



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

AGRI • NUMÉRO 005 • 2^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 26 février 2009

—
Président

M. Larry Miller

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :

<http://www.parl.gc.ca>

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

Le jeudi 26 février 2009

• (1110)

[Traduction]

Le président (M. Larry Miller (Bruce—Grey—Owen Sound, PCC)): La séance est ouverte.

J'aimerais commencer par souhaiter la bienvenue à nos invités de la Canadian Cattlemen's Association, MM. Masswohl et Laycraft.

Merci beaucoup de vous être présentés avec un préavis aussi court. Nous vous en sommes reconnaissants.

Pour la gouverne du comité, nous avons également essayé de recevoir le Conseil canadien du porc aujourd'hui, mais ses représentants n'ont pas pu venir dans un aussi bref délai. Toutefois, on a organisé leur comparution pour jeudi prochain. Et, bien sûr, le Syndicat national des cultivateurs sera ici mardi.

Avant de commencer, je précise que nous avons certaines affaires à régler, et je propose que nous nous en occupions à 13 heures moins le quart, si nous en avons terminé avec nos questions.

Quoi qu'il en soit, commençons. Monsieur Laycraft, est-ce vous qui allez commencer?

M. Dennis Laycraft (vice-président exécutif, Canadian Cattlemen's Association): Je suppose que oui.

Tout d'abord, je vous remercie, monsieur le président, de cette invitation. Félicitations pour votre nomination, de même qu'à tous les membres de ce comité.

Nous apprécions grandement le fait que vous étudiez la question de la compétitivité. Selon nous, c'est de toute évidence un objectif important.

Lors de nos dernières comparutions devant votre comité, nous avons parlé de questions en lien avec la gestion des risques opérationnels. Ces questions demeurent bien réelles. Nous n'avons pas l'intention d'entrer là-dedans aujourd'hui, mais si vous avez des questions, nous serons heureux d'y répondre.

Au moment où l'on se parle, une annonce sera faite en Saskatchewan. On vient de nous informer qu'il y aura une subvention de 40 \$ par tête, ce qui, pour nous, continue de révéler qu'il reste à cet égard des lacunes que nous devons corriger sur le plan national pour éviter de nous retrouver avec une prolifération de programmes provinciaux. Selon nous, une approche nationale est toujours le meilleur moyen de régler ces problèmes, et nous continuerons de l'affirmer.

Nous comptons vous parler brièvement de l'étiquetage obligatoire du pays d'origine. C'est une question toute récente et très importante qui a un impact pour notre industrie et celle du porc. Et nous reconnaissons qu'il aurait été idéal que les producteurs de porc soient ici avec nous. Nous travaillons très étroitement avec eux.

Lorsque nous parlons de compétitivité — et j'ai eu l'occasion, il y a un certain nombre d'années, d'aider à présider une partie d'un groupe de travail sur le conseil de la compétitivité qui existait à

l'époque —, il s'agit véritablement d'une combinaison de ce qu'il en coûte pour produire un produit et du type de valeur que nous pourrions tirer des marchés dans le monde.

Nous sommes une industrie axée sur l'exportation. Nous exportons traditionnellement vers près de 60 pays dans le monde. Cet accès reste affaibli, mais il demeure néanmoins très important pour nous.

Du point de vue de la perception des consommateurs, le boeuf canadien est très respecté à l'échelle mondiale. Et nous jouissons d'une excellente réputation. Nous sommes le plus grand exportateur de boeuf nourri au grain au monde. Je tiens à souligner que c'est notre force: produire du boeuf de haute qualité. Nous ne livrerons pas une concurrence en fonction des coûts avec l'Amérique du Sud, laquelle connaît une croissance. Elle dessert typiquement et dans une très large mesure des marchés comme la Russie et l'Europe.

Nous misons sur notre bonne réputation. Nous avons une stratégie de commercialisation mondiale qui cible différents marchés dans le monde. Et quand on parle de l'importance que cela revêt, nous devons revenir à la raison pour laquelle il est au bout du compte crucial d'acheminer certains produits jusqu'à certains consommateurs, non seulement pour l'industrie du boeuf, mais aussi pour n'importe quel éleveur de bétail dans ce pays.

Notre initiative d'avantages pour l'industrie du boeuf, à propos de laquelle, encore une fois, nous serons heureux de répondre à vos questions, est réellement l'un des principaux objets de notre stratégie globale de commercialisation. Nous pouvons vous distribuer des copies d'un document très complet là-dessus. Nous tablons sur la réputation que nous avons, et nous aspirons à être des leaders en matière de qualité, de service, de salubrité et de santé des animaux. Et le Canada est certes réputé pour ses infrastructures vétérinaires. Malgré les difficultés que nous avons éprouvées avec l'ESB et pour ce qui est de rouvrir les marchés, dans pratiquement tous les marchés qui se sont ouverts à nouveau, nous avons dépassé les ventes que nous réalisions avant l'ESB, à l'exception du Japon, où l'exigence relative à l'âge est si restrictive qu'elle nous empêche de produire suffisamment de bétail pour satisfaire à la demande là-bas. Nous espérons progresser sur ce plan afin de changer l'exigence pour un âge qui nous permettra de commercialiser considérablement plus de produits dans ce marché.

Tandis que nous entrevoyons l'avenir, je vous dirai que pratiquement toutes les études que nous avons vues, y compris un rapport publié récemment par Gira, un groupe de Paris qui examine la situation mondiale, de même qu'un certain nombre d'autres études internationales, prédisent une hausse de la consommation de boeuf d'ici 2015. En même temps, nous voyons des pays comme le Canada réduire leur production. Nous savons qu'il y aura des débouchés, et à mesure que les économies des pays s'amélioreront, nous croyons que nous aurons une occasion réelle de desservir ces marchés et de répondre à la demande. Mais la question est de savoir ce qu'il nous faudra pour qu'il soit rentable d'agir en ce sens. Que nous faudra-t-il pour arriver à un point où nous verrons la demande commencer à s'accroître de nouveau?

Nous voulons également discuter de notre cadre de réglementation. Un certain nombre de problèmes ont continué de nuire à notre capacité de concurrencer. Nous sommes d'avis que nous devrions considérer les choses autrement.

L'une des questions qui se posent, dans la perspective d'une instance de réglementation — et vous avez parlé de la question —, concerne la manière d'établir un équilibre entre un organisme de réglementation indépendant chargé de la salubrité alimentaire, dont vous avez entendu parler, et une industrie qui tente de commercialiser ses produits en basant sa réputation sur la qualité et la salubrité.

• (1115)

D'après nous, les pays qui sont des modèles de réussite dans le monde sont des pays axés sur l'exportation. Ils ne fabriquent pas seulement des produits qui répondent à leurs propres normes nationales. Pour notre part, nous satisfaisons aux normes de 50 ou 60 pays différents, et nous sommes particulièrement au courant des examens minutieux auxquels il faut se plier en arrivant dans ces pays. Nous croyons en une approche fondée sur les solutions quant à la suite à donner aux choses. C'est la collaboration entre l'industrie et le gouvernement qui crée le plus haut niveau de salubrité alimentaire. On ne peut procéder de façon purement solitaire à ses propres vérifications pour atteindre un niveau élevé de salubrité alimentaire. Tout est dans les systèmes, dans la manière de collaborer et dans la façon de trouver des solutions ensemble afin de créer une industrie compétitive et efficace qui sera très respectée partout dans le monde pour ces qualités.

Nous avons réalisé des progrès. Nous avons par exemple assisté à une réduction des arriérés en ce qui concerne l'approbation des produits pharmaceutiques, mais dans une certaine mesure, le problème a été résolu en partie grâce au fait que moins de gens présentaient des demandes. Nous avons aussi d'autres préoccupations que nous avons exprimées dans le cadre de la Table ronde sur la chaîne de valeur du boeuf, et l'objectif majeur de nos réunions précédentes consistait à déterminer comment commencer à prendre appui sur certain nombre de principes réglementaires pour rendre notre système plus efficace. Vous savez, il est intéressant de noter qu'à la suite de ces problèmes avec la listériose, un certain nombre de produits ont soudainement été approuvés très rapidement. S'ils avaient pu l'être avant, il aurait été utile de disposer d'un tel outil. Depuis 1998, nous adressons au gouvernement une requête concernant l'irradiation des aliments — l'une des technologies les plus efficaces qui puissent être utilisées —, et nous attendons toujours une réponse là-dessus. Cela indique clairement que l'industrie est tout aussi intéressée à trouver des solutions que le gouvernement, et de préférence avant que les problèmes ne surgissent.

L'une des choses que nous avons constatées au sujet de l'interdiction frappant les aliments du bétail, qui devient probléma-

tique lorsque nous collaborons, concerne l'approche réglementaire et la façon dont les gens conçoivent les niveaux de tolérance. Nous savons que lorsque l'interdiction a été instaurée... Il est question ici d'une différence entre des seuils de tolérance de 99,5 p. 100 et de 100 p. 100. Il n'y a pas de différence statistique concernant l'impact de l'efficacité de cette interdiction, mais la politique et le coût de sa mise en oeuvre prennent des proportions une multitude de fois plus élevées lorsqu'on adopte une telle approche. On se retrouve à rendre nos industries moins compétitives par rapport à nos semblables américains, en particulier.

Rappelez-vous que dans notre industrie, chaque fois qu'un animal fait l'objet d'un appel d'offres, il y a des entreprises de conditionnement canadiennes et américaines qui présenteront une soumission, si nous devons avoir un solide système d'appels d'offres. Lorsque nous créons une structure de coûts plus élevée au Canada, notre industrie de la transformation est placée dans une position désavantageuse et, au fil du temps, cela fera en sorte qu'on effectuera de moins en moins de transformation dans ce pays et que ce secteur d'activités ira davantage au sud de la frontière.

Lorsqu'on examine quels sont les seuils de tolérance réalistes — en travaillant ensemble à une approche basée sur les solutions — nous croyons que nous avons tous les deux l'objectif commun d'atteindre ce haut niveau de qualité et de salubrité, et nous jugeons qu'il y a des possibilités de coopérer plus efficacement. Mais tout cela se résume à un changement de culture grâce auquel nous verrons le caractère opportun et les avantages d'aborder la question de cette manière. Nous savons, par la réunion des présidents de tous les tables rondes, que toutes les autres tables sont très intéressées à ce qu'on s'assoie pour examiner l'approche réglementaire globale, et nous encourageons le comité à appuyer un réexamen de tout ce dossier d'une manière très constructive. Comment pourrions-nous examiner, par exemple, le cas de l'Agence canadienne d'inspection des aliments ou d'autres éléments — il pourrait s'agir de l'environnement — et faire progresser le travail de manière positive? Nous pourrions trouver des solutions créatives et efficaces.

Nous réfléchissons également aux moyens de devenir plus efficaces. Une des choses que nous avons vues il y a un an et demi, lorsque le dollar était remonté à la parité et que les coûts des grains avaient augmenté façon très radicale — dont une grande part, très franchement, avaient été artificiellement gonflés par les politiques en lien avec l'éthanol et le biodiésel partout sur le globe... Nous avons clairement observé certaines lacunes en ce qui concerne notre système; la manière dont nous avons traîné de la patte pour l'adoption de certaines nouvelles variétés de grain; les raisons pour lesquelles nous n'avons pas obtenu le même degré d'amélioration du rendement que le niveau observable au sud de la frontière; et les raisons pour lesquelles les entreprises n'avaient pas enregistré de produits et de variétés au Canada. Nous avons mené une étude très approfondie où l'on se penchait sur de nombreuses causes. Nous sommes le seul pays qui utilise « aliments nouveaux » dans sa définition relative à l'approbation des produits.

●(1120)

Par exemple, il y a un produit qui aurait été très utile pour réduire les taux de phosphate dans l'avoine, mais malheureusement, nous n'avons pu le faire approuver à temps au Canada, en raison de l'appellation « nouveau produit ». Ce produit a été approuvé et utilisé aux États-Unis, et il s'agit d'une variété que nous avons mise au point en Saskatchewan. Alors lorsqu'on se penchera là-dessus, ce qui deviendra très important, ce n'est pas seulement de créer un environnement favorisant la recherche, mais aussi de créer un environnement qui nous permettra d'utiliser les produits d'abord au Canada.

Encore une fois, pour en revenir à l'approche basée sur les solutions, nous ne sommes pas le plus grand marché. Alors, si l'on oeuvre dans l'industrie et qu'on tente de commercialiser ses produits, lorsqu'on commence à trouver une résistance ou à faire face à des difficultés au Canada, ira-t-on dans un plus grand marché? Cela nous oblige vraiment à créer une culture où nous travaillerons avec les entreprises et trouverons des moyens de faire adopter et enregistrer ces produits.

Je vous dirai également que la réponse ne se trouve pas seulement dans l'approbation des produits; il s'agit aussi de prix concurrentiels. Nous savons qu'aujourd'hui, il y a sur le marché certains produits pharmaceutiques, et qu'on pourra se procurer des produits identiques pour 25 p. 100 du prix aux États-Unis. Donc, il est crucial de continuer à permettre un accès pour l'entrée de ces produits au Canada, sur le plan des prix concurrentiels et de la capacité de produire les divers... Qu'on parle de boeuf ou de porc, au Canada, cela reste primordial.

Nous avons soulevé des questions relatives à l'interdiction frappant les aliments du bétail, dont j'ai parlé tout à l'heure. Maintenant, il est clair que les États-Unis adoptent une approche différente, qu'on qualifie de liste restreinte. Ils enlèvent la cervelle et la moelle épinière des animaux, alors qu'on enlève tout. Là-bas, ils ont le droit d'utiliser le produit en tant que fertilisant. Ici, on nous demande essentiellement de le détruire, de sorte qu'on ne puisse l'utiliser à des fins bénéfiques. Et pour être franc, nous n'avons vu aucun nouveau marché s'ouvrir en raison de cette exigence depuis sa mise en place, en 2007. Nous reconnaissons certainement l'importance d'avoir une interdiction visant les aliments du bétail pour maintenir notre statut de pays à risque maîtrisé. La veille de l'entrée en vigueur de cette règle, nous exportions de la viande et de la farine d'os dans un certain nombre de pays autour du globe. Nous avons enlevé les matières à risque spécifiées, et le jour suivant, nous n'avions plus l'autorisation d'exporter ces produits — bien qu'il soit parfaitement sécuritaire de les ingérer. De fait, ce sont de loin la viande et la farine d'os les plus sécuritaires que nous ayons jamais produites dans ce pays.

Mais encore une fois, nous sommes dans une position encore plus désavantagée sur le plan concurrentiel en conséquence d'une politique censée améliorer l'accès au marché planétaire pour notre pays. Nous avons tenté de régler ces problèmes, mais comme vous pouvez le voir, nous sommes un peu frustrés de l'absence d'avancées sur ce plan.

Lorsque notre capacité de mettre en marché tous nos produits partout dans le monde est réduite, cela a une incidence sur le découpage des carcasses de tous les animaux que nous transformons. Laissez-moi vous donner un exemple de certains éléments touchés. Nous estimons qu'on peut facilement réaliser un gain de 82 \$ par tête en améliorant l'accès au marché. Par exemple, l'Égypte est le plus grand marché au monde pour ce qui est des coeurs. On peut vendre

des poumons en Indonésie. Actuellement, si le marché n'est pas très bon, nous nous retrouvons à équarrir ces produits. Les pieds vont en Corée; le Japon est le plus grand marché du globe pour ce qui est des poitrines courtes, et Cargill High River était auparavant le plus important fournisseur des Japonais. Le foie allait en Russie. Toutes ces langues envoyées au Japon se vendaient à fort bon prix, et à bien des reprises, ces parties se retrouvaient équarrées ou passaient par le moulin à viande au Canada à une valeur considérablement réduite.

Nous appuyons fermement l'annonce quant au fait de devancer le secrétariat du commerce, et nous invitons les intéressés à investir beaucoup d'énergie et d'efforts dans leur participation. Nous appuyons également sans réserve l'accent qui a été mis récemment sur les missions commerciales pour rouvrir les marchés partout dans le monde, et nous félicitons grandement le ministre pour les efforts qu'il déploie. Nous avons même le sentiment qu'il y aurait lieu d'agir davantage. Nous avons avancé la possibilité de nommer un envoyé spécial pour le secteur du boeuf au niveau ministériel, car lorsqu'on rencontre d'autres gouvernements, le statut des personnes participant aux rencontres revêt une importance. Il ne s'agit pas d'une critique envers le travail du ministre; c'est simplement une question du nombre de marchés auprès desquels il nous faut travailler aux termes de l'annexe, que le ministre est aussi plus ou moins tenu de respecter pour appuyer ses efforts.

Nous avons également proposé qu'on reconnaisse le fragile équilibre au Parlement. Il pourrait être judicieux qu'un certain nombre de membres des partis de l'opposition participent à ces missions et collaborent à ces efforts. À nos yeux, c'est l'une des choses les plus importantes qui pourraient arriver sur le plan de notre viabilité et de notre compétitivité à long terme.

●(1125)

Il existe d'autres problèmes. Par exemple, un certain nombre d'usines aux États-Unis ne transforment pas le bétail canadien parce que le marché coréen nous est fermé. On commencera à traiter les produits canadiens une fois que la Corée nous ouvrira son marché, mais en ce moment, les Coréens ne permettront pas que les produits canadiens entrent dans ces usines de transformation. Alors, encore une fois, cela a une incidence directe sur nos prix et sur ce qui nous sert de base de référence.

Il y aura des problèmes aux États-Unis. C'est le plus important marché au monde pour ce qui est du boeuf. On s'attend également à une croissance importante dans ce pays en raison d'une hausse démographique d'ici 2015, en même temps que l'offre américaine est à la baisse. Donc, nous savons que ce sera un important marché pour nous.

Chaque fois que nous nous retrouvons avec des coûts additionnels en entrant sur le marché... Bien sûr, nos concurrents américains n'ont pas ces coûts à assumer, parce qu'ils n'ont pas à entrer sur le marché américain; ils sont déjà là. Donc, toutes les mesures que nous pourrions prendre pour réduire les coûts frontaliers seront extrêmement importantes pour ce qui est du prix payé tous les jours de l'année à nos producteurs.

L'étiquetage obligatoire du pays d'origine est un dossier qui continue de nous préoccuper beaucoup. Nous avons été ravis lorsque le gouvernement a annoncé les consultations de l'OMC l'automne dernier. Nous avons assisté, dans la foulée de ces consultations, à une négociation visant à créer des règles plus flexibles. Et, tandis que nous étions encouragés par cette annonce, une fois que la nouvelle administration est arrivée en place et a commencé à y jeter un coup d'oeil, le secrétaire américain a malheureusement annoncé ce qu'il a appelé des « lignes directrices volontaires ». Mais il y a également une disposition restrictive qui prévoit que, s'il juge que l'industrie ne se conforme pas à ces directives, il cherchera à mettre en place une nouvelle règle pour imposer le respect des lignes directrices volontaires — ce qui, à notre avis, constitue une règle *de facto*.

Nous ne savons pas exactement comment l'industrie réagira, mais nous demeurons fortement inquiets. Ce qu'il propose est pire que ce qui avait été instauré l'automne dernier. Donc, nous nous attendons à une réponse énergique du Canada pour garantir que cela ne se produise pas, et nous avons dit que si cela commençait à arriver, cela revenait à une abrogation de l'entente conclue, et nous aurions encore une fois à retourner devant l'OMC. Nous travaillons là-dessus avec nos homologues mexicains également.

J'aimerais vous en dire bien plus au sujet de la réglementation quant aux différents domaines où, selon moi, nous pourrions clairement améliorer notre capacité de concurrencer. Nous sommes convaincus que les débouchés sont là. Si vous considérez certaines forces inhérentes au Canada... Prenez simplement le cas de ce qui arrive aujourd'hui en Californie, avec l'eau. Le Canada détient 10 p. 100 des réserves mondiales d'eau douce. Ce qui est intéressant avec nos réseaux hydrographiques, c'est que la plupart de nos rivières coulent dans le sens opposé à la population, alors que dans la plus grande partie du reste du monde, le courant va vers la population. Cela nous laisse croire qu'il s'agira là d'un avantage croissant dans l'avenir. Le Canada compte l'un des plus grands territoires agricoles au monde. Si nous sommes capables de travailler efficacement et d'ouvrir les marchés, nous estimons que le Canada demeurera l'un des plus importants producteurs d'aliments de la planète, et que notre industrie sera un élément important de ce groupe.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Laycraft.

Nous allons commencer notre série d'interventions de sept minutes, et je cède la parole à M. Easter.

L'hon. Wayne Easter (Malpeque, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci à vous, John et Dennis, d'être venus moyennant un préavis aussi court.

Une bonne partie de votre présentation portait sur la capacité de concurrencer. Pour être brutalement honnête avec vous, ce n'est pas ce que j'entends des producteurs sur le terrain. On me dit qu'effectivement, il y a un besoin d'être concurrentiel, mais j'entends aussi des histoires d'horreur à propos de gens qui quittent l'industrie — massivement.

J'ai eu le plaisir mitigé d'entendre le ministre à la réunion de la Fédération canadienne de l'agriculture ce matin et, comme nous nous y attendions, il y a eu une attaque malicieuse à l'encontre du chef de l'opposition, ainsi que de la désinformation au sujet de la Commission canadienne du blé.

Des voix: Oh, oh!

L'hon. Wayne Easter: Mais il a parlé des résultats, en laissant pratiquement l'impression d'une situation fantastique dans les fermes. Il a parlé du fait que moins de 0,5 p. 100 des comptes de financement agricole accusaient des arrérages, en laissant certainement l'impression générale qu'il n'y a pas de problèmes dans les exploitations agricoles.

Mais j'ai entendu les témoignages de fermiers. Nous avons rencontré Brad Wildeman, en Saskatchewan, l'autre jour. J'entends les commentaires de fermiers de l'Alberta, de la Saskatchewan, du Manitoba et de l'Est, et ils parlent tous de la perte de leurs fermes.

Nous tenons cette audience en raison des inquiétudes à l'égard de l'étiquetage obligatoire du pays d'origine et de l'industrie de la viande rouge, qui est en difficulté parce que nous perdons des producteurs. En fait, le Canada atlantique perd son industrie bovine, 60 p. 100 de l'industrie porcine a disparu à l'Île-du-Prince-Édouard, et le secteur bovin vit d'énormes difficultés. Nos plus grands producteurs partent.

Alors je dois vous demander pourquoi vous êtes ici? Oui, nous vous avons invités, mais je me demande si nous avons raison. Ce que nous entendons est-il faux? Le ministre a-t-il raison de dire que l'industrie est en excellente santé, et qu'il n'y a pas de problème dans les fermes?

• (1130)

M. Dennis Laycraft: En fait, c'est bien ce que nous avons dit. Il est clair — vous n'avez qu'à regarder le dénombrement des stocks — que nous avons encore assisté à une réduction de 5 p. 100 de la taille de notre industrie au cours de l'année dernière. Pour certaines années, le nombre de vaches était encore plus bas. Et ces sept dernières années, nous avons subi quatre de ces événements que je qualifierais d'événements qui n'arrivent qu'aux 50 ans. Toutes ces situations ont créé un terrible traumatisme, particulièrement dans le secteur des bovins de boucherie.

La question qui se pose lorsqu'on est un producteur, c'est: quelle est la lumière au bout du tunnel? Si l'on y regarde de plus près, un grand nombre de producteurs partent à la retraite. Certains ont repoussé cette échéance, et d'autres sont simplement épuisés par tout ce qui est arrivé. Il y a clairement des défis.

Comme je l'ai indiqué, nous croyons que l'une des choses que nous devons faire est de corriger nos programmes de gestion des risques opérationnels. Nous avons encore de sérieuses préoccupations quant à la façon dont ils fonctionnent. Il faut y remédier. Pour les gens qui s'occupent de l'industrie — et il y a des décisions concernant les gens faisant leur entrée dans le secteur également —, quel est le futur de l'industrie?

L'hon. Wayne Easter: Alors, Dennis, laissez-moi vous poser, si vous le voulez bien, quelques questions précises là-dessus. Vous reconnaissez que l'industrie des animaux reproducteurs est en sérieux déclin. Le ministre n'a certainement pas fait un tel aveu.

J'aimerais savoir si la Canadian Cattlemen's Association a des chiffres pour montrer à quel point la dette a augmenté pour l'industrie bovine cette année au niveau des exploitations agricoles. Nous étions d'accord avec le gouvernement pour ce qui est de la prolongation relative au programme de paiements anticipés et au versement de l'argent, mais nous savons qu'on ne peut s'emprunter à soi-même pour se sortir de la dette. Je présume que l'industrie est aux prises avec une plus grande dette que l'an dernier.

Dans votre exposé, vous avez déclaré que la Saskatchewan annonçait aujourd'hui un programme de paiement de 40 \$ par tête. L'une des choses dont Brad m'a glissé mot était son inquiétude au sujet du programme albertain. Aurons-nous donc vraiment, dans ce pays, un assemblage hétéroclite de programmes provinciaux en raison d'une absence totale de leadership au niveau national? Est-ce ce qui se produit? Nous n'avons aucun leadership au palier fédéral.

J'ai trois questions précises à vous poser.

Premièrement, je pense que l'industrie du bétail a demandé qu'on abolisse le critère de viabilité. Est-ce qu'on l'a fait? Est-ce qu'on a « produit des résultats » sur ce plan, comme le dit le ministre?

Deuxièmement, on a demandé, aux fins du calcul de la marge de référence, d'utiliser le chiffre le plus avantageux entre la moyenne olympique et une moyenne des trois dernières années. Est-ce qu'on l'a fait?

Troisièmement, on a réclamé le meilleur du programme Agri-stabilité, le niveau 1, ou Agri-Investissement. Cela s'est-il produit?

Il s'agit là de programmes que le gouvernement pourrait mettre en oeuvre aujourd'hui pour sauver l'industrie, mais ce n'est pas le cas. En a-t-on assuré la prestation?

M. Dennis Laycraft: Cela fait un certain nombre de questions qui appellent à une réponse. Pour ce qui est des trois derniers, non. Nous voulons également accroître le niveau de 70 p. 100, mais...

Je ne suis pas certain que qui que ce soit a pu voir des chiffres récents sur la dette qui seraient fiables. Nous rencontrons l'Association des banquiers canadiens au moins sur une base trimestrielle pour tenter d'évaluer la situation. Elle varie à l'échelle du pays. La situation est probablement plus critique au Manitoba en raison de l'inondation dans une partie de la province et de la sécheresse dans l'autre, ce qui constitue l'un de ces scénarios difficiles à croire qui peuvent se créer. Il y a une grave sécheresse dans certaines régions de la Saskatchewan. Nous avons demandé des avances de fonds pour ces régions, et un certain travail a été effectué pour y remédier.

Selon l'endroit où vous vous trouvez dans le pays, il est clair que dans certaines régions, il y a un important problème de dette qui a pris de l'ampleur, et qui est davantage attribuable à des problèmes liés à la température qu'à d'autres raisons. L'une des choses qui ont aidé à amortir le choc pour notre industrie, mais qui nous donne matière à réfléchir, c'est le fait que notre dollar, qui était à parité, est en train de descendre à environ 80 ¢ au moment où l'on se parle. Cela a probablement fait une énorme différence, mais combien de temps cela durera-t-il? Tout le monde reconnaît qu'au Canada, nous avons le meilleur système financier au monde. Le bon sens voudrait que nous assistions à une amélioration des prix.

Une partie du message que nous voulons transmettre en ce qui concerne certains de ces problèmes sous-jacents devenus évidents en 2007, c'est que nous ferions mieux d'y trouver des solutions. Les paiements agricoles ponctuels à eux seuls ne changeront pas la situation. Nous devons nous assurer de créer un environnement très positif et compétitif pour que l'industrie ait un long futur devant elle.

• (1135)

L'hon. Wayne Easter: Je suis d'accord avec vous sur la question des problèmes sous-jacents, mais le fait de résoudre ceux-ci alors qu'il ne reste plus personne dans l'industrie dans certaines régions du pays ne résoudra pas le problème. Je le répète, le Canada atlantique perd son industrie, et je n'entrevois pas de changement à la situation.

Le président: Votre temps est expiré, monsieur Easter.

L'hon. Wayne Easter: Voici ma question: en Ontario, combien y a-t-il de personnes qui ne sont pas admissibles aux filets de sécurité dans le secteur du boeuf?

Le président: Pourriez-vous répondre rapidement, monsieur Laycraft?

M. Dennis Laycraft: Nous pouvons en discuter.

La Ontario Cattlemen's Association a une rencontre aujourd'hui. La question n'a pas surgi à la réunion, mais je peux tenter d'obtenir la réponse.

L'hon. Wayne Easter: D'accord; merci.

Le président: Monsieur Bellavance.

[Français]

M. André Bellavance (Richmond—Arthabaska, BQ): Merci, monsieur le président.

Merci de votre présence et de vos témoignages.

J'ai été élu en 2004, et déjà à l'époque le secteur du bétail vivait une crise depuis au moins un an. C'est en 2005 que j'ai été nommé porte-parole en matière d'agriculture. On s'est rencontrés régulièrement dans le cadre du comité. On a fait des rapports. J'ai moi-même été l'instigateur d'un débat d'urgence sur la crise dans le secteur du bétail, ici même à la Chambre des communes, ce qui a donné lieu à certaines mesures, notamment le projet de loi C-44, qui traitait des paiements anticipés. Ça bouge. Quelques marchés ont été rouverts, malgré tout. Par contre, vous êtes encore ici pour témoigner aujourd'hui, en 2009, sur cette situation de crise qui ne s'est pas résorbée, malheureusement.

Il y a plusieurs sujets à aborder, mais ma première question concerne ce qui se passe avec nos partenaires commerciaux américains. Il y a un mois environ, le ministre de l'Agriculture, M. Ritz, a décidé de ne pas entamer de poursuites auprès de l'Organisation mondiale du commerce concernant la décision des Américains sur l'étiquetage des produits d'origine, soit la norme COOL. Le secrétaire d'État, qu'on pourrait désigner comme étant le ministre de l'Agriculture américain, ne semble plus tenir le même discours qu'à l'époque où les Américains affirmaient avoir l'intention d'assouplir cette règle. Notre ministre, M. Ritz, s'était alors dit satisfait, assez pour ne pas entamer de recours devant l'OMC. Le ministre de l'Agriculture américain dit que la norme est volontaire, mais il menace d'imposer des amendes aux gens qui ne l'appliqueront pas aux États-Unis. On se rend compte qu'il y a un problème. Ça s'est produit le lendemain de la visite du président Obama ici, à la Chambre des communes. Le premier ministre devait justement discuter du fait qu'il est dangereux, en période de crise économique, d'appliquer des mesures protectionnistes à outrance.

Bien sûr, le président Obama n'est venu ici que quelques heures. On s'entend tous pour dire que malgré l'effet médiatique et le fait qu'on essaie de nous faire croire, du côté du gouvernement, que la bonne entente va régner, que ça va être parfait, qu'on est devenus de grands *chums* et qu'on a oublié George Bush, force est de constater que des mesures protectionnistes sont appliquées aux États-Unis. Je pense, concernant cette mesure, que ça nécessite une intervention rapide de la part du gouvernement.

Quels échos avez-vous eus de la décision américaine? Ce qu'on lit dans les médias, est-ce exactement ce qui va se passer? Croyez-vous que le Canada devrait intervenir un peu plus fermement concernant la norme COOL?

Ma deuxième question touche précisément ce dossier. Je pense que la Fédération canadienne de l'agriculture considère, si ce n'est pas déjà fait, la possibilité d'adopter une norme d'étiquetage. Elle ne serait pas nécessairement semblable à celle des États-Unis, étant donné qu'on ne veut quand même pas faire l'objet de poursuites. Selon vous, est-ce une réponse adéquate à ce que les Américains sont en train de faire?

• (1140)

[Traduction]

M. Dennis Laycraft: John pourrait vouloir ajouter quelque chose là-dessus, comme il assiste régulièrement à de nombreuses réunions aux États-Unis. Avant de venir travailler pour nous, il oeuvrait à notre ambassade des États-Unis. Je vais donc faire quelques brèves remarques, puis je laisserai John se prononcer.

Je pense qu'en ce qui concerne le dernier point, à savoir si nous devrions instaurer au Canada d'autres étiquetages obligatoires du pays d'origine que nos étiquettes « Produit du Canada », je rappelle à tous que le coût prévu de cette mesure qu'on tente d'appliquer chez nos voisins du sud s'élève à environ 3,9 milliards de dollars, avec des avantages négligeables pour les consommateurs. Donc, je ne crois pas qu'il soit judicieux d'adopter de mauvaises politiques pour remédier à d'autres politiques tout aussi mauvaises.

Je pense que nous voulons continuer de nous assurer que les normes soient fixées en fonction des solides principes de la transformation importante. Lorsque vous traitez un animal, il subit une transformation importante, et c'est ce que nous voulons à long terme. Même à l'époque où nous avons décidé de suspendre l'affaire, nous avons affirmé clairement que nous souhaitions maintenir l'ensemble de nos droits juridiques.

Le fait de créer davantage de souplesse ne règle le problème qu'en partie. Il y a toujours un problème de taille en ce qui concerne la manière dont l'étiquetage obligatoire du pays d'origine... Mais rappelez-vous que le procès devant l'OMC est un long et lent processus. Qu'il soit question de l'ALENA ou de l'OMC, il faut habituellement des années pour en arriver à une résolution. Nous avons parlé au ministre de la question, et dans un communiqué que nous avons diffusé au cours des derniers jours, nous avons enjoint le gouvernement de prendre toutes les mesures possibles pour régler le problème. Nous entendons par là qu'une intervention aux plus hauts niveaux du gouvernement sera maintenant cruciale. On nous a assuré qu'à ce niveau du gouvernement, on établirait le contact avec les États-Unis pour essayer de régler ce dossier directement.

Nous pensons que les efforts du secrétaire Vilsack... Comme vous l'avez fait remarquer, le moment qu'il a choisi pour annoncer sa décision était incroyable, et ce qu'il a proposé est pire que ce qui était en place auparavant. Nous croyons qu'il faut envoyer un message très clair pour signaler que c'est inacceptable.

Il est difficile de défendre une cause avant qu'une règle n'entre pleinement en vigueur, car nous avons affaire à la nouvelle règle finale — bien qu'il y ait une règle de facto qui représente un argument, et on pourra monter un dossier juridique là-dessus aux termes des accords de l'OMC. Au moment où l'on se parle, nous rassemblons des preuves pour étayer cette cause, alors lorsque nous arriverons à cette date... Mais de là à savoir si nous commencerons à voir l'industrie américaine suivre les directives volontaires, c'est la question à 60 millions de dollars.

La National Meat Association a précisé à ses membres qu'il serait malaisé d'agir ainsi, et ils ne suivront pas ces nouvelles directives. L'American Meat Institute vient de déclarer qu'il informerait le public afin qu'on décide de ce qu'on fera.

Nous allons surveiller de très près la situation au cours des quatre prochaines semaines. Malheureusement, l'une des choses qu'on pourra faire pour se conformer aux règles finales et aux nouvelles directives, c'est de simplement manutentionner les produits américains sans prendre en charge les produits importés. C'est un autre élément pour lequel il faudra garder l'oeil ouvert lorsqu'on surveillera la situation, afin de déceler si des entreprises qui auraient normalement traité des produits canadiens ne le font pas.

Nous allons faire pression pour qu'on réagisse de la manière la plus ferme possible. On nous a dit qu'on interviendrait aux plus hauts niveaux du gouvernement, mais nous surveillerons aussi la situation de très près. Nous apprécions le fait que vous portiez un intérêt spécial à ce dossier.

John, voulez-vous ajouter quelque chose?

M. John Masswohl (directeur, Relations gouvernementales et internationales, Canadian Cattlemen's Association): Je pense que vous avez fait le tour de la question.

Ce qu'il y a, c'est que le président Obama a dit tout ce qu'il fallait dire, et maintenant, nous voulons qu'on donne suite à ses paroles. Je pense que tout le monde a un rôle à jouer ici. Le Canada et les États-Unis ont tous les deux eu des élections au Congrès et au Parlement à l'automne, alors ici comme là-bas, de nouvelles personnes sont entrées en poste. Nous devons reconstruire ces liens et saisir chaque occasion de rappeler aux décideurs américains, qu'ils soient dans l'administration ou au Congrès, les paroles de leur président, car il a absolument fait les bonnes déclarations. Il faut seulement que les Américains donnent suite à ces engagements, et nous devons les presser d'agir. Si nous arrivons à éviter que ces directives volontaires entrent en vigueur, ce sera mieux que d'avoir à lutter contre elles.

Le président: Monsieur Atamanenko.

M. Alex Atamanenko (Colombie-Britannique-Southern Interior, NPd): Je vous remercie beaucoup d'être venu malgré le court préavis. Comme chacun de nous, je vous en suis très reconnaissant.

Nous avons tous vu ou lu le rapport du Syndicat national des cultivateurs sur l'industrie bovine. À ce propos, j'aimerais vous remercier d'y avoir répondu. C'est bien de recueillir différents points de vue.

Je ne m'attarderai pas trop sur ces rapports. J'ai seulement une question à poser. L'une des principales raisons qu'invoque la Cattlemen's Association pour expliquer la baisse des prix est la diminution de la demande. C'est intéressant. J'aimerais avoir votre avis là-dessus.

J'ai été élu en 2006, et depuis que je suis ici, il semble que l'industrie bovine soit toujours en crise. Je remarque néanmoins que tout le monde a de bonnes intentions. Notre ministre est un agriculteur. Tout le monde entend bien faire, des deux côtés de la table; personne ne veut que l'industrie périclite. Mais en même temps, je constate que le système ne fonctionne pas. C'est toujours pareil. Il nous faut de nouvelles approches, mais franchement, j'ignore lesquelles.

J'avais pensé vous faire part aujourd'hui de la rétroaction que j'ai reçue de plusieurs producteurs sur le terrain pour avoir votre réaction.

L'histoire est typique; c'est celle d'un homme, à Stratford, qui dit ne plus pouvoir continuer ainsi. C'est tout. Son bétail ne lui rapporte plus rien. Ses enfants ne pourront continuer à travailler dans l'industrie. C'est une situation sans issue de laquelle il veut se sortir, car il perd de l'argent.

Il y a aussi ce propriétaire de ranch, à Keremeos, pas très loin d'où j'habite, qui se dit forcé de payer des cotisations au fond de développement pour le bétail et d'assumer les dépenses administratives de l'Association, alors que la situation dans les exploitations de naissance tourne au cauchemar. Si cela continue, la plupart des petits producteurs feront faillite. Tous ceux qui doivent rembourser des prêts hypothécaires se retrouveront sur la paille. Il n'y aura plus de relève.

Voilà tout ce que nous entendons.

Un monsieur de Moosamin, en Saskatchewan, a écrit une lettre dans laquelle il dit qu'actuellement, il obtient environ 400 à 500 \$ pour une vache. Avant l'ESB, il en retirait entre 800 et 1 200 \$. Ce sont des animaux destinés à l'abattoir de Brooks. À l'encan du parc à bestiaux de Heartland, à Virden, au Manitoba, il peut obtenir au maximum 36 \$ la livre. Une bête de 1 000 livres lui rapporte 360 \$.

Il ajoute qu'à Minot, dans le Dakota du Nord, il y a des ventes de bétail à la commission tous les vendredis matin. Les prix sont supérieurs de 10 ¢ pour le boeuf d'engraissement et de boucherie. Ici, il peut obtenir 38 ¢; là-bas, c'est 60 ¢. Le prix moyen pour des boeufs de boucherie est de 80 ¢ là-bas et de 45 ¢ ici. Ce monsieur précise que là-bas, le bétail ne semble pas d'aussi bonne qualité que le nôtre, pourtant les prix sont plus élevés.

Il conclut en posant deux questions. Pourquoi la Cattlemen's Association ne fait pas plus pour envoyer du bétail aux États-Unis? Pourquoi n'intervenons-nous pas davantage pour lutter contre cette notion d'approvisionnement captif dont nous avons parlé — c'est dans le rapport, et les Américains semblent commencer à réagir — pour redynamiser le marché?

Je vais m'arrêter ici afin que vous ayez du temps pour répondre.

• (1145)

M. Dennis Laycraft: Ce sont des questions assez simples...

Tout d'abord, à propos de ce qui est arrivé à la demande, il faut savoir que plusieurs d'entre nous étaient très activement engagés dans l'industrie au cours des années 1980 et 1990. Certains affirment que l'arrivée de Cargill, en particulier, a entraîné la disparition de beaucoup de petits établissements, mais la plupart d'entre eux étaient déjà en très grande difficulté avant même qu'on ne décide de lever la première pelletée de terre. Bon nombre d'usines à étages désuètes ont disparu de l'industrie pendant cette période, pendant que d'autres, construites sur un niveau et où on avait mis en place des doubles quarts de travail, commençaient à se développer.

Vers la fin des années 1980, on a vu le début d'une modification très importante de la demande, davantage préoccupée par les questions sanitaires. On a également remarqué une très forte augmentation de la production et de la consommation de volailles.

Maintenant, il est intéressant de noter que depuis lors, nous avons connu un recul marqué de la demande de bœuf au Canada, mais une augmentation substantielle de la taille des troupeaux et de l'élevage de bétail. Cela n'arriverait pas si les exploitants perdaient de l'argent. En fait, nous sommes devenus, pendant cette période, le pays où l'engraissement des boeufs à l'auge se faisait le plus rapidement. Cela tient au fait que nous exportions énormément, partout dans le monde, notamment aux États-Unis grâce à l'entente canado-américaine. Ensuite, nous avons obtenu un avantage tarifaire au Mexique. Les États-Unis et le Canada se sont vu garantir l'accès en franchise à ce pays, alors que le reste du monde devait payer des droits de douane pour exporter au Mexique. Puis nous avons commencé à pénétrer le marché japonais.

Vers la fin des années 1990, la demande s'est stabilisée. On s'est davantage concentré sur la qualité des produits et leur mise en marché. Et depuis plusieurs années, les crises se succèdent — une sécheresse comme on en n'avait pas vu depuis 50 ans à Hay West; l'ESB en 2002; en 2003, notre dollar atteignait des records inégalés depuis 1954; et pour finir, la crise économique mondiale qui prend des proportions, selon certains, jamais vues en 80 ans.

Nous nous serions bien passés de tout cela, mais il faut savoir que pratiquement tout ce qui est arrivé échappait au contrôle de quelque « plan » ou intervention que ce soit. Ce fut un des épisodes les plus marquants de l'histoire de notre industrie. Le fait que nous ayons encore un fort pourcentage de gens, dans l'industrie, qui nous demandent de corriger le critère de viabilité... Le fait qu'ils soient encore ici pour parler du critère de viabilité en dit long sur leur capacité de résistance.

Les variations du prix des veaux sont dues au coût des céréales. Si les gens commencent à demander pourquoi... Eh bien, si nous commençons à adopter des politiques, un peu partout dans le monde, pour doper le prix des céréales, il faudra que nous nous interrogeons sur le sens de ces décisions. Nous allons voir une diminution du coût des céréales et du carburant pendant un certain temps. La question est de savoir comment tirer le maximum de nos ressources.

L'an dernier, les coûts ont augmenté. Parallèlement, nous avons observé une inflation semblable de la valeur de nos produits de viande. Maintenant, nous enregistrons une déflation des coûts. Heureusement, cela ne s'est pas encore répercuté sur les coûts de la viande. La crise a entraîné une modification de la valeur de différents produits. Nous avons observé ce même phénomène dans les années 1980. On a commencé à voir des coupes de viande plus économiques et moins de ventes dans la restauration, et à retrouver davantage ces produits au détail.

Personne ne sait vraiment ce qu'il adviendra de la demande dans un avenir rapproché, mais nous croyons qu'il est possible de tirer un meilleur parti de nos ressources. Nous parlons beaucoup d'exportations. Nous faisons ces choses parce que cela a une incidence directe sur la valeur de chaque animal vendu.

En outre, lorsque nous examinons l'effet sur les exportations, nous voyons que chaque augmentation de la valeur d'un dollar entraîne un accroissement de 67 ¢ du prix des bovins vivants. Ainsi, pour chaque tranche de 100 \$ gagnée en plus par l'industrie de la transformation, si cette relation historique existe, 67 \$ revient aux éleveurs. Actuellement, il leur faut des prix plus élevés pour améliorer leurs revenus.

• (1150)

Le président: Je vous remercie, monsieur Laycraft.

Monsieur Lemieux.

M. Pierre Lemieux (Glengarry—Prescott—Russell, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci aussi à vous, messieurs, d'être présents parmi nous aujourd'hui.

Hier, j'étais avec des représentants de l'Ontario Cattlemen's Association, et il est certain que les producteurs sont confrontés à des difficultés. Je leur ai notamment parlé du travail qu'avaient effectué le ministre Ritz et notre gouvernement pour ouvrir les marchés étrangers et stimuler la demande, partout dans le monde, pour nos produits de boeuf de qualité.

J'aimerais avoir votre avis sur l'importance des marchés étrangers pour le secteur du boeuf. J'aimerais également que vous nous parliez du Syndicat national des cultivateurs. Celui-ci a produit un rapport, dont vous avez probablement eu connaissance, dans lequel il dit, seulement à propos des exportations, que nous dépendons trop de nos ventes à l'étranger. J'aimerais que vous répondiez à ces deux questions.

La première concerne votre point de vue et celui de la Cattlemen's Association sur les marchés étrangers et leur importance. Vous en avez cité quelques-uns comme: la Jordanie, qui a refusé d'importer notre boeuf pendant 10 ans et qui maintenant a rouvert ses frontières, l'Arabie saoudite, Hong Kong, le Mexique et d'autres encore.

Ensuite, j'aimerais que vous me donniez votre avis à propos du rapport du SNC dans lequel on dit qu'une partie des problèmes que vit le secteur de l'élevage bovin tient à ce qu'il qualifie de dépendance excessive à l'égard des exportations.

● (1155)

M. Dennis Laycraft: Il y avait différents niveaux. Lorsque nous avons analysé le rapport, nous avons remarqué qu'on y traitait d'une partie du problème, mais pas de la situation dans son ensemble, comme nous l'avons dit au sujet de la demande et de la capacité à satisfaire la clientèle partout dans le monde. Je ne crois plus que ce soit le cas avec la mondialisation, tant sur les marchés intérieurs qu'à l'exportation. Il y a des industries plus ou moins grandes. C'est essentiellement là qu'est le problème.

Toutes les fois qu'un animal est transformé au Canada, on essaie d'en tirer le maximum en exportant certaines parties de la bête. Si nous n'exportions pas ces produits, ils nous rapporteraient globalement moins. Comme je l'ai dit, la langue, le foie — je n'ai pas parlé des abats comestibles, mais il y a clairement des marchés étrangers qui paient ces produits beaucoup plus chers que nous —, la viande de hampe, les flancs et toutes ces parties trouvent preneurs, avec la demande ethnique, et cela en fait des produits de choix, ce qui est extrêmement important pour la valeur de chaque animal, et encore plus pour la capacité de nos usines de transformation à poursuivre leurs activités.

Comme je l'ai dit, il y a tous les jours des appels d'offres concurrentiels — et tout cela nous ramène à la question de la compétitivité et de l'approvisionnement captif. Nous l'avons vu en Ontario, lorsque Moyer a recommencé à transformer ses produits. Du jour au lendemain, nous sommes passés d'environ moins 15 à plus 2 ou 3. Cela correspond à environ 180 \$ par tête, parce que les appels d'offres sont devenus plus concurrentiels.

Par ailleurs, nous croyons qu'il est extrêmement important de pénétrer ces marchés et de réduire le fardeau réglementaire pour recommencer à vendre nos produits. Chaque petite avancée permet d'accroître la valeur de chaque animal vendu au Canada, et ce sera déterminant pour notre avenir. Nous encourageons donc fortement tous les efforts qui convergent dans ce sens.

C'est intéressant. L'an dernier, nous examinions la situation en Nouvelle-Zélande et l'importance que ce pays accorde au système réglementaire et à la structure politique dans son ensemble. À les entendre parler, on aurait juré qu'ils s'étaient motivés tous les matins pour se convaincre de l'importance des exportations, y compris les organismes de réglementation. Ils sont fiers de faire la promotion de leur système réglementaire partout où ils le peuvent. Nous sommes constamment en train de nous demander si un organisme de réglementation peut faire une chose pareille. Eh bien si nous voulons nous doter de bons systèmes dont nous serons prêts à vanter les

mérites partout dans le monde, nous devons être certains de notre coup et avoir confiance en nous.

Les États-Unis peuvent bien être notre plus gros marché puisque c'est le plus grand marché au monde et qu'il est juste à côté de nous. La plupart des pays nous envient cette proximité. Pouvons-nous faire quelque chose de plus? Je suis sûr que John a participé à près de 25 réunions depuis septembre là-bas. Nous avons assisté pratiquement à chaque forum, et nous allons à Washington chaque trois à six semaines. Nous dépensons maintenant près de un million de dollars par année dans ce pays pour faire la promotion de nos produits.

Franchement, ça ne sera pas facile avec le nouveau Congrès à majorité démocrate. Il y a là-bas des gens davantage intéressés à faire obstruction au commerce. Mais nous en avons rencontré d'autres qui ne voient pas les choses du même oeil. Nous pensons pouvoir travailler avec eux, mais il faudra déployer des efforts extraordinaires au cours des quatre prochaines années.

M. Pierre Lemieux: Merci.

Je suis d'accord avec vous en plus d'être rassuré de vous entendre parler de l'importance du commerce international pour le secteur du boeuf et dire que l'ouverture de nouveaux marchés favorisera l'accroissement de la demande.

Évidemment, l'un des problèmes associés au commerce international concerne les ententes, les accords de commerce international en vigueur. On a parlé des subventions directes. Certaines personnes aimeraient l'instauration de subventions directes au niveau national, la création d'un programme permettant de verser un certain montant par tête de bétail aux éleveurs. J'aimerais savoir ce que vous pensez des risques courus avec l'ALENA et des risques de se voir imposer des mesures compensatoires par l'OMC, si on instaurait un système national de subventions directes.

M. John Masswohl: Dans nos recommandations au sujet de la gestion du risque et de l'approche à prendre, nous ne sommes pas allés dans ce sens, si ce n'est qu'à un moment donné, nous avons parlé de versements d'avances, d'avances remboursables, parce que, comme vous le savez très bien, les mesures compensatoires nous préoccupent beaucoup, surtout à cause de la quantité de têtes de bétail que nous expédions aux États-Unis. Quand vous allez voir les gens un peu partout au pays, vous les entendez dire que nous sommes trop dépendants. D'autres nous disent que nous n'avons pas suffisamment accès aux marchés, et c'est partout pareil.

Pour ce qui est des accords de l'OMC — je n'essaie pas d'éluder la question —, vous avez certainement entendu parler de ces boîtes de différentes couleurs — la boîte ambre, la boîte bleue et la boîte verte. On entend souvent dire qu'il faut structurer un paiement pour qu'il soit vert et non ambre. L'ambre correspond essentiellement aux mauvaises subventions, pour dire les choses simplement. Nous essayons de les éviter, mais toutes les subventions peuvent éventuellement faire l'objet de mesures compensatoires. Il y a des groupes, comme le R-CALF et le U.S. National Farmers Union, qui inspectent nos camions très soigneusement. Ces camions empruntent tous la même route pour aller aux mêmes destinations, et cela a attiré l'attention de ces groupes qui, par le passé, ont déposé des requêtes visant à imposer des droits compensatoires.

Nous craignons beaucoup que cela se reproduise. Si nous faisons des paiements en fonction du nombre de têtes de bétail, nous risquons très fortement de devoir payer des droits compensatoires. Même faire des versements spéciaux de temps en temps augmente le risque de plaintes, et lorsqu'il y a une plainte, il y a une enquête. Ces enquêtes durent longtemps. Même si nous gagnons à la fin, nous aurons subi des pertes durant les nombreux mois qu'aura duré l'enquête en raison de l'incertitude qui aura plané. Nous essayons donc d'éviter ce type de paiements faits en fonction du nombre de têtes de bétail.

Nous avons demandé l'élimination du critère de viabilité et demandé que soit modifiée la façon de calculer les marges de référence. Il y a un certain nombre de recommandations à cet égard. Par là, nous essayons d'instaurer un programme national qui fonctionne bien pour tout le monde. L'an dernier, nous avons vu que l'Alberta avait son propre programme; le Québec en a un depuis de nombreuses années; et aujourd'hui, la Saskatchewan a annoncé qu'elle en lançait un. Ce ne sont que des mesures temporaires.

Nous devons aller au fond du problème. J'irais presque jusqu'à comparer la situation avec le cas d'un patient dont la santé se détériore d'année en année — cela commence par un rhume, qui se transforme en grippe et dégénère en bronchite. Peut-être que cette personne souffre d'une défaillance du système immunitaire. Pourquoi est-elle toujours malade? Dans notre cas, le système immunitaire, c'est l'accès aux marchés internationaux. Cela fait pratiquement six ans maintenant que nous n'y avons pas accès. Je peux vous garantir que si nous ne réussissons pas à pénétrer ces importants marchés un peu partout dans le monde, nous subissons une nouvelle crise. Je ne sais pas de quoi elle aura l'air l'année prochaine, mais je suis sûr qu'il y en aura une, parce que nous n'aurons pas la capacité de nous en sortir si nous ne pouvons accéder à ces marchés.

• (1200)

Le président: Merci, monsieur Masswohl.

Monsieur Eyking, vous disposez de cinq minutes.

L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.): Merci, monsieur le président.

M. Easter a déjà fait allusion aux trois initiatives que le ministre aurait pu mettre en oeuvre, et c'est faux, il n'a rien fait à cet égard. Nous savons donc qu'il a manqué à sa tâche dans ce dossier.

Je suis aussi préoccupé par les négociations avec la Corée. Nous achetons toujours leurs voitures, mais ils n'achètent pas de nos produits de boeuf. Je ne comprends pas pourquoi nous ne sommes pas un peu plus sévères avec eux. Si la Corée achète du boeuf des États-Unis, je ne vois pas pourquoi on ne pourrait pas insister davantage, parce qu'il n'y a pas grand différence entre un bouvillon élevé en Alberta et un autre élevé au Dakota du Nord.

Vous avez mentionné que la plupart des problèmes que rencontrent les éleveurs de bovins sont attribuables au mauvais temps. Ce n'est pourtant pas du tout le cas, particulièrement sur la côte Est, où les éleveurs n'obtiennent tout simplement pas assez pour leurs produits.

J'ai parlé hier au nouveau président de la FCA, M. Pellerin, si je ne m'abuse, du Québec. Il possédait un élevage de 500 têtes, et il doit maintenant réduire son inventaire à 50-100. Comme le graphique le démontre, l'industrie ne rapporte tout simplement pas. Si on jette un coup d'oeil aux profits générés au cours des six ou sept dernières années, on remarque que la part de revient du prix de détail du bouvillon est passée de 24 à 16 p. 100; c'est une diminution de 30 p. 100 de ce que les éleveurs retirent du prix sur les tablettes. Les

éleveurs obtiennent un certain prix lorsqu'ils mettent leurs produits sur le marché, mais ce prix est bien plus haut quand les produits arrivent au supermarché. C'est ça, la réalité. C'est pour cette raison qu'ils doivent déclarer faillite.

Je comprends mal comment vous pouvez attribuer ces problèmes au mauvais temps. Je crains que votre organisation ne défende mal les intérêts des éleveurs. Pourquoi ne mettez-vous pas plus de pression sur le gouvernement pour qu'il tienne ses promesses? Pourquoi ne prenez-vous pas la défense des éleveurs lorsque vous devez traiter avec les entreprises de transformation et les détaillants?

• (1205)

M. Dennis Laycraft: D'abord, il était question de la dette, et j'ai mentionné qu'elle était considérablement exacerbée dans certaines régions en raison des intempéries. Si la situation financière est ce qu'elle est aujourd'hui, c'est à cause d'une série d'événements. Il est important pour moi de remettre les choses en contexte.

Nous reconnaissons que ce qui permettra sans doute le plus de redresser la situation des producteurs de partout au pays, c'est d'accroître la valeur qu'obtiennent les éleveurs et les propriétaires de ranch pour leur bétail.

Les différents facteurs... il y a des gens au Nouveau-Brunswick qui sont aux prises avec d'importants problèmes dus aux intempéries... Mais cela ne signifie pas que le reste du monde n'a pas aussi été malmené, et nous ne voulons pas donner l'impression que tout est attribuable au mauvais temps. Nous comprenons parfaitement et nous avons parlé de tous les facteurs qui ont altéré la capacité de notre industrie de demeurer viable.

Nous croyons que pour faire progresser la situation nous devons nous concentrer sur les éléments qui peuvent accroître la part de revient et réduire certains des coûts engagés par l'industrie, tout en veillant à ce que des mesures de protection adéquates soient mises en place pour remédier à la situation actuelle. Nous avons déjà fait part de notre mécontentement.

Je ne crois pas que l'on puisse blâmer le gouvernement fédéral pour tout ce qui arrive. Nous avons participé à différentes rencontres fédérales-provinciales, et nous pouvons vous affirmer que certaines provinces se sont véhément opposées aux recommandations qu'avaient formulées notre industrie et l'industrie porcine. Il nous faut trouver un meilleur moyen pour mettre en branle les processus en question et opérer des changements véritables. Il est très frustrant pour nous de chercher à savoir pourquoi ces programmes n'ont pas encore été corrigés. Nous réclamons des modifications importantes depuis deux ans, et nous sommes évidemment mécontents quand nous apprenons qu'un nouveau programme provincial vient créer de plus grandes disparités régionales à l'échelle du pays.

L'hon. Mark Eyking: D'accord, mais revenons au prix qu'ils obtiennent pour le produit. Si vous étiez à la tête de l'association des producteurs de poulet et que leurs profits chutaient de 30 p. 100, j'oserais dire que vous auriez mis votre poste en jeu en laissant une telle situation se produire. Pourquoi ne réagissez-vous pas plus que vous ne le faites face aux établissements d'abattage et de transformation et aux détaillants pour que les éleveurs obtiennent leur juste part du marché pour le produit qu'ils fournissent?

M. Dennis Laycraft: Tout d'abord, pour ce qui est des chiffres que l'on a mentionnés, sachez que nous devons suivre le marché mondial pour fixer la part de revient. Quand on examine bien la situation — et cela n'a pas été facile, malgré ce que certains semblent croire —, on arrive à se demander pourquoi nos entreprises de transformation fonctionnent à 70 p. 100 de leur capacité. Pourquoi les nouveaux venus de l'industrie ont-ils dû fermer leurs portes après quelques années d'exploitation seulement? Ce n'est pas qu'une question d'offre captive et de la part démesurée que récoltent les transformateurs. Il faut aussi s'attaquer à des problèmes relatifs à la réglementation et aux coûts qui sont présents à chaque maillon de la chaîne de valeur. Pas un des établissements des exploitants-proprétaires n'a été viable, et c'est un constat que l'on fait des deux côtés de la frontière depuis 10 ans. Il y a eu davantage de rationalisation. Cette réalité est la même partout dans le monde.

Pour obtenir des soumissions concurrentielles — parce que je crois que c'est ce qui compte, finalement —, il nous faudra absolument maintenir l'accès à un nombre suffisant d'usines de façon à ce que chaque jour il y ait suffisamment d'offres sur la table afin d'obtenir un prix équitable pour le produit fini, que ce soit les produits de boeuf ou d'autres animaux. L'importante dévaluation que l'on a subie ces trois derniers mois est associée au prix du suif et des cuirs. Le prix du produit de boeuf en tant que tel s'est en fait assez bien maintenu.

Cela nous ramène à nous demander comment réduire les coûts et nous défaire des incertitudes quand il est question de traverser la frontière, parce qu'il faut maintenir l'accès à ces usines supplémentaires, car on reconnaît là-bas que nos élevages de bovins sont parmi les plus productifs au monde. Ils aiment transformer les bovins canadiens. À notre avis, la solution consiste toujours à favoriser la soumission de suffisamment d'offres concurrentielles pour notre bétail.

• (1210)

Le président: Merci. Votre temps est écoulé.

Monsieur Storseth, nous vous écoutons.

M. Brian Storseth (Westlock—St. Paul, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

J'aimerais remercier Dennis et John d'avoir accepté notre invitation. Nous sommes heureux de vous revoir. J'ai eu l'occasion de vous rencontrer à plusieurs reprises. Je n'ai que cinq minutes, alors je tâcherai d'être bref.

Premièrement, je voudrais rétablir les faits. Vous avez raison, nous avons connu des conditions météorologiques dévastatrices dans les Prairies. Je sais que notre député de Selkirk—Interlake a travaillé très fort avec notre ministre pour réparer les dégâts des inondations dans cette région. Je connais des gens dans les Prairies qui ont été aux prises avec des sécheresses. Le ministre Ritz a pris la situation en main en tentant d'apporter des changements à notre série de produits du cadre Cultivons l'avenir.

J'aimerais également formuler un autre commentaire. Je viens de l'Alberta. Aucune autre province canadienne ne pourra égaler l'initiative d'Ed Stelmach et son engagement envers les éleveurs avec son programme d'indemnités en fonction du nombre d'animaux du cheptel. Mais comme John l'a mentionné, ce n'est pas une solution à long terme, c'est un remède temporaire. C'est peut-être un remède coûteux, mais il ne permettra pas de résoudre les problèmes véritables. Je crois que vous avez frappé en plein dans le mille: la compétitivité et l'accès aux autres marchés demeurent les défis majeurs que doit relever cette industrie en ce moment. Êtes-vous d'accord avec moi?

M. Dennis Laycraft: Oui, tout à fait. Comme je l'ai mentionné, nous devons régler certains problèmes réglementaires, et la valeur du dollar nous a donné un peu de marge de manoeuvre. Nous avons tout intérêt à en profiter maintenant.

M. Brian Storseth: J'aimerais qu'on en parle, justement. Le secrétaire parlementaire a mentionné l'excellent travail qu'a fait le ministre Ritz pour ouvrir de nouveaux marchés.

Pourriez-vous nous dire rapidement ce que vous pensez de la vérification de l'âge et si votre organisation croit que cela aidera nos producteurs à accéder à davantage de marchés dans l'avenir?

M. Dennis Laycraft: Nous avons toujours été en faveur de la vérification de l'âge. La seule réserve que nous avons, c'est de savoir s'il fallait la rendre obligatoire ou établir un contexte favorisant son utilisation, tout en veillant à ce que les systèmes soient prêts pour ça.

M. Brian Storseth: Mais vous êtes pour son utilisation?

M. Dennis Laycraft: Oui, nous sommes pour la vérification de l'âge. Et c'est d'ailleurs une des conditions que devront respecter les producteurs pour participer au projet « L'avantage du boeuf canadien ».

Nous croyons que le Japon est prêt à passer à une norme de 30 mois. Pour ce qui est de la Corée, nous recommandons que les négociations se fassent avec l'OMC. Nous préférierions que ce volet la ramène aux négociations et que nous n'ayons pas à nous en mêler. Mais nous devons l'inciter à bouger, parce qu'elle semble faire du surplace pour le moment, et il n'y a aucune raison pour que ce marché — pas plus qu'aucun autre marché d'ailleurs — ne s'ouvre pas.

Si le Japon adopte une norme de 30 mois, cela créera plus d'offres dans la catégorie des moins de 20 mois, mais ce n'est pas le seul avantage de la vérification de l'âge.

M. Brian Storseth: J'aimerais aussi commenter rapidement la contestation de la mesure commerciale que le ministre a présentée auprès de l'OMC. Je sais que notre ministre et le ministre Day ont travaillé très fort en coulisse pour obtenir les changements que nous réclamions.

Ne croyez-vous pas que faire tout ce qui est en notre pouvoir signifie de passer à l'action et d'entretenir de bonnes relations avec les États-Unis? Au bout du compte, si nous devons présenter une contestation auprès de l'OMC, que nous perdions ou gagnions notre cause, les éleveurs vont perdre de toute façon, parce qu'il faudra cinq ans pour régler le dossier et nous ne pourrions jamais récupérer tout notre argent. Êtes-vous d'accord avec moi?

M. Dennis Laycraft: Absolument, plus on peut régler les différends par des négociations efficaces et de bonnes relations... Le conflit le plus intéressant est celui que l'on peut prévenir, sinon, celui que l'on peut résoudre rapidement.

M. Brian Storseth: Est-ce qu'il me reste du temps, monsieur le président?

Le président: Il vous reste un peu plus d'une minute et demie.

M. Brian Storseth: J'ai plusieurs autres questions à vous poser. La compétitivité est le principal problème à régler. Quand on parle de compétitivité, on pense à la Loi sur la concurrence, à l'établissement des prix et, comme vous l'avez indiqué, à un bon rapport qualité-prix pour les éleveurs, tant à la vente qu'à l'achat; on pense aussi au fardeau réglementaire qui nous est imposé.

J'ai deux questions. Premièrement, si les trois initiatives dont a parlé M. Easter plus tôt étaient réglées demain matin, croyez-vous que l'industrie n'aurait plus de problèmes? Pourrions-nous nous permettre ensuite de croiser les bras? Deuxièmement, si ce n'est pas le cas, croyez-vous que l'on devrait s'attaquer à la question de la compétitivité en priorité, notamment ce dont je viens de parler, soit le fardeau réglementaire, l'établissement des prix?

Finalement, je suis certain que vous êtes au courant de la coalition entre la R-CALF et le Syndicat national des cultivateurs? Pouvez-vous me dire rapidement ce que vous en pensez?

M. Dennis Laycraft: Je répondrai à votre première question et je suis certain que John se fera un plaisir de répondre à la dernière.

Le fait de s'attaquer à la gestion du risque d'entreprise nous permet de bien nous positionner pour relever les défis qui se présentent à nous. Il faut d'abord créer le bon environnement.

Les producteurs se posent les mêmes questions. Les jeunes se demandent s'ils veulent se lancer dans cette industrie ou continuer à nourrir le bétail chaque jour dans les parcs d'engraissement. Pour eux, c'est un choix à long terme. S'ils voient que nous faisons ce qu'il faut pour accroître notre compétitivité, améliorer l'accès aux marchés et faire tomber les différentes barrières, c'est ce qui va les convaincre de garder ou non leur élevage. Je crois donc que la compétitivité est primordiale pour l'avenir de l'industrie.

• (1215)

M. Brian Storseth: Merci.

John.

M. John Masswohl: Quand nous avons préparé notre réponse au rapport du Syndicat national des cultivateurs, nous en sommes notamment venus à la conclusion qu'il s'agissait d'une « sursimplification » de notre situation. Cela ne nous étonne pas vraiment de la R-CALF aux États-Unis, car elle a tendance à trop simplifier le marché, opposant un segment de l'industrie à un autre. La R-CALF ne se gêne pas pour dire que seules certaines personnes méritent de faire partie de l'industrie du boeuf. Nous avons ensuite appris que le Syndicat national des cultivateurs, un organisme canadien, avait été invité à une rencontre au Montana en compagnie de différents groupes qui prônent une philosophie que nous n'approuvons vraiment pas; qui plus est, les représentants du syndicat ont affirmé que la R-CALF était leur alliée et qu'il ne fallait pas la traiter en ennemie, citations qu'ils n'ont d'ailleurs pas réfutées. Nous avons dépensé des millions de dollars pour finalement gagner accès aux marchés américains en dépit de l'opposition de ces gens-là, et voilà que ceux qui affirment vouloir défendre les intérêts des producteurs de bovins du Canada veulent s'associer à eux. C'est tout simplement aberrant.

M. Brian Storseth: Je peux vous assurer qu'il est tout aussi inquiétant pour nous de savoir que notre porte-parole libéral chargé de l'agriculture est un grand partisan des politiques du syndicat.

Le président: Monsieur Storseth, votre temps est écoulé.

L'hon. Wayne Easter: Monsieur le président, j'invoque le Règlement. Je suis totalement en désaccord avec le syndicat à ce sujet.

Le président: Ce n'est pas une raison pour invoquer le Règlement, monsieur Easter.

L'hon. Wayne Easter: C'en est une. Je suis d'accord avec John.

Le président: Non, ce n'est pas un rappel au Règlement.

Silence, s'il vous plaît.

La parole est à M. Bellavance du Bloc.

[Français]

M. André Bellavance: Merci, monsieur le président.

La compétitivité, on ne peut pas être contre cela, c'est comme la tarte au sucre. Cependant, ce que je sens actuellement de la part du gouvernement conservateur, c'est une tentative pour faire en sorte que ça devienne sa marque de commerce. Il dit que la compétitivité est importante et qu'il fera ceci et cela. Concrètement, dans les faits, n'est-ce pas nuire à la compétitivité que d'avoir des normes qui ne sont pas harmonisées avec celles de notre principal partenaire commercial que sont les États-Unis, par exemple dans le cas des matières à risque spécifiées. On en a déjà parlé régulièrement ici; on vous a souvent posé des questions à ce sujet. Je sais que parfois peut-être nous nous répétons, mais nous n'avons pas tellement le choix puisque ça ne semble pas entrer dans la tête du gouvernement et du ministre de l'Agriculture. En ce qui concerne les nouvelles normes sur les matières à risque spécifiées, les fonctionnaires venaient nous dire, tout comme les politiciens du côté du gouvernement, que ça allait finir par s'arranger et que finalement, nos producteurs ne seraient pas pénalisés parce que les Américains allaient adopter les mêmes normes à un certain moment. Or, ce n'est pas le cas. On perd 40 \$ ou 50 \$ par tête de bétail à cause de cette situation. Et à présent, on est en période de crise économique. Les producteurs agricoles ne sont pas dans une case à part, ils ne sont pas mis de côté dans une situation de crise économique, ils font malheureusement partie de tout cet ensemble économique. C'est mondial donc, notre marché est d'autant plus diminué.

Que pensez-vous de cette situation? C'est toujours important, mais en ce moment, ne serait-il pas encore plus urgent de faire en sorte qu'il y ait une harmonisation des normes?

[Traduction]

M. John Masswohl: Je faisais une petite liste des problèmes que nous rencontrons.

Avec la situation économique actuelle, les gens n'achètent pas de voiture, n'achètent pas de souliers, ni de meubles ou d'articles de cuir. Ce simple facteur a fait chuter le prix du cuir de 30 à 35 \$ la tête.

Aussi, n'ayant pas accès aux différents marchés, nous ne pouvons pas vendre. On ne peut offrir le foie et les poumons des animaux sur les marchés qui nous offriraient la meilleure valeur marchande. Cela nous coûte de 80 à 100 \$ la tête.

Pour ce qui est du renforcement de l'interdiction frappant les aliments du bétail, qui n'est pas harmonisée avec ce qui se fait aux États-Unis, selon le type d'élevage et la région dans laquelle vous trouvez, il en coûte de 10 à 50 \$ la tête.

L'étiquetage du pays d'origine nous coûte environ 90 \$ la tête, sans parler des autres problèmes de réglementation.

Alors, si on additionne tout ça, on arrive facilement à 250 ou 300 \$ la tête. L'indemnité fixe versée par animal est de 40 à 100 \$, cela ne se compare donc pas à ce que l'on pourrait obtenir si les coûts réglementaires étaient en ordre, si on avait de nouveau accès aux différents marchés et si les règlements étaient harmonisés, sans compter sur un retour à une situation économique favorisant la vente de cuirs et de produits connexes.

Il serait bien plus avantageux pour nous de recevoir de 200 à 300 \$ additionnels par tête que de se contenter d'un paiement du gouvernement d'une fraction de ce prix.

• (1220)

M. Dennis Laycraft: Oui, absolument, plus nous pouvons harmoniser nos règlements avec ceux des États-Unis et réduire ces coûts de transaction... Nos prix sont directement liés à ceux des États-Unis. Chaque fois qu'on ajoute un coût de transaction ou un autre coût, cela se reflète sur les industries bovine et porcine canadiennes, mais dans ce cas, si on prend l'interdiction frappant les aliments du bétail...

J'aimerais également revenir à la question de la tolérance, alors que nous discutons des éléments symptomatiques, puisque celle-ci ne ressort pas nécessairement lorsqu'il est question d'harmonisation. Aux États-Unis, par exemple, on démontre une certaine tolérance. On peut extraire la cervelle par succion dans le cadre du processus. Au Canada, nous n'avons pas le même degré de tolérance. Nous ne gardons pas le crâne. Par conséquent, nous nous retrouvons avec un surplus de 25 à 30 livres que les États-Unis n'ont pas, et ce, à cause des règles différentes.

On doit adopter une approche axée sur les solutions: est-ce que cette façon de faire donne de meilleurs résultats que celle-ci? C'est pourquoi, d'une part, c'est le principe ferme de l'harmonisation auquel nous souscrivons tous; d'autre part, il faudrait voir comment nous pourrions appliquer une marge de tolérance et ce qu'elle pourrait nous apporter.

[Français]

M. André Bellavance: Avez-vous déjà...

[Traduction]

Le président: Il vous reste 10 secondes.

[Français]

M. André Bellavance: Avez-vous déjà évalué le coût de l'établissement des normes MRS depuis qu'elles existent? Avez-vous aussi évalué les coûts attribuables au fait que les États-Unis, eux, n'ont pas les mêmes normes?

[Traduction]

Le président: Pourriez-vous répondre rapidement?

M. Dennis Laycraft: J'ai quelqu'un qui s'occupe de cette question. Nous pourrions vous fournir de l'information ultérieurement au sujet des différences sur le plan des normes.

Le président: Merci.

Je vais maintenant céder la parole à M. Richards.

M. Blake Richards (Wild Rose, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci également à nos témoins d'avoir accepté de comparaître aujourd'hui.

Durant mon court mandat en tant que député et membre de ce comité, je sais que vous avez publié plusieurs études et rapports très pertinents auxquels moi et mes collègues avons pu nous reporter. Chose certaine, je vous suis reconnaissant du travail sans relâche que vous accomplissez au nom des éleveurs et producteurs de bovins du Canada. Encore une fois, merci d'être ici aujourd'hui.

J'aimerais revenir à certaines questions qui ont été abordées précédemment, mais aussi discuter, une fois de plus, de l'accès aux marchés, parce que je considère que c'est une question qui revêt une grande importance et je sais que notre gouvernement déploie d'énormes efforts à ce chapitre. Je pense que nous avons obtenu de

très bons résultats. Il va sans dire que notre ministre a accompli un travail remarquable dans ce dossier. J'ai bien l'impression que vous serez d'accord avec moi là-dessus.

À mon avis, il faut bien comprendre que le Canada ne peut plus compter autant sur le marché américain. Nous devons explorer d'autres marchés. Êtes-vous de cet avis? Je veux simplement m'assurer de bien comprendre la situation.

M. Dennis Laycraft: Oui, absolument. En réalité, je fais partie de ceux qui ont contribué à la création de la Canada Beef Export Federation en 1989 destinée à diversifier les marchés. C'est un effort constant. Cela dit, les forces du marché continuent de faire des États-Unis un marché important, mais il y a ces autres marchés où nous pouvons accroître énormément la valeur. Par conséquent, nous estimons qu'il s'agit presque d'une relation symbiotique. On tire le meilleur de chaque marché pour obtenir le type de rendement dont on a besoin pour survivre.

M. Blake Richards: Je comprends.

Maintenant, j'aimerais revenir à certaines des questions qu'a soulevées l'opposition libérale, parce que j'estime que notre gouvernement, le gouvernement conservateur, ne perçoit pas la situation de la même façon que l'opposition.

M. Easter vous a posé une question directe sur plusieurs points pour savoir si on avait obtenu des résultats ou non. Il vous a demandé de répondre simplement par un oui ou un non, et c'est aussi ce que je vais faire.

Diriez-vous que ces questions d'accès aux marchés et de compétitivité sont plus importantes pour l'industrie que celles soulevées par les libéraux aujourd'hui?

• (1225)

M. Dennis Laycraft: Oui, à long terme.

M. Blake Richards: Très bien, merci beaucoup. Je vous suis reconnaissant.

J'aimerais revenir sur un sujet qui a été abordé brièvement: la relève agricole. Encore une fois, j'ai une question directe. Y a-t-il un avenir pour le secteur de l'élevage bovin, pour les jeunes agriculteurs qui viennent de commencer?

M. Dennis Laycraft: Oui, bien sûr. Nous constatons une croissance en ce qui concerne la demande de boeuf, et nous sommes d'avis que si nous arrivons à régler les problèmes de concurrence, nous demeurerons l'un des plus importants exportateurs de boeuf au monde. Tout dépendra de notre capacité à produire et à vendre du boeuf, non seulement au Canada, mais aussi à l'échelle internationale.

M. Blake Richards: Très bien. Merci.

Pour assurer un avenir à nos jeunes agriculteurs, à votre avis, quelles sont les questions auxquelles nous devons absolument nous attaquer? La compétitivité, l'accès aux marchés ou autre chose? Je m'inquiète pour l'avenir de l'agriculture, la relève agricole, et je veux m'assurer que nous faisons tout notre possible pour régler cette question. Par conséquent, tout conseil que vous pourriez nous donner nous serait très utile.

M. Dennis Laycraft: La question de la compétitivité est bien plus complexe qu'elle en a l'air. Il y a beaucoup d'éléments à prendre en considération. Nous devons créer un environnement propice aux bons investissements.

Je me suis attardé à notre situation au chapitre de la recherche et de l'accès aux nouvelles technologies, et sachez que le Canada est l'un des chefs de file mondiaux en matière de biotechnologie. Personnellement, je suis préoccupé en ce moment par la situation de cette industrie. Celle-ci dépend presque entièrement du financement par capital-risque, et de nos jours, il est plutôt difficile de trouver des investisseurs en capital de risque. Il me semble qu'on évite de discuter des sciences, et pourtant, une grande part des progrès auxquels nous assisterons découleront des domaines tels que la génomique. Beaucoup de progrès seront attribuables à des projets comme l'Avantage du boeuf canadien, à partir du moment où nous commencerons à élaborer et à utiliser ces nouveaux outils plus efficacement.

De toute évidence, les règlements et les modifications à l'environnement sont utiles, mais il y a certaines choses que nous, en tant qu'industrie, devons faire pour renforcer notre position. Il n'y a pas que la traçabilité et la vérification de l'âge. Ce sont certes des facteurs importants, mais lorsque nous avons la possibilité de faire les choses différemment et plus efficacement grâce à ces outils, cela permet à notre industrie de conserver son avance sur le plan de la génétique, de la qualité et de la sécurité par rapport aux autres pays.

Le président: Il vous reste un peu de temps.

M. Blake Richards: D'accord, excellent.

J'aimerais rapidement parler de la mention du pays d'origine sur les étiquettes, dite COOL. Cette question a été soulevée, mais nous n'en avons pas beaucoup discuté aujourd'hui. Chose certaine, il y a eu du nouveau à ce chapitre ces dernières semaines.

J'aimerais que vous nous disiez ce que vous pensez de cet étiquetage volontaire du pays d'origine que réclament les Américains et qu'ils comptent évaluer. À votre avis, quelles seront les conséquences? Est-ce que ce sera plus avantageux que si on n'avait apporté aucun changement du tout?

Je sais que nous appréhendons une incidence négative sur l'industrie canadienne avant que le gouvernement n'agisse et ne négocie ces changements avec les Américains, mais aujourd'hui, compte tenu de tous les changements qui ont été apportés par la nouvelle administration, quelles répercussions pensez-vous que cela aura? Voyez-vous une amélioration des choses ou un statu quo?

M. John Masswohl: Il y a une dizaine d'usines de transformation aux États-Unis qui sont importantes pour nos exportations de bétail. Soit nous y exportons des bovins d'engraissement, soit nous les engraissons ici au Canada, puis nous les expédions pour qu'ils y soient abattus immédiatement.

Lorsque l'étiquetage du pays d'origine est entré en vigueur, nous avons perdu l'accès aux deux tiers de ces usines. En gros, les entreprises américaines ont déterminé que le moyen le plus facile pour elles de se conformer à l'étiquetage du pays d'origine était simplement de ne plus accueillir de bovins en provenance du Canada à certaines usines.

Par exemple, Tyson, qui achetait du bétail canadien pour approvisionner quatre différentes usines, a décidé de suspendre ses importations à trois d'entre elles pour n'alimenter que Pasco, établi à Washington. Elle n'importait du bétail canadien que deux jours par semaine, et comptait réduire ses prix. C'était sa stratégie pour

composer avec les complexités logistiques de devoir séparer le bétail et d'étiqueter la viande selon les différentes origines.

JBS a fait la même chose, de même que d'autres usines.

Heureusement, à l'issue des consultations à l'OMC, les Américains ont reconnu qu'ils avaient créé une structure dans laquelle le bétail canadien engraisé aux États-Unis avait un avantage sur le bétail canadien engraisé au Canada et ont accepté de confondre les deux différents groupes de bétail et d'y apposer la même étiquette.

C'est ce qu'on a appris en janvier et qui a poussé le gouvernement à vouloir suspendre l'affaire jusqu'à ce que l'on puisse évaluer les réactions du marché. Lorsque nous avons discuté avec les entreprises américaines, Tyson, par exemple, a proposé d'acheter notre bétail pour approvisionner deux autres de ses usines. Par conséquent, à l'heure actuelle, nous approvisionnons trois usines sur quatre, et la quatrième est liée aux problèmes avec la Corée dont Dennis a parlé tôt.

Chose certaine, il s'agit d'un aboutissement très favorable pour nous. Depuis septembre, nous accusons des pertes de 90 \$ par tête de bétail en raison des circonstances. Nous croyons que cela nous permettra de récupérer une partie de cette somme, mais nous ne pouvons pas le savoir avant de voir les réactions du marché.

La semaine dernière, le secrétaire a indiqué que cette règle entrerait en vigueur à temps, soit le 16 mars. C'est une bonne chose. Toutefois, en même temps, j'ai l'impression — et je dis bien l'impression — qu'il donne d'une main et reprend de l'autre. Il a précisé qu'il voulait que les entreprises, sur une base volontaire, indiquent sur chaque paquet de viande, le pays où le bétail est né, a été élevé, puis abattu. Ainsi, le bétail devra de nouveau être séparé. La seule façon dont les entreprises peuvent s'y conformer, c'est probablement en reprenant leur stratégie, ou pire encore, en n'important plus de bétail en provenance du Canada.

Par conséquent, nous avons indiqué au gouvernement à quel point ce n'était pas une bonne chose. C'est pire que c'était. Nous devons prendre tous les moyens, voire retourner à l'OMC, si c'est ce qu'il faut faire.

Le ministre nous a dit qu'il évaluait la situation au jour le jour, qu'il tenait des discussions avec ses homologues et que les fonctionnaires en faisaient autant. Je pense que les députés devraient également consulter les membres du Congrès.

Si ces changements sont mis en oeuvre et que cela entraîne les conséquences négatives que nous appréhendons, nous retournons aussitôt négocier à l'OMC. Par conséquent, nous devons absolument tout faire pour empêcher que cela ne se produise.

• (1230)

Le président: Merci, monsieur Masswohl.

Monsieur Valeriote.

M. Francis Valeriote (Guelph, Lib.): Merci, monsieur le président.

Ma question s'adresse à M. Masswohl ou à M. Laycraft.

Je viens d'une collectivité où il y a une importante usine de transformation de la viande — Cargill. Cette usine emploie beaucoup de gens de la région de Guelph.

Je comprends que le gouvernement prenne au sérieux la nécessité d'accroître la capacité d'abattage, au point où il a proposé d'investir une autre somme de 50 millions de dollars au cours des trois prochaines années dans les abattoirs du pays.

Il s'agit du quatrième programme mis en oeuvre pour accroître la capacité d'abattage depuis 2004. Pourtant, on rapporte dans les médias que certains petits abattoirs qui reçoivent une aide financière du gouvernement ont dû cesser leurs activités à la suite de la crise de l'ESB, après la réouverture des frontières à nos bovins.

Pourriez-vous nous éclairer là-dessus et nous dire ce que vous pensez de l'accroissement de la capacité d'abattage et de la réussite des stratégies à cet effet?

M. Dennis Laycraft: Nous avons certainement accru la capacité, par conséquent, de ce point de vue, les stratégies ont été fructueuses.

En 2006, nous avons soulevé plusieurs préoccupations à propos de la compétitivité de l'industrie canadienne de la transformation de la viande, notamment l'interdiction frappant les aliments du bétail et d'autres facteurs qui la plaçaient dans une position concurrentielle défavorable lorsqu'elle a de nouveau eu accès aux usines américaines. Bon nombre des usines dont vous avez parlé — que ce soit Natural Valley Farms, Rancher's Beef ou Blue Mountain Packers, en Colombie-Britannique — ont toutes fermé leurs portes.

Par ailleurs, d'autres usines importantes ont pris de l'expansion et ont modernisé leurs opérations. L'usine située dans votre circonscription, d'autant que je sache, est un établissement à un quart de travail; elle pourrait en avoir deux. L'an dernier, nous avons exporté 1,5 million de têtes de bétail. Nous voulons créer un environnement concurrentiel où il est plus avantageux de transformer les bovins au Canada. Cela dépend du coût de production. Encore une fois, si cela rapporte beaucoup d'argent, il n'y a aucune raison d'expédier autant de bovins vers le Sud. Nous devons renforcer notre capacité de maximiser le rendement. Nous avons une stratégie d'optimisation des carcasses qui prend en considération plusieurs éléments. Une fois que nous aurons réussi à rendre ces coûts comparables à ceux des États-Unis, et alors que le dollar a une incidence sur la main-d'oeuvre... On est en train de remédier à la situation au moment où l'on se parle.

L'une des choses que le gouvernement a faites, en collaboration avec nous depuis plusieurs années, c'est de recruter des travailleurs à l'étranger. Nous commençons à trouver ces programmes très efficaces puisqu'ils nous permettent de pallier la pénurie de main-d'oeuvre. Évidemment, la pénurie de main-d'oeuvre est un problème qui menace le monde entier, mais il reste que ces programmes sont fort utiles.

Il sera donc essentiel de s'attaquer aux questions de compétitivité. On a beau construire d'autres usines; encore faut-il assurer leur durabilité.

Il y a certaines régions au pays qui veulent accroître leur capacité, et nous devons leur donner la possibilité de survivre.

• (1235)

M. Francis Valeriote: D'après ce que j'ai lu, l'industrie bovine est touchée par l'approvisionnement captif. Cela s'explique par le fait que des entreprises conservent et nourrissent beaucoup de bêtes et les vendent quand les prix sont intéressants. Je suis curieux de savoir dans quelle mesure ces entreprises peuvent manipuler le prix que les producteurs reçoivent. Est-ce que cela nuit beaucoup aux producteurs primaires? À votre avis, y a-t-il quelque chose que l'on puisse faire pour remédier à la situation?

M. Dennis Laycraft: Cela devient une question de positionnement sur le marché. Nous avons analysé la situation il y a un certain nombre d'années déjà. L'accès à un grand nombre d'usines américaines dans la cadre du processus concurrentiel change la

donne, car le positionnement sur le marché devient alors bien différent.

L'offre captive est l'une de ces mesures qui présentent à la fois des avantages et des inconvénients. Si vous faites partie de ceux qui fonctionnent suivant un système de formule et établissent des contrats permettant de fixer le prix à terme du bétail, en autant qu'on observe un barème et certaines exigences de production, vous pourrez obtenir un meilleur prix. En toute franchise, c'est le genre d'innovation que nous souhaitons encourager.

De temps à autre, ces entreprises vont posséder davantage de bétail au pâturage. Si vous êtes celui qui s'occupe de l'engraissement à façon dans ce contexte et que vous conservez un parc bien rempli, vous allez fonctionner différemment du producteur qui vend ses bêtes la semaine même où elles sortent de l'enclos.

La question n'est jamais tout à fait simple. Il est ressorti de l'étude de la situation aux États-Unis que le gros dilemme vient du fait qu'en limitant la possibilité pour les transformateurs de posséder du bétail, on se retrouve essentiellement à réduire la capacité de mettre des bêtes au pâturage, pour une valeur se chiffrant dans les milliards de dollars.

Je crois qu'on en revient toujours à se demander comment on peut s'assurer dans un tel contexte de créer un environnement bel et bien propice à la concurrence. Il ne fait aucun doute que la rationalisation dont nous avons été témoins dans l'industrie de la transformation vise à faire en sorte que les entreprises américaines soumissionnent activement en même temps que les usines canadiennes, de telle manière qu'aucune d'elles n'exerce une influence indue sur le marché.

Le président: Monsieur Shipley.

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

Merci à vous de participer aux travaux de notre comité.

D'abord et avant tout, je tiens à vous présenter mes excuses pour les 10 minutes à peine que nous vous avons octroyées pour votre exposé. Nous recevons la semaine prochaine les représentants du Syndicat national des cultivateurs et les membres de l'opposition ont convenu de leur accorder au moins une demi-heure pour ce faire. Ce n'est pas ce que nous souhaitons de ce côté-ci.

J'ai quatre questions pour commencer. Dennis, vous avez indiqué au début de votre déclaration que certaines provinces allaient à l'encontre non seulement de vos recommandations, mais aussi du gouvernement fédéral dans le contexte des négociations fédérales-provinciales. De quelles provinces s'agit-il? Pourriez-vous nous aider à y voir plus clair?

Deuxièmement, il y a la question de la syndicalisation des travailleurs qui entre maintenant en jeu en Ontario. Vous venez de parler de la main-d'oeuvre étrangère qui vient travailler dans nos usines. Nous savons que, malgré toute la technologie qui a été introduite, le fonctionnement des usines de transformation exige encore beaucoup de main-d'oeuvre et on doit faire appel à de nombreux travailleurs étrangers. Je me demandais si vous pourriez nous dire dans quelle mesure cela influe sur notre capacité concurrentielle, actuelle ou future, car il est possible que vous ne le sachiez pas encore.

Troisièmement, je tiens toujours à revenir aux exportations, car c'est un aspect que nous avons examiné en long et en large. Comme vous l'avez mentionné précédemment, le succès de l'industrie dans un contexte d'ouverture des marchés dépend de sa capacité d'accès auxdits marchés. Vous nous avez dit que nous étions le plus important exportateur de boeuf de grain au monde. Je ne détesterais pas que vous nous parliez des possibilités que vous entrevoyez à ce chapitre ou des mesures que nous pourrions prendre dans ce créneau particulier en raison de la grande popularité du boeuf que nous produisons.

J'aimerais aussi que vous nous entreteniez de certains des coûts que nous devons assumer. John, vous avez indiqué qu'ils pouvaient atteindre 250 \$ la tête. Je ne crois pas que je me rendais compte à quel point le secteur de l'automobile peut avoir une incidence sur l'industrie bovine, car on retrouve maintenant très peu de véhicules qui ne renferment pas de cuir, pour leurs sièges ou leur revêtement, notamment. J'aimerais donc avoir votre point de vue à ce sujet.

Il y a un chiffre qui m'a frappé. Vous avez parlé d'au moins 82 \$ par tête, en moyenne, si nous ne parvenons pas à ouvrir ces marchés, ceux-là même dont nous discutons actuellement. Je voudrais que vous m'aidiez à comprendre un peu, car il y a bien des choses à faire pour parvenir au but. J'ai toujours dit que si vous voulez manger un éléphant, vous ne pourrez pas le faire en une seule bouchée, alors il va de soi que l'ouverture de ces marchés et l'expansion...

Il ressort de mes conversations avec des consommateurs canadiens que les animaux de boucherie nous offrent certaines parties que l'on juge davantage propices à la consommation, mais il y en a certes d'autres qui le sont tout autant mais que nous ne mangeons pas. Nous préférons sans doute ne pas trop y penser, mais il s'agit de produits fins pour les consommateurs d'autres pays. Alors, je crois qu'on en revient toujours à la question du marché et de la capacité d'expansion de celui-ci.

Quatrièmement, vous avez un rapport d'un conseil de développement des marchés, ou quelque chose du genre. Je vous prie de m'excuser, mais je n'en ai pas le titre exact. Je ne sais pas si vous pourriez nous en dire davantage à ce sujet, car je ne suis pas certain que tout le monde comprenne bien le contenu de ce rapport et son utilité.

Merci, monsieur le président.

• (1240)

M. Dennis Laycraft: Les rencontres fédérales-provinciales se déroulent de façon intéressante. Vous comparez et on discute après votre départ, ce qui fait que vous recevez une rétroaction de différentes sources. Je peux vous parler des soutiens que nous avons obtenus. Je pense que, chose intéressante, le gouvernement de la Saskatchewan nous a appuyés de façon ferme et marquée dans notre volonté d'aller de l'avant, après quoi le soutien a perdu de la vigueur partout au pays. Des intervenants de certaines régions nous ont interrogés à différentes reprises quand à l'avenir même de l'industrie. Bon nombre d'entre eux nous ont dit qu'ils n'avaient pas les moyens suffisants. Pour différentes raisons, ils ne croyaient pas qu'on apporterait les changements voulus pour optimiser ces programmes.

On m'a interrogé précédemment sur l'importance relative des différentes mesures. Tous ces éléments ont leur importance lorsque vous vous efforcez de survivre et de régler ces problèmes. Les programmes de gestion des risques de l'entreprise sont très importants à court terme. Ils visent à offrir une certaine marge de manoeuvre pour que les entreprises se retrouvant dans une situation difficile puissent aller de l'avant. Nous allons maintenir notre

pression dans chaque province pour obtenir un meilleur soutien à cet égard. Je n'en sais pas vraiment davantage.

M. Bev Shipley: Désolé de vous interrompre, mais comme je suis de l'Ontario, j'aimerais bien...

Le président: Vous n'avez plus de temps, monsieur Shipley.

Pourriez-vous répondre brièvement, monsieur Laycraft?

M. Dennis Laycraft: Pour ce qui est de l'Ontario, je ne connais pas encore les répercussions exactes. Il ne s'agit pas seulement de faire venir des travailleurs étrangers au Canada. Nous avons été en mesure d'accueillir d'excellents travailleurs très qualifiés en provenance de ces pays. Les installations de traitement des viandes ne sont pas nécessairement les plus attrayantes pour la main-d'oeuvre. Nous disons souvent à la blague qu'il serait bon que nous puissions établir un camp de recrutement pour les travailleurs expulsés des États-Unis, car on y trouverait des gens très motivés et tout à fait qualifiés.

Il ne faut pas nous faire d'illusions. Il y a encore ce renflement dans la pyramide des âges, mais nous assisterons bel et bien à un déclin du nombre de personnes aptes à l'emploi dans un avenir rapproché. À notre avis, la situation actuelle ne perdurera pas sur le plan de l'emploi. Nous assisterons sous peu à une transformation du bassin de travailleurs disponibles, avec le vieillissement de la génération des baby-boomers. Il faut envisager le tout dans une perspective à long terme, plutôt que dans un horizon d'une année ou deux.

Quant aux exportations, nous avons amplement discuté de la façon de maximiser ces revenus. Je n'ai pas parlé de l'OMC. À notre avis, le boeuf est l'un des produits les plus protégés au monde pour ce qui est des droits tarifaires. L'étude menée par le George Morris Centre a chiffré cette protection à environ 100 \$ par tête de bétail. La présente année sera difficile, mais nous estimons toujours essentiel de viser des objectifs ambitieux à cet égard pour l'avenir.

Désolé, pourriez-vous me rappeler votre dernière question?

• (1245)

Le président: Le temps de M. Shipley est écoulé.

Nous passons à M. Hoback.

L'hon. Wayne Easter: Je vous prie de m'excuser, monsieur le président, mais pourriez-vous me dire si nous aurons le temps d'examiner ces motions?

Le président: Oui, je l'espère bien. Nous avons encore 12 minutes en réserve pour ce faire.

Monsieur Hoback a une question.

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

Ne vous inquiétez pas, Wayne, je serai très bref.

Encore une fois, nous avons vu beaucoup d'information et vous avez confirmé à nouveau que le ministre a accompli un travail formidable dans ses efforts pour répondre aux besoins de l'industrie. Il ne se contente pas d'appliquer une solution temporaire, mais s'efforce bel et bien de mettre en place l'infrastructure appropriée.

J'aimerais que vous nous résumiez ce que vous nous avez dit aujourd'hui et que vous nous proposiez un ordre de priorité pour les travaux futurs de notre comité.

M. Dennis Laycraft: Je vous dirais assurément d'investir vos énergies et vos ressources dans le secrétariat à l'accès aux marchés dont le gouvernement a annoncé la mise en service. Quand on considère la capacité de négociation des différents pays, il faut avouer que l'Australie et la Nouvelle-Zélande ont obtenu des résultats extraordinaires. J'ignore si vous êtes nombreux à le savoir, mais la Nouvelle-Zélande a été en mesure de négocier l'an dernier des ententes commerciales avec 10 pays asiatiques représentant près de 2,5 milliards de personnes. C'est vraiment ce qu'on appelle jouer dans la cour des grands.

Nous estimons que nous avons certes la capacité de faire beaucoup mieux. Avec tous les problèmes que nous avons surmontés, notre accession au rang de leader mondial à ce chapitre serait un juste retour des choses. Nous devons régler dès maintenant un certain nombre de problèmes de réglementation. Il est grand temps d'agir, compte tenu de la hausse possible de la valeur de notre dollar, une menace que j'estime tout à fait réelle. C'est une perspective qui est devenue tout à fait claire il y a un an déjà.

Nous devons apporter les correctifs nécessaires aux programmes de gestion des risques de l'entreprise. Nos problèmes perdurent. Cela ne se limite pas à l'industrie bovine; c'est toute l'agriculture canadienne qui est touchée depuis un certain nombre d'années. Du côté de l'industrie, nous allons aller de l'avant avec nos efforts s'articulant autour d'un plan qui mise principalement sur des solutions concrètes. Nous souhaiterions arriver à déterminer la démarche à adopter pour nous donner une stratégie de commercialisation planétaire permettant d'obtenir une valeur optimale pour chacun de nos produits. Certains pourraient être étonnés d'apprendre que le suif est actuellement au coeur de nos priorités dans le cadre de nos échanges avec la Chine. Le prix du suif a baissé de 800 \$ à 200 \$ la tonne. Et nous n'arrivons pas à vendre notre suif en Chine, le plus grand marché au monde pour ce produit. C'est notre principale priorité dans ce contexte. Alors, tant pour le boeuf que pour d'autres produits, il y a possibilité d'obtenir des résultats concrets qui profiteraient directement à l'industrie.

Est-ce que j'ai oublié quelque chose, John?

M. John Masswohl: Non. Ce plan de développement des marchés s'appuiera d'abord et avant tout sur la détermination des priorités dans chacun des marchés.

Le président: D'accord.

Merci beaucoup, messieurs. Je vous suis reconnaissant pour votre comparaison. Comme toujours, vous avez été en mesure de nous fournir beaucoup d'information. Nous vous remercions pour le temps que vous nous avez consacré et je suis persuadé que nous ne manquerons pas de vous accueillir de nouveau. Merci encore.

Nous passons maintenant aux trois avis de motion qui ont été signifiés lors de notre dernière réunion. La toute première motion est celle de M. Hoback. Voulez-vous en faire lecture aux fins du compte rendu?

M. Randy Hoback: Certainement. Merci, monsieur le président.

Ma motion est à l'effet que le comité se rende dans l'Ouest du Canada pour rencontrer les représentants de la Commission canadienne du blé et d'autres professionnels pour examiner les pertes importantes qu'a subies la commission au cours des deux dernières années sur le plan du commerce des produits, malgré le prix mirobolant des récoltes.

Nous l'avons également en anglais.

Le président: Quelqu'un veut débattre de cette motion?

Madame Bonsant.

L'hon. Wayne Easter: Oui, je veux en discuter.

Le président: Mme Bonsant a la parole.

• (1250)

[Français]

Mme France Bonsant (Compton—Stanstead, BQ): Monsieur le président, je suis nouvellement arrivée au Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire, alors je veux savoir comment ça fonctionne. Il me semble un peu délicat et irresponsable de déplacer une équipe de la taille de celle du comité, compte tenu de la crise économique que nous vivons présentement et des frais que peut engendrer ce déplacement. Je suis certaine, par ailleurs, que c'est nécessaire pour comprendre ce qui s'est passé du côté de la Commission canadienne du blé. Ne serait-il pas plus responsable d'inviter les gens de l'Ouest, le président et les administrateurs de la Commission canadienne du blé, à venir ici? Nous avons sur place tous les traducteurs, les greffiers. Les conservateurs parlent toujours de l'argent des payeurs de taxes. Je pense qu'il serait mieux investi en invitant les gens de la Commission canadienne du blé ici plutôt que de nous déplacer là-bas.

[Traduction]

Le président: Si je puis me permettre un commentaire, madame Bonsant, j'ai cru comprendre que cette suggestion découle d'une invitation de la Commission canadienne du blé qui souhaite que nous nous rendions là-bas pour visiter ses installations. Si le comité décide de donner suite à cette invitation, nous devons bien évidemment nous déplacer. En outre, le sous-comité qui fait enquête sur la listériose estime que ce pourrait être une bonne occasion de visiter également une usine de Maple Leaf qui est située à Brandon, dans la même région. Je voulais simplement apporter cette précision au sujet de la justification de cette motion, sans me prononcer dans un sens ou dans l'autre.

Monsieur Easter.

[Français]

Mme France Bonsant: D'accord.

[Traduction]

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

Au départ, monsieur le président, nous estimons certes qu'il est important de procéder à un examen de la Commission canadienne du blé et d'établir les faits. Il n'y a aucun doute à ce sujet.

Mais la validité de la motion de M. Hoback est contestable en raison de l'interprétation des faits qu'on y retrouve lorsqu'il est question de « pertes importantes qu'a subies la Commission au cours des deux dernières années sur le plan du commerce des produits, malgré le prix mirobolant des récoltes ».

Monsieur le président, j'aimerais que nous regardions le rapport de la Commission, car j'estime qu'il nous faut considérer les deux côtés de la médaille. On y retrouve un aperçu de la situation globale. Le *Melfort Journal* a publié un éditorial à ce sujet qui débutait par une critique quant au manque d'objectivité du ministre Ritz au sujet de la CCB. C'est une préoccupation d'importance. M. Ritz est le ministre responsable de la Commission canadienne du blé, et son secrétaire parlementaire est David Anderson. Voici ce qu'on pouvait lire dans l'éditorial en question:

L'an dernier, la CCB a enregistré des recettes de 7,2 milliards de dollars pour les céréaliculteurs de l'Ouest. Par rapport à l'année précédente, il y a eu une augmentation de près de 50 p. 100 des recettes pour le blé et de près de 100 p. 100 pour l'orge et le blé dur.

Autrement dit, la Commission a surclassé ses concurrents internationaux, un rendement exceptionnel qui mérite d'être salué, même parmi les plus féroces critiques de la Commission.

Monsieur le président, j'estime important de prendre ces faits en considération.

Lorsqu'on examine les résultats financiers de la Commission canadienne du blé, que le ministre a en sa possession... et je suis persuadé que le secrétaire parlementaire les a également. Je serais d'ailleurs porté à croire que c'est la même chose pour les députés d'en face. Lorsqu'on examine les états financiers de la Commission canadienne du blé — pas le rapport annuel, mais bien les états financiers — et qu'on consulte le rapport du vérificateur, et j'invite les membres du comité à aller à la page...

Le président: Monsieur Hoback, pour un rappel au Règlement.

M. Randy Hoback: Encore une fois, je vous suis reconnaissant, Wayne, pour tous ces renseignements généraux, mais le but du déplacement et de la motion est justement l'examen de ce document. Je ne crois pas que nous ayons à procéder à cet examen dès maintenant alors que nous débattons de la motion.

L'hon. Wayne Easter: Ce n'est pas un rappel au Règlement, monsieur le président, et la raison pour laquelle...

Le président: Pourriez-vous vous limiter au débat concernant la motion, monsieur Easter?

L'hon. Wayne Easter: C'est ce que je fais, monsieur le président.

Il faut dire que le ministre a fourni de l'information à la Chambre mais qu'il n'a révélé que la moitié des faits. Alors, si vous consultez les pages 4 à 6 du rapport du vérificateur à l'intérieur du rapport annuel, vous constaterez que la vérification révèle des résultats supérieurs de 1,8 milliard de dollars pour la Commission canadienne du blé par rapport à l'année précédente.

Intéressons-nous maintenant au fonds de prévoyance, dont cette motion traite expressément. J'aimerais vous faire part de ce qui est observé concernant ce fonds. À la page 19 des notes annexées aux états financiers, on indique que la loi prévoit la création d'un fonds de prévoyance. Selon le règlement applicable à ce fonds, son solde ne peut excéder 60 millions de dollars, mais la loi n'exige pas que ce solde soit positif; aucune limite n'est précisée.

Monsieur le président, si j'ai voulu que ces précisions soient portées au compte rendu, c'est parce que le fonds de prévoyance existe dans un but bien précis, comme l'expliquait la commission lors de ses réunions de district. En termes clairs, on voulait compter sur un mécanisme s'apparentant à un capital ou à un fonds d'exploitation. On agit donc en toute transparence. Le tout apparaît dans les états financiers vérifiés. Ce fonds remplit son rôle. Et quand on voit le ministre et son secrétaire parlementaire se lancer dans une vaste campagne de salissage... J'ose espérer que le député de Prince Albert n'y participe pas.

J'estime donc, monsieur le président, qu'il nous faudrait obtenir quelques réponses du ministre et du secrétaire parlementaire avant de prendre cette motion en considération.

•(1255)

Le président: Monsieur Easter, vous abordez un tout autre sujet. Nous débattons actuellement d'une motion et vous devez vous prononcer en sa faveur ou autrement.

L'hon. Wayne Easter: C'est ce que je fais; je parle bel et bien de cette motion, monsieur le président.

Le président: Je vous prie de vous en tenir à la motion, car ce n'est pas ce que vous faites.

L'hon. Wayne Easter: C'est pourtant bien le cas.

Le président: Laissez-moi le soin d'en décider.

L'hon. Wayne Easter: Voici ce qu'il nous faut savoir. À quel moment le ministre a-t-il été mis au fait de ces pertes touchant le fonds de prévoyance?

Le président: Monsieur Easter, vous avez eu l'occasion de poser la question au ministre. Vous êtes hors sujet. Nous discutons actuellement de la motion. Vous posez une question qui ne concerne aucunement cette motion. C'est la décision que je prends concernant votre intervention et elle est définitive. Si vous souhaitez débattre de la motion, faites-le maintenant.

L'hon. Wayne Easter: D'accord, monsieur le président. Je traite effectivement de la motion et ces questions doivent être posées, monsieur le président, alors je vais vous proposer ce qui suit. Je vais déposer ces questions auprès du comité, monsieur le président, et je vais proposer une motion afin que l'étude de cette motion de M. Hoback soit différée d'ici à ce que le ministre et son secrétaire parlementaire comparaissent devant le comité et répondent à ces questions ou y répondent par écrit, car nous avons besoin de savoir.

Quand le ministre vient affirmer en Chambre que les agriculteurs lui ont demandé de le faire... Les agriculteurs n'ont pas pris connaissance du rapport annuel avant que le ministre ne le dépose. Il y a donc différentes questions qui se posent et je vais les soumettre au comité.

Le président: Je crois qu'il n'y a pas de débat sur une motion visant un report.

D'accord, un rappel au Règlement.

M. Brian Storseth: Comme vous venez de le dire, il n'y a pas de débat concernant une motion visant un report. En outre, on ne peut pas proposer d'amendement à une motion dilatoire...

Le président: C'est ce que j'allais ajouter, monsieur Storseth. Merci.

Une motion a donc été proposée pour que nous reportions l'examen de la motion à l'étude. Je vais la mettre aux voix.

Un rappel au Règlement.

M. Pierre Lemieux: Nous avons déjà été saisis d'une motion, et c'est celle de M. Hoback.

Le président: Effectivement, monsieur Lemieux, mais il est possible de proposer une motion visant le report de la motion à l'étude et cette motion ne peut faire l'objet d'aucun débat. C'est ma décision.

M. Pierre Lemieux: Pourriez-vous répéter votre explication. Je ne vous suis pas très bien. Nous avons été saisis d'une motion...

Le président: Une motion a été proposée. Nous avons ensuite été saisis d'une motion visant le report de l'étude de la première et nos règles prévoient qu'aucun débat ne peut s'élever concernant une telle motion. Je vais donc la mettre aux voix.

Tous ceux qui sont en faveur de cette motion?

M. Randy Hoback: Qui sort gagnant ici? Les agriculteurs ou seulement vous?

Le président: Silence, s'il vous plaît.

[Français]

Mme France Bonsant: C'est votre motion?

[Traduction]

L'hon. Wayne Easter: Ma motion, monsieur le président...

Le président: Vous ne pouvez ajouter d'amendement et votre motion est dilatoire.

L'hon. Wayne Easter: Mais je veux que tous comprennent bien que ma motion vise le report de celle-ci jusqu'à ce que nous ayons obtenu des réponses du ministre aux questions que je vais vous soumettre.

Le président: Il s'agirait d'une toute autre affaire.

Nous sommes actuellement saisis d'une motion visant le report de la motion de M. Hoback, un point c'est tout.

Tous ceux qui sont pour cette motion?

(La motion est adoptée.)

Le président: Nous passons au prochain avis de motion et il s'agit d'une motion qui vise en fait...

L'hon. Wayne Easter: J'invoque le Règlement, monsieur le président.

J'ai posé certaines conditions pour le report de la motion précédente. Allez-vous permettre que ces questions soient soumises au ministre afin qu'il puisse nous dire ce qu'il savait, quand il l'a su et s'il a parlé ou non aux gens de la Commission canadienne du blé?

Le président: Si vous voulez présenter une motion en ce sens pour notre prochaine réunion, libre à vous, monsieur Easter.

L'hon. Wayne Easter: C'est ce que je vais faire.

Le président: Je constate qu'il est déjà 13 heures; nous poursuivrons cette discussion à notre prochaine réunion.

La séance est levée.

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

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

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address:

<http://www.parl.gc.ca>

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.