés ni réduits.

M. LaVar Payne: D'accord. Donc, je devrais en déduire que dans cet accord, nous protégeons le régime de gestion de l'offre. Je lis partout que les gens veulent l'éliminer. Je suis pour le régime, et le gouvernement y accorde son appui.

J'aimerais simplement revenir à la question de mon collègue sur le marché du fromage. Je sais qu'il y a des importations, manifestement, mais lorsqu'on regarde le marché du fromage où ils occupent 90 ou 95 %, les fromages canadiens éclipsent les produits d'importation. À mon avis, c'est un secteur du marché plutôt sain. Lorsqu'on regarde d'autres produits, je doute qu'ils aient un accès aussi important au marché comparativement à des produits importés.

Avez-vous des commentaires à ce sujet?

M. Richard Doyle: J'admets qu'il est plutôt intéressant de voir que les Européens concèdent la moitié de 1 % pour le boeuf et le porc et qu'ils menacent de déverser des produits chimiques sur les chargements à l'arrivée aux ports. Ils sont très préoccupés par un accès représentant la moitié de 1 %, tandis que tout le monde de ce côté dit que l'on ne concède que 4 % et que cela ne devrait pas nous nuire.

Pour être honnête, c'est quelque chose que je ne comprends pas. J'ai entendu ces messages, mais honnêtement, ce 4 % qui a été concédé représente un marché du fromage de 300 millions de dollars. Qu'il s'agisse de croissance future ou d'autre chose, on concède tout de même un marché de 300 millions de dollars.

M. LaVar Payne: Vous avez fait un commentaire sur le fait qu'on aurait versé du pétrole ou autre chose sur le fromage?

M. Richard Doyle: Je dis que les Européens nous ont indiqué maintes fois que leurs agriculteurs prendraient des mesures contre les importations de boeuf et de porc du Canada, etc. Les médias en ont parlé; je n'invente rien. Ce que je dis, c'est que nous ne l'avons pas fait.

Honnêtement, on nous dit que nous ne devrions pas être préoccupés par le fait que nous avons concédé 4 %. L'Europe conservera 99 % de son marché du fromage. Les Européens n'ont concédé qu'un accès de 1 % sur...

M. LaVar Payne: Je ne dis pas que ce n'est pas une bonne chose, qu'ils peuvent conserver 99 %... Ce que je dis, c'est qu'au Canada, nous conservons 90 ou 95 %, peu importe le chiffre exact. À mon avis, c'est plutôt bien, surtout lorsqu'on considère le Canada comme un pays commerçant. Nous essayons de conclure des accords partout

dans le monde afin d'exporter des produits canadiens. Nous savons que les produits canadiens sont considérés comme l'une des normes à l'échelle mondiale; nous fabriquons certains des meilleurs produits. Par exemple, je crois comprendre que ce fromage artisanal a reçu une médaille d'or et un autre, la médaille de bronze. Je pense que nous devrions avoir la possibilité d'être en concurrence partout dans le monde. Voilà où je veux en venir à ce sujet.

De plus, d'après ce que je comprends — et vous pouvez me corriger si je me trompe —, les fromages canadiens pourront tout de même conserver leur marque de commerce en Europe, sur le marché européen.

M. Wally Smith: Ce que je crois comprendre, c'est qu'en vertu des dispositions de l'AECG sur les indicateurs géographiques, c'est inexact. Nous devons utiliser des modificateurs pour le fromage exporté vers le marché européen.

J'aimerais revenir à votre commentaire sur le grand nombre de personnes qui s'opposent à la gestion de l'offre...

M. LaVar Payne: En fait, je pense...

M. Wally Smith: Il y a une poignée de journalistes qui est contre la gestion de l'offre. Notre...

M. LaVar Payne: En fait, c'est faux.

M. Wally Smith: Nos sondages nous indiquent que 81 % des consommateurs canadiens tiennent fortement à un régime de gestion de l'offre et à un approvisionnement alimentaire stable, sécuritaire et salubre en lequel ils ont confiance, et nous en sommes très fiers.

M. LaVar Payne: Je ne suis pas en désaccord sur ce point, mais je...

Le président: Votre temps est écoulé. Merci.

Nous passons à M. Atamanenko.

Vous avez cinq minutes, pas plus.

M. Alex Atamanenko (Colombie-Britannique-Southern Interior, NPd): Merci beaucoup, monsieur le président.

Ma question porte sur un processus. J'aimerais vous lire quelque chose que

•(1625)

[Français]

Marcel Groleau, le président de l'Union des producteurs agricoles, a dit. J'aimerais que vous fassiez des commentaires à ce sujet.

« Cette concession ne respecte pas la motion unanime de la Chambre des communes sur la protection de la gestion de l'offre. »[...] Tout au long des négociations, rien de tel n'avait filtré lors des comptes rendus à l'industrie. « On avait confiance », ajoute M. Groleau.

« La décision canadienne est regrettable et ouvre la porte au dumping de fromages européens sur le marché canadien [...]».

Ici, on a un soutien réglementaire; eux, ils ont un soutien financier ». M. Groleau fait valoir que lors de la négociation d'accords commerciaux, les pays s'assurent habituellement que les subventions des futurs partenaires commerciaux seront diminuées ou éliminées avant d'ouvrir le marché. Or, l'accord actuel ne semble pas toucher aux subventions européennes. « Nos producteurs laitiers et fromagers devront dorénavant concurrencer le Trésor public européen pour une place sur nos tablettes d'épicerie », a fait valoir M. Groleau.

[Traduction]

Il dit que nous avons permis à du fromage subventionné d'entrer au pays. Il poursuit en disant que près de 60 % du revenu des producteurs qui rivalisent avec nous sur le marché du fromage provient de subventions, tandis que nos agriculteurs ne reçoivent pas d'argent du gouvernement canadien. Je suppose qu'il veut savoir si c'est équitable. Pendant les négociations, était-ce une façon équitable de procéder?

[Français]

Pourriez-vous nous faire part de vos commentaires à ce sujet?

[Traduction]

M. Wally Smith: Il ne fait aucun doute que nos fromages artisanaux comptent parmi les meilleurs au monde et que nous pouvons rivaliser avec n'importe qui. La mise en garde, c'est que cela doit se faire à armes égales. Voilà le problème auquel nous sommes confrontés. Donc, je suis d'accord sur ce que le président de l'UPA a dit, parce que c'est là notre message, je présume. De toute évidence, lorsqu'il a fait l'annonce de l'AECCG, à Bruxelles, le premier ministre a lui-même reconnu qu'il pourrait y avoir des... Je ne sais pas exactement comment il l'a formulé. Il y avait des propos plutôt étoffés sur les répercussions néfastes lors de la transition et il a indiqué que le gouvernement offrira des dédommagements à cet égard.

Comme je l'ai dit plus tôt dans mon exposé, nous avons pleinement et volontairement amorcé un dialogue constructif avec le gouvernement afin d'atténuer les répercussions néfastes sur les producteurs laitiers. Pour ce qui est du commentaire sur la motion de la Chambre, en 2005, zéro et zéro, c'est-à-dire aucun nouvel accès au marché et aucune réduction tarifaire... En Colombie-Britannique, d'où je suis originaire, zéro et zéro font zéro. Zéro et zéro ne font pas dix-huit. J'essaie de comprendre le calcul qui a été fait dans ce cas. Toutefois, on m'a clairement indiqué que la motion de la Chambre ne lie aucunement les négociateurs. Elle ne lie pas le gouvernement, donc nous ne pouvons plus l'utiliser, manifestement.

Au sujet de cette motion, des fonctionnaires nous ont indiqué que les représentants élus d'aujourd'hui, qui ont conclu l'entente, ne siégeaient même pas à la Chambre en 2005. Par conséquent, malgré l'appui unanime du parti, comment pourrait-elle être en vigueur aujourd'hui?

M. Alex Atamanenko: Je siége au comité depuis 2006, et les producteurs de porc et de bétail sont venus nous dire qu'ils ont besoin d'aide. Ils ne reçoivent pas les subventions qui leur ont été promises.

Maintenant, ce seront probablement les producteurs laitiers qui viendront nous dire que le gouvernement leur a promis cet argent, mais qu'ils ne savent pas exactement de quoi il s'agit, puis ils chercheront à savoir quand ils l'auront et ce qui va se passer. D'un autre côté, il ne nous est plus nécessaire de les subventionner, car ils régissent leur propre marché.

Est-il possible que cela se produise, à votre avis?

M. Wally Smith: Presque tout est possible. J'ai confiance. Je crois que le gouvernement tiendra parole pour ce qui est de... Encore une fois, en votre qualité de député à la Chambre, je m'attends à ce que vous obligiez le gouvernement à rendre des comptes, que vous vous assuriez qu'il respecte son engagement à atténuer les répercussions qui attendent le secteur laitier.

Nous pouvons faire toutes les suppositions que nous voulons, mais nous sommes de fiers producteurs laitiers canadiens qui tirent

leurs revenus du marché sans aucune subvention gouvernementale, point. Nous voulons que cela reste ainsi.

• (1630)

Le président: Monsieur Atamanenko, monsieur Smith, merci.

Le temps est écoulé.

Nous allons maintenant passer au deuxième secteur. Nous allons faire une pause de deux minutes. Nous devons allumer les écrans. Nous allons en vidéoconférence; nous reprendrons dans deux minutes.

• (1630)

(Pause)

• (1630)

Le président: Puis-je avoir votre attention, s'il vous plaît? J'inviterais le prochain groupe de témoins à prendre place et je demanderais à tous les autres de se trouver un siège, s'il vous plaît.

Vous nous entendez, madame Kunin?

Mme Roslyn Kunin (à titre personnel): Je vous entends; m'entendez-vous?

Le président: Comme si vous étiez juste à côté, même si vous êtes en Colombie-Britannique. Soyez la bienvenue.

Mme Roslyn Kunin: Bien. Je vous remercie de l'invitation.

Le président: Mesdames et messieurs, nous entendrons les prochains témoins. Nous recevons Franck Groeneweg, le directeur des Producteurs de grains du Canada et Janet Krayden, qui fait partie des analystes de l'organisation.

Nous aurons également le plaisir d'entendre par vidéoconférence Roslyn Kunin de Vancouver, en Colombie-Britannique, à titre personnel.

Bienvenue à tous.

Je ne sais pas qui parlera en premier... Est-ce que ce sera Franck ou Janet?

M. Franck Groeneweg (directeur, Producteurs de grains du Canada): Ce sera moi.

Le président: Monsieur Groeneweg, vous pouvez commencer. Vous avez 10 minutes.

M. Franck Groeneweg: Merci, monsieur le président. Bonjour. Je vous remercie d'avoir invité les Producteurs de grains à la discussion sur l'accord commercial entre le Canada et l'Europe.

[Français]

Je vous remercie d'avoir invité Producteurs de grains du Canada à témoigner au sujet de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne.

[Traduction]

Je m'appelle Franck Groeneweg. Je suis le directeur des Producteurs de grains du Canada et le président de notre comité sur le commerce et le marketing.

J'exploite une ferme de 7 500 acres à Edgeley, en Saskatchewan, qui se situe à environ 30 minutes au nord-est de Regina, et je cultive le canola, le blé, le lin, les pois, la fêverole et le chanvre. Nous pratiquons une agriculture durable. Nous cultivons nos terres de manière responsable et nous voulons en améliorer la qualité pour la prochaine génération, c'est-à-dire mes quatre enfants.

L'accord commercial entre le Canada et l'Europe constitue le plus grand et le plus important accord commercial de l'histoire du Canada.

Les Producteurs de grains représentent plus de 50 000 producteurs prospères, de la Colombie-Britannique au Canada atlantique. Nous appuyons les négociations exhaustives relatives à l'Accord économique et commercial global depuis le début.

Nous croyons qu'il est essentiel que les producteurs de céréales canadiens aient accès à de nouveaux marchés pour leurs récoltes puisque nous exportons 85 % de notre canola, 70 % de notre blé et 65 % de notre orge de brasserie. En 2011, les cinq produits agroalimentaires canadiens les plus exportés en Europe étaient le soja, l'huile de canola, le canola, le blé dur et le blé commun. L'accord commercial entre le Canada et l'Europe ouvre de nouvelles portes aux producteurs de céréales canadiens, puisque nous aurons un meilleur accès à un marché de 500 millions de consommateurs dont le PIB dépasse les 17 billions de dollars.

Nous venons tout juste d'enregistrer la plus grande récolte de canola de l'histoire, d'où l'importance des marchés d'exportations pour les producteurs de canola est les collectivités rurales. L'huile de canola canadienne est la matière première de choix de l'industrie du biodiesel européenne, et cet accord permettra d'en accroître l'expédition. Nous prévoyons que la valeur des exportations d'huile de canola en Europe augmentera de 90 millions de dollars par année.

L'Europe est également le plus grand importateur de soja canadien; nous y expédions plus d'un million de tonnes chaque année.

Pour le blé, dès le premier jour de l'accord, les quotas du blé commun de moyenne et de faible qualité passeront de 38 000 tonnes à 100 000 tonnes. Ce changement à lui seul vaut environ 20 millions de dollars. Nous comprenons que l'accord donnera également lieu à l'élimination complète des tarifs européens sur les exportations du blé et des produits du blé canadiens au cours des sept prochaines années. À l'heure actuelle, un tarif est exigé sur les exportations de blé à faible teneur en protéine vers l'Europe. L'élimination de ce tarif et du risque d'imposition d'un tarif sur le blé à haute teneur en protéine permettra à nos exportateurs d'établir en toute confiance des relations d'approvisionnement à long terme avec nos clients européens.

J'aimerais vous présenter quelques statistiques. Pour le blé, selon la catégorie et la qualité, les tarifs actuels peuvent aller jusqu'à 190 \$ la tonne. C'est plus de la moitié de sa valeur totale. Pour l'avoine, les tarifs actuels sont de 114 \$ la tonne. Pour l'orge et le seigle, les tarifs vont jusqu'à 120 \$ la tonne. Ces tarifs peuvent être énormes, et ils vont bientôt être éliminés. L'AECG permettra éventuellement un accès permanent en franchise de droits.

Cet accord commercial coïncide avec les nouveaux changements associés à la commercialisation du blé et de l'orge dans l'Ouest canadien. On voit facilement d'énormes profits à l'horizon.

Nous produisons des céréales, mais tous les profits réalisés par l'industrie de l'élevage du bétail ont une incidence positive sur nous. Le marché au bétail est très important pour les producteurs de céréales canadiens. À elle seule, l'industrie de l'alimentation animale consomme environ 80 % de l'orge que nous récoltons et 15 % de l'ensemble de notre production de blé. On prévoit que l'AECG permettra une augmentation des exportations de boeuf vers l'Union européenne représentant 600 millions de dollars, et on s'attend à une augmentation de 400 millions de dollars pour l'exportation du porc. Nous prévoyons une croissance importante des ventes nationales de céréales fourragères étant donné l'augmentation du nombre d'exportations de boeuf et de porc en vertu du nouvel accord commercial.

Nous croyons que cet accord commercial entre le Canada et l'Europe, associé aux changements apportés à l'industrie céréalière pour en accroître l'efficacité, déclenchera une avalanche de possibilités pour les producteurs céréaliers canadiens.

• (1635)

L'accès accru des agriculteurs au marché est extrêmement important; nous sommes donc heureux de voir que l'AECG comprend un engagement à améliorer la consultation et la coopération relatives à la biotechnologie. Les Producteurs de grains se réjouissent du dialogue qui émanera de l'accord commercial entre le Canada et l'Union européenne grâce à un groupe de travail actif qui se concentrera sur les questions de biotechnologie dans le but de traiter des obstacles non tarifaires au commerce des céréales, notamment par la prise des mesures visant à assurer la présence de faibles quantités de céréales génétiquement modifiées de sorte qu'elles ne constituent pas un obstacle au commerce.

Les Producteurs de grains croient également que l'AECG préparera le terrain pour des investissements beaucoup plus importants dans le développement de nouvelles variétés de semences pour les agriculteurs canadiens. Nous comprenons que dans le cadre de ces négociations commerciales, l'Union européenne s'est montrée préoccupée par la désuétude des lois canadiennes quant aux droits des phytogénéticiens. À l'heure actuelle, nous utilisons une ancienne loi de la convention de 1978 sur le commerce international des semences. Le Canada est l'un des deux seuls pays développés au monde à ne pas avoir harmonisé ses lois à la convention de 1991 sur les semences, communément appelée l'UPOV 91. Aux termes de l'AECG, nous encourageons le gouvernement canadien à s'engager à moderniser notre législation de sorte que les agriculteurs canadiens puissent tirer profit des investissements accrus en matière d'innovation, de recherche et de développement associés aux nouvelles variétés de semences au Canada.

Je suis un immigrant français; mes frères font toujours l'agriculture en France et je peux donc confirmer que le goût des Européens pour la bonne nourriture est similaire à celui des Canadiens. Ils apprécient les produits agricoles canadiens de grande qualité. Ce marché laisse place à la croissance, et il a les moyens de payer pour cette grande qualité.

Le commerce n'est pas seulement important pour les produits crus. Nos produits à valeur ajoutée créent des emplois ici au Canada et ont besoin de nouveaux marchés également.

L'industrie agroalimentaire canadienne représente plus de 8 % de notre PIB. L'Europe est un bon partenaire pour notre industrie étant donné qu'elle produit plus de 36 % des nouveaux produits alimentaires transformés du monde, plus que toute autre région. L'Europe s'intéresse aux produits alimentaires novateurs et d'avant-garde, ce que peuvent fournir les agriculteurs et l'industrie du Canada. En tant qu'agriculteur de l'Ouest canadien, je me réjouis des nouvelles possibilités à valeur ajoutée à venir.

À l'heure actuelle, les exportations canadiennes vers l'Europe ne représentent qu'un dixième des ventes du Canada aux États-Unis, mais les agriculteurs apprennent de leurs expériences. Bien que les États-Unis fassent partie de nos meilleurs partenaires commerciaux, nous devons diversifier les marchés lorsque cela est possible. Les Producteurs de grains du Canada appuient pleinement le principe de l'accord avec l'Union européenne.

•(1640)

[Français]

L'organisme Producteurs de grains du Canada est donc très satisfait de cet accord. Il permettra aux producteurs de devenir plus concurrentiels au cours des années à venir.

[Traduction]

Nous voulons que cet accord soit conclu le plus rapidement possible de sorte que les producteurs de céréales canadiens puissent tirer profit d'un accès accru aux marchés des céréales et des produits céréaliers, de la croissance du secteur de l'élevage national et de l'accès à de nouvelles variétés de semences ou à des semences améliorées.

Je vous remercie de votre attention.

[Français]

Je vous remercie de votre attention.

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Groeneweg.

Madame Krayden, voulez-vous faire un commentaire?

Mme Janet Krayden (analyste, Producteurs de grains du Canada): Je n'ai pas de commentaire, merci. Je suis ici pour aider à répondre aux questions.

Le président: Merci.

La parole est maintenant à Roslyn Kunin. Vous avez 10 minutes. Allez-y.

[Français]

Mme Roslyn Kunin: Merci, monsieur le président.

[Traduction]

Je suis très heureuse de vous parler, et heureuse que vous ayez invité une économiste à témoigner devant votre comité, puisque je vais présenter un aperçu général de l'incidence de l'accord sur l'ensemble de l'économie canadienne.

Je ne connais pas aussi bien l'industrie que certains de vos présentateurs, mais j'aimerais parler en faveur de l'accord, et de son incidence positive sur au moins cinq composantes de l'économie canadienne.

D'abord les consommateurs canadiens. Je crois que le gouvernement souhaite améliorer le niveau de vie des consommateurs et améliorer la situation des Canadiens ordinaires, que ce soit en réduisant le fardeau fiscal ou par d'autres moyens.

Cet accord et le commerce plus libre entre le Canada et l'Europe amélioreront la situation des consommateurs puisqu'ils auront accès à une plus grande variété de biens et services, qui leur seront offerts à meilleur prix, étant donné que la concurrence accrue améliorera la productivité. Les Canadiens auront donc plus de biens et de services, à de meilleurs prix, ce qui améliorera leur niveau de vie de base à titre de consommateurs. C'est probablement la chose la plus importante, à mon avis. Notre gouvernement dirige l'économie pour améliorer notre niveau de vie, c'est son objectif.

Le deuxième groupe qui tirera profit de l'accord — et d'autres personnes en ont parlé — est composé des exportateurs. Le commerce est un élément très important de l'économie canadienne — du secteur de l'agriculture, du secteur des ressources et de presque tous les autres secteurs. La réduction des obstacles qui nuisent au commerce et la réduction des tarifs aideront nos exportateurs à poursuivre leur travail de même qu'à continuer à

améliorer la balance des paiements et à prospérer en tant qu'entreprises.

Je siège au conseil d'une entreprise forestière, parmi d'autres. Nous avons déjà constaté — bien que le comité ne se concentre pas principalement sur la foresterie — que les réductions de 10 % et 15 % relatives à certains produits du bois que nous exportons nous aident déjà à développer les marchés spécialisés à valeur ajoutée élevée que nous souhaitons établir en Europe. Cela rendra notre tâche beaucoup plus facile.

Les responsables de la planification des entreprises l'oublient parfois, mais les clients sont essentiels à toute entreprise et à toute économie. L'accord de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne nous donne accès à des clients. Il nous donne accès à un marché dont la taille, la richesse et la population sont similaires à celles des États-Unis.

Notre commerce était très axé sur le marché américain, et le Canada a grandement tiré profit du libre-échange avec les États-Unis et le Mexique. Nous tirerons à tout le moins les mêmes avantages de l'accès au marché européen.

Le fait d'avoir des clients intéressés par nos produits alimentaires manufacturés, nos céréales de base et d'autres biens que nous produisons au Canada favorisera les possibilités d'affaires et la croissance des entreprises canadiennes.

Il y a bien sûr l'autre côté de la médaille. Un accord de libre-échange signifie que l'Europe aura un accès accru au Canada. En quoi cela nous aidera?

En abordant un défi continu auquel est confrontée l'économie canadienne depuis des dizaines d'années: la productivité. Nous n'en n'avons pas assez pour notre argent, les extrants sont moins importants que les intrants — la main-d'oeuvre, le capital, et ainsi de suite — dans notre économie. Nous ne sommes pas assez productifs, ce qui signifie que nos travailleurs ne peuvent pas être aussi bien payés, et notre niveau de vie en est affecté.

L'accord de libre-échange et l'accès de l'Europe aux marchés canadiens feront augmenter notre productivité. Lorsque que les producteurs de fromage ou d'autres produits réaliseront que l'Europe aura un meilleur accès au marché canadien, ils aiguïseront leurs crayons. Je crois que les Canadiens sont astucieux, compétents et intelligents. Lorsqu'ils réaliseront que d'autres personnes nous envoient des produits moins chers, de qualité, que les clients canadiens souhaitent voir au Canada, ils devront leur faire concurrence. Je crois que les entreprises canadiennes trouveront des façons d'être plus productives. Elles aiguïseront leurs crayons. Elles créeront des fromages canadiens — pas seulement le fromage Oka — et elles lutteront efficacement pour garder leur part du marché canadien et pour atteindre les marchés européens.

•(1645)

Ce n'est pas un rêve illusoire. C'est ce qui est arrivé en Nouvelle-Zélande il y a 20 ans, lorsque le pays a été confronté à une crise financière et a dû abolir les tarifs et les protections dont jouissaient ses secteurs très protégés, dont l'agriculture. Tout le monde croyait que sans cette protection du marché intérieur, toutes les entreprises et l'économie tomberaient, et le pays s'écroulerait. Le pays ne s'est pas écroulé. Il est devenu beaucoup plus productif; une plus grande variété de biens et services de meilleure qualité ont été offerts; le prix de nombreux biens et services a baissé; l'amélioration de la qualité et des prix a permis l'expansion des marchés d'exportation et la Nouvelle-Zélande est maintenant prospère. Je crois que le Canada sera plus prospère puisque nous accroîtrons notre productivité pour répondre à l'ouverture de notre marché à l'Europe et aux États-Unis.

Ainsi, la productivité, qui est un facteur important pour notre économie et notre niveau de vie, sera propulsée dans la bonne direction puisqu'un plus grand nombre de biens et services européens arriveront au Canada, ce qui encouragera les producteurs canadiens à travailler plus fort pour améliorer leurs produits, offrir une meilleure valeur aux Canadiens et répondre à la demande d'exportation.

Une autre chose: à titre d'économie mondiale, le Canada doit être concurrentiel. Je m'excuse de répéter ce cliché que vous avez entendu des milliers de fois, mais nos producteurs du secteur agricole et de tous les secteurs doivent être concurrentiels à l'échelle mondiale; nous tirerons un avantage concurrentiel énorme de cet accord, que nous n'aurons même pas à partager avec l'Europe. Lorsque l'accord sera conclu, le Canada sera la seule grande économie du monde à avoir un libre accès commercial aux États-Unis et à l'Europe. Cette situation aidera les entreprises canadiennes. Elles auront accès à plus de clients et à plus de marchés. Le Canada attirera également les investissements et d'autres entreprises mondiales qui cherchent une place d'affaires.

Le Canada est une très bonne place pour faire des affaires. Nous avons la règle de droit, la stabilité et de nombreux autres avantages. Nous aurons l'avantage supplémentaire du libre accès aux deux plus grandes et plus riches économies industrialisées du monde, et je crois que nous serons la seule grande économie à avoir cet avantage.

Nous serons donc bien placés pour faire des affaires: notre économie sera plus productive et comptera plus d'entreprises concurrentielles qui offriront des biens et services à meilleur prix; nos producteurs auront plus de clients et nos exportateurs auront accès à plus de marchés; et, comme je l'ai dit, ce qui est le plus important, c'est que nous aurons plus de biens et de services qui donneront lieu à une meilleure valeur et à un meilleur niveau de vie pour tous les Canadiens.

Je crois qu'il s'agit de l'une des plus belles choses qui puissent arriver à l'économie canadienne et je crois que de nombreuses personnes attendent avec impatience la mise en oeuvre de l'accord.

Je vous remercie.

•(1650)

Le président: Merci, madame Kunin.

Je remercie tous les témoins d'avoir bien géré leur temps.

Nous passons maintenant à la première série de questions.

Madame Raynault, vous avez cinq minutes.

[Français]

Mme Francine Raynault (Joliette, NPD): Merci, monsieur le président.

Monsieur Groeneweg, comme nous le savons, la tolérance à l'égard de OGM est plus ou moins acceptée en Europe. En fait, les gens n'en veulent pas.

Croyez-vous que cela pourrait nuire à la vente de nos grains en Europe? De plus, tenez-vous présentement des discussions pour déterminer un pourcentage acceptable à cet égard?

M. Franck Groeneweg: Je ne dispose pas de données bien précises à ce sujet. Par contre, j'ai des anecdotes reliées à ma famille qui est en France. Les consommateurs sont bien sûr intrigués par les OGM et se demandent ce qu'il en est à cet égard. Je pense qu'il y a beaucoup de désinformation en Europe à propos des OGM. Comme nous pouvons le constater ici, nous sommes en bonne santé. Après plusieurs milliards de repas comportant des produits qui contiennent des OGM, nous nous portons bien.

Il y a une désinformation assez incroyable à ce sujet. Je pense que l'ouverture de cet accord va permettre un dialogue qui sera également bénéfique pour l'Europe. En effet, cela donne la possibilité de faire avancer la technologie tout en tentant de nourrir la planète.

Mme Francine Raynault: Je parlais des grains. Quand notre viande de boeuf et de porc arrivera en Europe, si elle provient de boeuf et de porc nourris avec des grains contenant des OGM, est-ce qu'elle sera refusée?

M. Franck Groeneweg: Il faut savoir que beaucoup de notre soya est déjà exporté en Europe comme OGM et qu'il y est déjà utilisé pour nourrir les animaux. Donc, il y a déjà du boeuf ou du porc là-bas qui est nourri avec des OGM. Si en Europe les animaux sont nourris avec des OGM, je pense qu'il n'y aura pas de problème avec notre porc et notre boeuf sur le marché européen.

Mme Francine Raynault: On entend toutes sortes de choses ici sur ce que les Européens pensent des OGM. On se pose toujours des questions à ce sujet. Le fait qu'il y ait une poussière d'OGM dans le grain ou un soupçon dans la viande ne doit pas nuire à notre commerce.

Madame Kunin, cet été, j'ai visité des producteurs de fromages fins extraordinaires dans la région de La Pocatière. Il y avait aussi des producteurs de partout. C'est sûr qu'ils produisent des fromages fins. Ils ne le font pas nécessairement à grande échelle et avec des moyens plutôt limités.

Croyez-vous que tous les fromages européens qui vont arriver ici vont nuire à ces productions parce qu'ils coûteront moins cher?

Cela fait des années qu'au Québec, on veut avoir des fromages fins, et je pense que nos producteurs réussissent très bien dans ce domaine. L'arrivée de fromages européens coûtant moins cher — l'agriculture en Europe est subventionnée — nuira-t-elle à certains producteurs de fromages fins ou à d'autres productions?

•(1655)

[Traduction]

Le président: Est-ce que votre question s'adresse à Mme Kunin?

[Français]

Mme Francine Raynault: Ma question s'adresse à Mme Kunin.

[Traduction]

Le président: Je pense qu'elle n'a pas compris.

Madame Kunin.

Mme Roslyn Kunin: Oh, désolée, est-ce que la question m'était adressée?

Le président: Oui.

[Français]

Mme Francine Raynault: Oui, je m'adressais à vous.

[Traduction]

Mme Roslyn Kunin: D'accord.

Merci beaucoup. Je suis heureuse que vous posiez cette question, parce que je crois pouvoir y répondre.

Si vous le permettez, j'ai été l'invitée d'honneur de l'Ordre du Canada, ce qui m'a valu une invitation à déjeuner avec le gouverneur général. Pendant ce repas gastronomique, on nous a servi une assiette de fromages artisanaux du Québec qui étaient tout à fait excellents. Nous avons tous demandé d'où provenaient ces fromages. Les gens de l'Ouest, surtout, n'y avaient jamais goûté. On nous a dit qu'on nous enverrait la liste de tous les producteurs de fromages artisanaux du Québec, mais que nous ne pourrions probablement pas en avoir, puisque la résidence du gouverneur général pouvait acheter la totalité de leur réserve.

Donc, à mon avis, l'industrie des fromages artisanaux représente la réponse à l'accord commercial entre le Canada et l'Union européenne, c'est-à-dire que le Canada produit le fromage Oka, d'autres fromages de spécialité de grande qualité et tous ces fromages artisanaux; nous pouvons utiliser notre nom et notre géographie, et accroître la capacité et le marché de ces industries.

Le président: Merci beaucoup, madame Raynault. Votre temps est écoulé.

La parole est maintenant à M. Hoback; vous avez cinq minutes.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Merci, monsieur le président.

Nous avons eu droit à d'excellents exposés aujourd'hui et nous avons pu entendre chacune des deux positions sur l'accord commercial. Vous savez, je suis un peu déçu; comme vient de le faire valoir notre témoin, je crois que l'ouverture des marchés européens représente une bonne occasion pour le Canada, si les membres de l'industrie l'acceptent. Ce sera peut-être un peu difficile, mais l'Europe offre de nombreuses possibilités dans le secteur des produits laitiers.

En ce qui a trait au secteur céréalier, Franck, vous avez dit que vous étiez immigrant français; vous pouvez donc comparer la productivité des agriculteurs canadiens — des producteurs de céréales en particulier — à celle des producteurs de céréales européens. J'ai passé beaucoup de temps en Europe lorsque je travaillais pour Flexi-Coil et pour Case New Holland. J'ai pu voir les différences sur le plan de la productivité et constater que l'Europe tentait d'adopter les technologies canadiennes pour réduire ses coûts de production. Malgré l'important subventionnement en Europe, les Européens n'avaient pas beaucoup plus d'argent net dans leurs poches que les Canadiens.

Vous avez parlé d'un tarif de 190 \$ la tonne pour le blé, et de 114 \$ la tonne pour l'avoine, je crois. Je pensais que c'était 119 \$ la tonne, mais on coupe les cheveux en quatre. Je crois que vous avez parlé d'un tarif de 120 \$ la tonne pour l'orge.

Vous exploitez environ 7 500 acres de cultures céréalières. J'aimerais faire le calcul pour qu'on en réalise l'ampleur. Sur vos 7 500 acres de cultures céréalières, quelle est la proportion de cultures de blé?

M. Franck Groeneweg: Le blé représente la moitié de nos cultures, donc je dirais 3 000 acres.

M. Randy Hoback: Donc, 3 000 acres, et vous êtes à Regina, donc une tonne métrique par acre serait une bonne estimation.

M. Franck Groeneweg: C'est cela.

M. Randy Hoback: Votre blé est de très grande qualité, puisque vous êtes en Saskatchewan. Nous savons tous cela, n'est-ce pas? Le meilleur blé du monde.

M. Franck Groeneweg: Bien sûr.

M. Randy Hoback: Si vous expédiez toute votre production en Europe aujourd'hui, les Européens réclameraient 190 \$ par acre pour votre blé. Si on prend 3 000, qu'on le multiplie par 190 \$ — est-ce que Barry Wilson est toujours là? Je crois qu'il a une calculatrice —, on peut constater l'ampleur des tarifs imposés aux agriculteurs canadiens, et on vend toujours du blé en Europe. Nous faisons concurrence aux Européens. Nous vendons notre blé au Royaume-Uni, à Warburtons et à d'autres. Je suppose que vous vous réjouissez de la situation... Je sais que vous ne récupérez pas les 190 \$ la tonne, mais lorsque les Européens réaliseront à quel point notre blé est de grande qualité et qu'ils y auront un meilleur accès, de quelle façon cela affectera-t-il vos activités?

M. Franck Groeneweg: L'accès accru au marché me permettra d'être plus concurrentiel, sans aucun doute. Les Canadiens trouvent toujours de nouvelles façons d'accroître leur productivité. C'est une occasion exceptionnelle, sans aucun doute.

● (1700)

M. Randy Hoback: Pierre vient de faire le calcul; je crois qu'il a dit environ un demi-million de dollars.

M. Franck Groeneweg: Vous avez calculé 600 000 \$?

M. Pierre Lemieux: Oui, à peu près.

M. Randy Hoback: Et c'est sur une seule ferme; vous n'êtes qu'un agriculteur parmi de nombreux autres qui versaient ces montants aux Européens...

M. Franck Groeneweg: C'est difficile à croire. J'ai vraiment hâte. J'espère que mon distributeur d'équipement ne fera pas le calcul. Mais ce sera bon pour lui aussi.

M. Randy Hoback: Dans votre exposé, vous avez parlé du secteur bovin. Ici aussi, nous allons expédier le boeuf transformé vers l'Europe. Nous aurons donc plus de bovins à viande, qui mangeront plus d'orge. C'est donc un autre avantage pour les producteurs de céréales, et non seulement cela, mais les gens du secteur bovin auront une plus grande capacité ici au Canada puisqu'ils vont emballer et expédier le boeuf dans des boîtes vers l'Europe. D'un coup, plutôt que de nous fier sur les États-Unis — et de devoir faire face à divers problèmes comme la mention obligatoire du pays d'origine sur les étiquettes —, nous aurons d'autres choix. Qu'est-ce que tout cela signifie pour vous en tant que producteur de céréales?

M. Franck Groeneweg: J'aurai plus de possibilités, puisque même si nous produisons l'un des meilleurs blés au monde, la température nous nuit parfois, et ma production sert à l'alimentation du bétail. J'aurai maintenant le choix de vendre du blé fourrager ou de vendre du blé de première qualité destiné au marché d'exportation. Deux marchés s'ouvriront à moi. C'est excellent.

De nombreux producteurs de céréales sont également de grands éleveurs et des engraisseurs de bovins. Ils pourront équilibrer leurs revenus agricoles si un secteur ne...

M. Randy Hoback: Exactement.

En ce qui a trait à l'huile de canola, de nouvelles usines de trituration ont été construites près de chez vous. Deux nouvelles usines ont été construites à Yorkton. Il y en a une à Nipawin, dans ma circonscription. Bien sûr, les Européens se réjouissent d'avoir accès à l'huile, pour le secteur du biodiésel. C'est une autre possibilité. Ce sera encore mieux.

Quelles seront les conséquences négatives dans ce domaine?

M. Franck Groeneweg: Je ne le sais pas. Je me le demande encore.

M. Randy Hoback: Madame Kunin, vous avez parlé des gains de productivité et de la façon de les réaliser. Nous avons vu une chose dans le secteur céréalier: comme nos marges étaient faibles, nous avons dû forcer la productivité. Nous avons adopté une culture sans travail du sol et les agriculteurs exploitaient des terres de 800 acres. Aujourd'hui, Franck, vous exploitez une ferme de 7 500 acres et vous avez peut-être un ou deux hommes à votre emploi, c'est tout. C'est très efficace.

Je pense aux fermes sur lesquelles j'ai travaillé en Europe — en France, au Royaume-Uni et en Allemagne. Elles comptaient peut-être 400 ou 500 hectares. Elles utilisaient de l'équipement de trois ou quatre mètres...

Le président: Pourriez-vous conclure, et demander une réponse brève, s'il vous plaît?

M. Randy Hoback: La concurrence entraîne la productivité. Croyez-vous que la concurrence accroîtra la productivité dans le secteur laitier également?

Mme Roslyn Kunin: Oui. Tout à fait. Lorsque les producteurs s'apercevront qu'ils ont accès à plus de marchés — et voudront donc offrir un produit de meilleure qualité plus concurrentiel — et que la concurrence est plus forte au sein des marchés intérieurs, ils trouveront le moyen d'être plus productifs et beaucoup plus efficaces. J'ai parlé de la Nouvelle-Zélande, mais il y a beaucoup d'autres exemples.

Le système subira un choc, mais les producteurs sauront tirer leur épingle du jeu.

Le président: Merci.

Nous passons maintenant à M. Easter.

Vous avez cinq minutes.

L'hon. Wayne Easter: Merci, monsieur le président.

Il ne faudrait pas exagérer les avantages et sous-estimer les inconvénients de cet accord. Il faut s'en tenir aux faits. Je sais que c'est difficile pour le secrétaire parlementaire.

Ma première question s'adresse à vous, madame Kunin. Bien que les députés du parti ministériel aiment prétendre autrement — et dire qu'ils sont d'excellents commerçants, que le commerce se porte si bien —, les faits indiquent le contraire. Nous avons été en situation de déficit sur marchandise pendant 34 des 46 derniers mois. Je comprends que parfois, notre économie continue de croître malgré un déficit et que la chaîne d'approvisionnement peut quand même profiter.

Nous allons conclure des accords commerciaux. Que devons-nous faire pour nous positionner en situation d'excédent commercial plutôt que de déficit?

J'aimerais faire valoir un autre point. C'est intéressant de voir que depuis la signature d'autres accords commerciaux, le Canada n'est pas aussi prospère qu'avant. Nous ne faisons pas les choses comme il faut. Je ne parle pas contre l'accord commercial, mais j'aimerais

savoir comment nous pouvons être en situation d'excédent plutôt que de déficit.

Mme Roslyn Kunin: Eh bien, l'accroissement des marchés nous permettra d'accroître nos exportations, ce qui nous aidera. J'ai aussi parlé d'un autre facteur: les circonstances relatives à l'accord de libre-échange nous pousseront à être plus productifs; cette productivité et l'optimisation des ressources nous aideront à améliorer notre position, à accroître le nombre d'exportations et à être plus concurrentiels dans le domaine des importations.

Donc, en ce qui a trait à la productivité, l'accès au marché et les investissements commerciaux accrus entraîneront également le capital, les incitatifs et les connaissances nécessaires à l'accroissement de la productivité.

● (1705)

L'hon. Wayne Easter: Merci. Nous en prenons bonne note.

Dans l'industrie céréalière, et particulièrement dans l'industrie du boeuf... J'espère que le marché s'ouvrira au boeuf canadien, mais tenons-nous-en aux faits. Le fait est que le Canada n'a jamais pu atteindre le contingent de l'Europe pour le boeuf. Nous n'avons jamais pu satisfaire le marché. Nous allons maintenant augmenter le contingent. Qu'allons-nous faire pour satisfaire le marché? Notre industrie d'abattage du boeuf ne peut pas garantir que les produits expédiés en Europe sont faits de boeuf sans hormones, et je crois que cela fait partie du problème.

J'aimerais voir l'ouverture du marché du boeuf, bien sûr, mais les producteurs de boeuf canadiens et l'industrie n'ont pas réussi à combler l'ouverture actuelle, alors comment réussira-t-on?

M. Franck Groeneweg: Je parle au nom des Producteurs de grains du Canada; je ne suis pas éleveur de bovins. Je crois qu'ils témoigneront devant votre comité prochainement.

Je crois en une philosophie du type « Construisez, et ils viendront ». Lorsqu'il y a une demande, l'industrie se crée. C'est ce qui est arrivé pour nos usines de canola broyé. Nous avons augmenté la production de canola, puis il y a eu des investissements dans les usines de trituration. Je ne vois pas pourquoi la même chose ne se produirait pas dans le secteur du boeuf ou du porc.

L'hon. Wayne Easter: J'espère que vous avez raison. J'ai posé la question parce qu'à en écouter les députés ministériels, on croirait qu'on peut accéder au marché en un coup de baguette magique. En réalité — et je tiens à le souligner — nous n'avons jamais comblé l'ouverture que nous avons déjà dans l'industrie du boeuf européenne. Nous n'avons jamais couvert cette capacité.

Vous avez parlé de la façon d'aborder la question de la faible tolérance avec les Européens, et c'est très important à mon avis. C'est une question sérieuse pour nous. Je me demande où ils en sont. La technologie nous permet de produire d'excellents produits, mais les Européens peuvent nous arrêter s'il n'y a pas une faible tolérance. S'il n'y a aucune tolérance, certains de nos produits ne pourront pas y entrer. Croyez-vous que nous aurons droit à une certaine tolérance de la part de l'Union européenne?

Le président: Rapidement, s'il vous plaît.

Mme Janet Krayden: Avant que Franck ne réponde à la question, monsieur Easter, j'aimerais vous faire part d'une nouvelle excitante. J'étais à Calgary pour une annonce sur l'AECG la semaine dernière dans une nouvelle usine de transformation du boeuf qui s'appelle Harmony Beef. Elle visera le marché européen avec un boeuf sans hormones.

Le processus d'ouverture est en cours. Le marché a été conclu il y a quelques semaines, et l'annonce a été faite à Calgary il y a une semaine. Il s'agit d'un nouveau développement intéressant pour le marché européen.

Le président: Merci, madame Krayden.

Il ne nous reste plus de temps. La parole est maintenant à M. Norlock.

Monsieur Norlock, vous avez cinq minutes.

M. Rick Norlock (Northumberland—Quinte West, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie nos témoins de leur présence, qu'elle soit virtuelle ou physique.

Permettez-moi un retour en arrière. Je suis un fervent défenseur de la gestion de l'offre. Je sais toutefois que dès que votre industrie se sent menacée, elle doit agir pour défendre ses acquis. Mais comme il était question uniquement de la viande, je vais vous raconter ce qui se passe dans ma région.

L'agriculture compte pour quelque 150 millions de dollars dans le produit intérieur brut du comté de Northumberland, qui représente la moitié de ma circonscription. J'ai l'impression qu'il s'agit d'estimations prudentes et que les chiffres sont beaucoup plus élevés en réalité.

J'ai assisté à l'assemblée générale annuelle des producteurs de bétail de Northumberland, et j'ai noté la présence de quelques exploitants de fermes laitières. J'ai abordé l'un d'eux pour lui demander ce qu'il faisait là à une réunion de producteurs de bétail. Il m'a répondu qu'il produisait également de la viande. Ainsi, lorsque les vaches cessent de donner du lait, on doit les vendre pour leur viande, mais il ne faudrait surtout pas oublier le veau, un produit haut de gamme. Je ne sais pas si l'un de nos témoins pourrait nous confirmer que la quasi-totalité des veaux de boucherie proviennent des fermes laitières. Est-ce le cas, ou est-ce bien ce que vous croyez?

• (1710)

M. Franck Groeneweg: Encore une fois, je ne peux pas répondre à la place des gens du secteur laitier. Je représente les Producteurs de grain du Canada.

M. Rick Norlock: Merci beaucoup.

Cette proportion nous vient des abattoirs de veau sous réglementation fédérale. Pour ce qui est des vaches, il semblerait que pour une carcasse moyenne de 300 kilos, sans tenir compte de la viande rouge utilisée pour les hamburgers et à d'autres fins semblables, lorsqu'on se limite aux meilleures coupes (filets, contre-filets, etc.), près de 50 kilos sont vendus aux restaurants et aux services alimentaires.

Dans le comté de Northumberland, le gouvernement fédéral vient tout juste de verser une contribution d'environ 200 000 \$ pour la mise sur pied d'un incubateur agricole où l'on s'emploiera à améliorer le conditionnement et le traitement de tous les produits, y compris la viande. Comme vous êtes d'origine européenne, ne conviendriez-vous pas avec moi que notre viande de boeuf de qualité supérieure, dont une partie provient du secteur laitier, aurait sa place sur n'importe quelle table en Europe?

M. Franck Groeneweg: J'en suis persuadé.

Il faut aussi considérer que tous mes voisins qui exploitent une ferme laitière sont également des producteurs de grains, ce qui fait qu'il y a un bon côté à tout cela.

Le président: Je ne sais pas si Mme Kunin a quelque chose à ajouter, mais j'aimerais que l'on en revienne un peu au sujet à l'étude.

M. Rick Norlock: C'est à elle que s'adressait ma prochaine question.

Le président: Oh, merci.

M. Rick Norlock: Comme vous vous en souviendrez certainement, madame Kunin, lors de discussions précédentes concernant le libre-échange, certains se disaient menacés par l'industrie vinicole canadienne qui n'en était qu'à ses premiers pas. Vous vous rappellerez aussi que le Baby Duck et les vins semblables étaient souvent la boisson de prédilection pour les jeunes de la vallée supérieure de l'Outaouais qui n'avaient pas nécessairement l'âge requis pour consommer de l'alcool.

Il faut maintenant avouer que les viticulteurs du comté de Prince Edward qui avoisine ma circonscription produisent des vins qui sont parmi les meilleurs au monde. Ne diriez-vous pas que ce changement de cap est dû à la concurrence et au fait que nous avons mis au défi nos vignerons? Ils ont bien su relever ce défi. Et ne convenez-vous pas également que les vignerons sont des exploitants agricoles et que nous pourrions faire la même chose dans les autres secteurs?

Mme Roslyn Kunin: Je vous dirais que juste avant le libre-échange avec les États-Unis et l'ouverture des marchés vinicoles, je prenais la parole devant les producteurs de vin de la Colombie-Britannique, une province qui a consommé sa bonne part de Baby Duck, pour leur dire que notre industrie viticole connaissait des difficultés, non pas en raison de la libération des échanges, mais à cause de la mauvaise qualité de ses vins. Dès que le libre-échange est entré en vigueur, ces gens-là ont commencé à produire de bons vins. J'ai l'impression que nous allons également commencer à produire d'excellents fromages et d'autres denrées agricoles de qualité avec l'instauration du libre-échange avec l'Europe.

Le président: Il vous reste 10 secondes.

M. Rick Norlock: Merci beaucoup, monsieur le président, pour ces 10 secondes.

Le président: Je tiens à vous remercier, monsieur Norlock.

Je cède maintenant la parole à M. Atamanenko. Vous avez cinq minutes.

M. Alex Atamanenko: Merci, monsieur le président. Merci à vous tous de votre participation.

Madame Kunin, j'aurais d'abord une question à votre intention. Vous avez parlé de la Nouvelle-Zélande où l'on a essentiellement renoncé à toute forme de mesures de contrôle ou de subventions gouvernementales en misant sur un marché totalement libre. Nous savons que la Nouvelle-Zélande n'attend que l'occasion de pouvoir expédier ses fromages et ses produits laitiers au Canada, et que nous avons pu résister jusqu'à maintenant à cet afflux grâce à la gestion de l'offre.

Selon le *National Post*, la moyenne pondérée du prix à la consommation d'un litre de lait est de 1,45 \$ au Canada, comparativement à 1,65 \$ en Nouvelle-Zélande. On ne semble donc pas avoir amélioré le sort des consommateurs en se débarrassant du système de gestion de l'offre. Nous savons toutefois que les agriculteurs ont durement encaissé le coup. À votre avis, devrions-nous maintenir la gestion de l'offre et renoncer à toute nouvelle concession, ou bien faut-il s'en débarrasser dans la poursuite de nos négociations avec le PTP dont la Nouvelle-Zélande fait partie?

• (1715)

Mme Roslyn Kunin: De mon point de vue d'économiste, je vous dirais que si nous avons à coeur le mieux-être de tous les Canadiens, ceux-là même qui consomment les produits agricoles et boivent du lait, notamment, nous devrions ouvrir davantage les marchés et abandonner la gestion de l'offre. Dans ma région, je vois régulièrement des gens faire la file à la frontière américaine pour aller acheter, entre autres, des produits laitiers à un prix inférieur. Je crois que les agriculteurs canadiens seraient en mesure d'effectuer les ajustements requis si les échanges commerciaux étaient libéralisés et si l'on misait moins sur la gestion de l'offre. Bien qu'il ne soit pas encore question de supprimer la gestion de l'offre, je pense que le gouvernement a tout de même fait part de son intention d'aider les agriculteurs à apporter les différents correctifs qui pourraient être requis.

Mais comme tout bon économiste, je privilégie la libéralisation des marchés, plutôt que la gestion de l'offre. Celle-ci bénéficie à certains producteurs au grand détriment de la majorité des consommateurs.

M. Alex Atamanenko: Vous n'êtes donc pas préoccupée par le fait que des agriculteurs américains subventionnés vendent leur lait à un prix relativement faible à proximité de la frontière pour attirer les consommateurs canadiens, alors qu'il est beaucoup plus cher ailleurs aux États-Unis. Vous ne voyez aucun problème à une forme de libre-échange semblable où l'un des deux pays seulement subventionne ses producteurs?

Mme Roslyn Kunin: Je suis favorable aux marchés libres. Je m'oppose à toute forme de subvention. Si l'on souhaite vraiment améliorer les choses, il faut réduire les subventions et la gestion de l'offre, plutôt que d'y avoir recours davantage.

M. Alex Atamanenko: Merci beaucoup.

Monsieur Groeneweg, madame Krayden, vous avez parlé des exportations de canola vers l'Europe, ce qui est une bonne chose. Nous savons qu'il pourrait y avoir certains obstacles. L'Allemagne, par exemple, est l'un des pays qui a interdit la culture et la vente de maïs génétique modifié. Je ne sais pas ce qu'il en est des autres céréales. On s'oppose vivement aux OGM en Europe; une position dont nous devons tenir compte, que l'on soit d'accord ou non.

Des cargaisons de lin ont été bloquées en raison d'une faible teneur en OGM, et ce sont les agriculteurs canadiens qui en ont fait les frais. Toutefois, notre gouvernement... et vous conviendrez que nous devrions avoir une politique concernant la faible teneur en OGM pour aider nos agriculteurs.

Voici donc ma question. Qu'allons-nous faire si l'Europe n'acquiesce pas à nos exigences concernant les produits à faible teneur en OGM? Si l'on nous répond simplement que c'est la façon dont on fonctionne là-bas et que nos produits ne seront pas acceptés si nous n'appliquons pas la politique de la tolérance zéro, comment allons-nous réagir?

M. Franck Groeneweg: Nous nous réjouissons de constater qu'il y a ouverture pour un dialogue avec l'Union européenne concernant la faible teneur en OGM. C'est un premier pas dans la bonne direction. Je dois également souligner que l'huile de canola que nous voulons exporter en Europe ne renferme pas de protéines. C'est la farine de canola qui est la composante génétiquement modifiée. L'huile exportée en Europe n'est donc pas un produit génétiquement modifié.

En outre, ces exportations visent en partie le marché du biodiesel. Je ne vois donc pas de problème à ce que les automobiles se retrouvent avec un peu de...

M. Alex Atamanenko: Elles ne devraient sans doute pas s'en formaliser.

M. Franck Groeneweg: Peut-être vont-elles mieux fonctionner.

M. Alex Atamanenko: Vous avez aussi parlé de l'UPOV 1991. Vous vous êtes prononcé en faveur de cette convention.

N'est-il pas vrai que les droits des sélectionneurs pourraient toujours avoir préséance sur les privilèges des agriculteurs, tout en leur occasionnant des hausses de coûts, si nous adoptions la convention UPOV 1991?

M. Franck Groeneweg: Cela nous donne la possibilité d'investir dans le perfectionnement de la génétique et, par le fait même, dans une production améliorée. Pour l'instant, les agriculteurs qui le désirent peuvent encore choisir de payer moins cher en optant pour les versions antérieures.

D'après ce que nous sommes à même de constater dans l'industrie du canola, les agriculteurs semblent toujours choisir les semences les plus coûteuses en raison des niveaux de productivité accrus qu'elles permettent d'espérer. C'est une option qui s'offre encore à eux. Je crois qu'ils conserveraient cette liberté de choix avec le blé ou toute autre récolte en cas d'adoption de l'UPOV 1991.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Atamanenko.

Nous passons maintenant à M. Benoit.

M. Leon Benoit (Vegreville—Wainwright, PCC): Merci beaucoup. Je ne croyais plus avoir la possibilité d'intervenir.

D'abord et avant tout, un grand merci à tous nos témoins.

Madame Kunin, vous avez indiqué que le Canada est le seul pays au monde à avoir accès librement aux marchés européens et américains, ce qui est un avantage pour nous.

J'ai participé récemment en Europe à une réunion du comité sur l'économie des parlementaires de l'OTAN. Les experts commerciaux européens nous ont dit qu'il n'y avait qu'environ 10 % de chances que l'Union européenne et les États-Unis concluent une entente globale au cours des 10 prochaines années, et 15 % de chances qu'ils signent quelque entente commerciale que ce soit au cours de la même période.

Si tel est effectivement le cas, pourrait-il y avoir un avantage supplémentaire pour le Canada, et pour notre agriculture tout particulièrement, étant donné que les entreprises et les hommes d'affaires des États-Unis devront passer par notre pays pour avoir accès au marché européen?

J'aimerais que nos autres témoins répondent également à cette question, si possible.

• (1720)

Mme Roslyn Kunin: Très certainement; s'il n'y a pas de libre-échange direct entre l'Europe et les États-Unis et que le Canada a accès à ces deux marchés, nous pouvons prévoir encore davantage d'investissements, de débouchés commerciaux et d'exportations à partir du Canada et à destination des deux marchés en question.

M. Leon Benoit: Est-ce que les représentants des producteurs de grains auraient quelque chose à ajouter?

M. Franck Groeneweg: Il n'y a pas grand-chose à dire de plus. Les réductions de tarifs sont bénéfiques pour nos exportations de céréales. Il y a aussi des avantages secondaires pour ce qui est du bétail. C'est donc une perspective très intéressante.

Qu'il s'agisse du marché européen ou de celui des États-Unis, notre position est enviable.

M. Leon Benoit: Il va de soi que l'accord de libre-échange entre le Canada et l'Europe est très bénéfique en soi. Je discutais avec l'ambassadeur de Turquie pas plus tard que la semaine dernière. Comme vous le savez, la Turquie suit toutes les étapes du processus pour devenir membre de l'Union européenne. Elle n'y parviendra pas nécessairement, mais elle souhaite tout de même harmoniser toutes ses façons de faire dans cette optique. Dans le contexte de cette entente intervenue entre le Canada et l'Europe, l'ambassadeur a notamment indiqué que la Turquie voudra signer un accord parallèle avec notre pays suivant exactement les mêmes modalités. Elle souhaitera se mettre au diapason afin de faciliter son passage éventuel à l'Union européenne.

Alors, non seulement le marché de l'Union européenne deviendra-t-il accessible aux agriculteurs canadiens — plus facilement accessible, en tout cas —, mais la Turquie pourrait bien offrir un nouveau débouché en dehors des cadres de l'Union européenne; un marché dont la taille ne cesse d'augmenter avec sa population de 80 millions.

Y voyez-vous un avantage indirect dont on n'a pas vraiment parlé jusqu'à maintenant? Pour ma part, je n'ai rien entendu à ce sujet.

Mme Roslyn Kunin: C'est la première nouvelle que j'en ai. Je pense que ce serait une très bonne chose. Quatre-vingt millions de personnes, c'est à peu près la population du Mexique. L'industrie agricole canadienne pourrait être tout à fait complémentaire à celle de la Turquie. Je crois que cela pourrait être un stimulant très puissant pour notre industrie. Ce serait équivalent à l'ajout du Mexique à l'accord de libre-échange avec les États-Unis.

M. Franck Groeneweg: Vous soulevez un point très intéressant, car tous les pays appelés à se joindre à l'Union européenne concluraient des ententes commerciales de la sorte. En 1992, l'UE regroupait 12 pays et il y en a maintenant — j'ai eu peu perdu le compte — 27 ou à peu près. C'est un marché énorme et encore en pleine expansion.

M. Leon Benoit: C'était les deux questions que j'avais.

Le président: Merci.

Nous passons à notre dernier intervenant, M. Davies. Vous avez cinq minutes.

M. Don Davies: Merci, monsieur le président.

Je tiens à rectifier une chose que M. Benoit vient de nous dire.

Je ne crois pas, madame Kunin, que vous ayez affirmé que le Canada est le seul pays à avoir conclu une entente commerciale avec l'Europe et les États-Unis; vous avez plutôt indiqué que le Canada est le seul des grands pays développés à l'avoir fait. Je sais notamment que la Corée du Sud a une entente avec l'Europe et les États-Unis.

Est-ce que vous pouvez le confirmer?

Mme Roslyn Kunin: Je vous remercie d'avoir relevé cela. Je parlais effectivement des grandes économies développées.

M. Don Davies: Merci.

Madame Kunin, il y a une de vos observations qui m'a intrigué, et cela va dans le sens des commentaires de Mark Carney, l'ancien gouverneur de la Banque du Canada. Il estimait à 500 milliards de dollars les capitaux actuellement en dormance au Canada qui pourraient être investis de façon productive. Croyez-vous que la pression exercée par la concurrence européenne sur le marché canadien aura pour effet de motiver quelques-unes de ces entreprises

canadiennes à essayer de faire davantage fructifier leur capital au pays?

• (1725)

Mme Roslyn Kunin: Oui, car nous aurions accès à de plus grands marchés d'exportation, ce qui améliorerait d'autant les possibilités d'investissement. Il deviendrait ainsi plus coûteux de laisser dormir son argent et plus facile de l'utiliser à des fins productives pour contribuer à l'alimentation des consommateurs au sein de ces marchés en pleine expansion auxquels nous avons désormais accès, et d'accroître la productivité des exploitants canadiens de telle sorte qu'ils puissent conserver leur part des marchés nationaux, parallèlement à l'ouverture des marchés étrangers.

M. Don Davies: Oui. J'ai aussi lu que les entreprises canadiennes n'ont pas un dossier très enviable par rapport à celles de l'Europe pour ce qui est des investissements en recherche et développement ainsi qu'en formation du personnel, notamment.

Pensez-vous que l'AECG pourrait avoir des répercussions favorables à ce chapitre?

Mme Roslyn Kunin: Je crois que oui, car c'est la technologie qui nous aidera à trouver les moyens requis pour surmonter les difficultés particulières associées aux OGM et à quelques-unes des autres problématiques dont nous avons discuté. Il va de soi que le développement de ces technologies doit inévitablement passer par des investissements en recherche.

M. Don Davies: J'ai une dernière question pour vous.

Il y a selon moi un aspect important qui est toujours négligé dans les ententes semblables. La performance commerciale d'un pays est fonction de bien des facteurs, dont la vigueur de sa devise. Je ne sais pas si vous avez eu l'occasion de réfléchir à la situation de l'euro par rapport au dollar canadien et aux répercussions qui s'ensuivent pour nos échanges commerciaux.

Mme Roslyn Kunin: Il est bien évident que la valeur actuelle du dollar canadien est nettement inférieure à celle de l'euro. J'ai bien peur de ne pas être en mesure de prévoir l'évolution de notre devise au fil de la mise en oeuvre de cet accord. Si la demande pour les produits canadiens augmente, il va de soi que notre dollar va prendre du mieux.

M. Don Davies: Merci.

Je me tourne maintenant vers les producteurs de grain.

Nous savons tous que la meilleure entente commerciale au monde ne pourra être bénéfique que si les pays concernés sont disposés à s'y conformer. À ce titre, la présence de barrières non tarifaires peut être très problématique. J'ai discuté cette semaine avec des hommes d'affaires américains concernant l'accord conclu par leur pays avec la Corée. Ils ressentent une grande frustration, car les nombreuses barrières non tarifaires que les Coréens ne cessent de mettre sur leur chemin éradiquent totalement les avantages qu'ils pourraient tirer de cet accord de libre-échange avec la Corée.

Les produits à faible teneur en OGM illustrent bien les difficultés qui peuvent se poser en la matière. Je m'inquiète un peu du fait que l'on ait pu signer une entente avec l'UE sans avoir vraiment réglé cette question. On s'est simplement engagé — et vous y avez vu une mesure positive — à mettre sur pied un comité qui se penchera sur la présence de faibles quantités d'OGM. Mais ne conviendriez-vous pas avec moi que si nous souhaitons profiter pleinement de cette entente, il faudra régler le tout de telle sorte que des traces d'OGM n'entraînent pas le renvoi de cargaisons de céréales au Canada par les Européens?

M. Franck Groeneweg: Sans l'ombre d'un doute, la mise en place de politiques strictes concernant la faible teneur en OGM dans ces pays est primordiale pour nous. Reste quand même que la plupart des céréales que nous exportons, le blé, l'orge et l'avoine, ne sont pas génétiquement modifiées. C'est seulement le cas pour le canola et le soja.

Ce sont des produits que nous exportons déjà vers l'Europe. Il peut effectivement y avoir des barrières non tarifaires au commerce, cela ne fait aucun doute, mais nous ne pouvons pas nous contenter de blâmer uniquement cet obstacle.

M. Don Davies: Pour ce qui est des subventions, pouvez-vous...

Le président: Je vais devoir vous interrompre...

M. Don Davies: D'accord.

Le président: ... mais j'ai bien aimé vos questions.

Je veux remercier tous nos témoins de leur participation.

Vous n'avez pas eu à faire un grand déplacement depuis Vancouver, madame Kunin, mais nous vous remercions tout de même de votre contribution.

Monsieur Groeneweg et madame Krayden, un grand merci d'avoir bien voulu participer à notre étude.

Je demanderais aux membres du comité de bien vouloir rester sur place encore quelques minutes, question de nous permettre de conclure à huis clos la discussion que nous avons entreprise l'autre jour. Il s'agit simplement pour nous de prendre une décision.

Je prie donc les autres personnes de quitter la salle.

Merci beaucoup.

[La séance se poursuit à huis clos.]

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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