



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

AGRI • NUMÉRO 008 • 2^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 10 mars 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 mardi 10 mars 2009

•(1110)

[Traduction]

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

J'aimerais remercier nos invités d'être des nôtres ici aujourd'hui.

Je vais suivre la feuille de route que j'ai devant moi. Puis-je vous demander de vous en tenir à des exposés de 10 minutes ou moins par organisation, étant donné que vous êtes plusieurs à témoigner ici aujourd'hui? Nous passerons ensuite aux questions.

Nous allons commencer par M. Gillespie, qui comparait au nom du Centre d'information sur le boeuf.

M. John Gillespie (président, Centre d'information sur le boeuf): Merci, monsieur le président.

Je m'appelle John Gillespie, et je suis président du Centre d'information sur le boeuf pour le Canada. Il s'agit d'un comité de la Canadian Cattlemen's Association. Nous représentons 80 000 producteurs de boeuf au Canada.

Le rôle du CIB est de faire du travail de promotion et de recherche sur les marchés pour les secteurs de l'élevage bovin et du boeuf au Canada et aux États-Unis. Ce sont eux qui sont nos deux importants marchés.

Le CIB travaille directement avec les conditionneurs de viande, les surtransformateurs, les distributeurs, les détaillants, les exploitants de services d'alimentation, les principales parties prenantes et des intervenants influents comme les professionnels de la santé, les médias et les pouvoirs publics.

La vision du CIB est celle d'une industrie du boeuf durable et rentable dans laquelle le boeuf canadien est reconnu, tant par les clients canadiens que par les clients de l'exportation, comme étant le meilleur. Notre mission est de maximiser la demande de boeuf canadien et d'optimiser la valeur des produits du boeuf canadien et obtenir le meilleur rapport pour la ferme.

Le CIB est surveillé par un comité élu constitué de producteurs de boeuf de partout au pays et il est financé par un prélèvement sur chaque animal vendu.

Le marché intérieur canadien continue d'être le marché le plus important et le plus stable pour le boeuf canadien. En 2007, 65 p. 100 de la production de boeuf canadien ont été consommés à l'intérieur du pays, tandis que 35 p. 100 ont été exportés. La consommation canadienne de boeuf est demeurée stable au cours des neuf dernières années. La demande de boeuf, qui mesure la relation entre le volume de boeuf consommé et le prix que les consommateurs sont prêts à payer, est elle aussi demeurée stable au cours de la dernière décennie. En 2007, tout juste un peu plus d'un million de tonnes de boeuf ont été consommées au Canada, dont 80 p. 100 environ étaient du boeuf canadien. La confiance des consommateurs dans la salubrité du boeuf canadien est elle aussi demeurée solide et stable, malgré l'ESB et d'autres problèmes

survenus dans la chaîne alimentaire, notamment l'E. coli et la listériose.

Une vérification trimestrielle du niveau de confiance des consommateurs montre que la celle des Canadiens à l'égard de la salubrité du boeuf est égale ou supérieure à ce qu'elle était avant la crise de l'ESB, qui remonte, bien sûr, à 2003. Nous avons constaté d'importantes augmentations dans la quantité de boeuf américain importé au Canada, cependant. Ce phénomène est principalement dû au resserrement de l'approvisionnement par suite de facteurs économiques tels les coûts élevés de main-d'oeuvre et de transformation au Canada qui font que les transformateurs canadiens sont moins concurrentiels que leurs homologues américains.

L'industrie canadienne du boeuf oeuvre de manière concertée à l'identification et au développement d'attributs qualitatifs et de différenciation par rapport à d'autres sources de protéines, de manière à positionner aussi solidement que possible le boeuf canadien dans les marchés canadien et d'exportation. La stratégie est essentielle à la compétitivité de nos produits. Ces caractéristiques de différenciation comprennent des attributs qualitatifs tels une génétique supérieure, l'excellence de la gestion de la santé animale, l'identification individuelle des animaux, un régime de salubrité des aliments de renommée mondiale, des normes de classification supérieures, une excellente capacité d'approvisionnement et une rentabilité accrue pour nos clients.

Dans le cadre de cette initiative, une nouvelle marque canadienne pour le boeuf a été mise au point pour les marchés canadien et internationaux. La nouvelle marque canadienne sera utilisée pour mieux sensibiliser les clients et les consommateurs aux caractéristiques uniques du boeuf canadien. Cette marque cherchera à tirer profit de la solide loyauté des consommateurs canadiens. L'industrie canadienne du boeuf se consacre énergiquement à l'établissement d'une nouvelle image de marque pour le boeuf canadien, et de nombreux clients du détail et du secteur des services d'alimentation commencent à intégrer cette image de marque dans leurs programmes de promotion.

Le gouvernement canadien appuierait largement les efforts de l'industrie du boeuf en créant un environnement de réglementation favorable qui permette à l'industrie d'aller de l'avant avec plusieurs initiatives clés.

Pour ce qui est des contingents supplémentaires, le Canada autorise présentement l'importation en franchise de 76 000 tonnes de boeuf hors-ALENA. Il s'agit principalement de boeuf d'embouche ou ce que nous appellerions peut-être boeuf industriel, qui est utilisé dans l'industrie de transformation. Avant l'ESB, le gouvernement canadien autorisait de manière routinière des importations de contingents supplémentaires bénéficiant de l'entrée en franchise. Pendant la crise de l'ESB, cette pratique a été stoppée en vue de maintenir des débouchés sur le marché canadien pour les bovins adultes. En conséquence, les transformateurs canadiens se sont adaptés pour tirer profit de l'approvisionnement national en bovins adultes — c'est-à-dire âgés de plus de 30 mois — et ont réduit leur dépendance à l'égard des bovins étrangers engraisés à l'herbe. La part de marché canadienne dans ce segment a augmenté, passant d'un niveau pré-ESB de 25 p. 100 à environ 80 p. 100 du marché à l'heure actuelle. Au fur et à mesure que continuent de s'ouvrir des marchés d'exportation pour le boeuf canadien, il est important, pour protéger notre approvisionnement national, que le gouvernement ne rétablisse pas la pratique de l'autorisation de contingents supplémentaires entrant au pays en franchise.

Cette fausse représentation de produits importés comme étant canadiens continue d'être une source de préoccupation pour les producteurs de boeuf canadiens. Notre industrie a travaillé assidûment au développement d'un marché qui préfère et qui prise le boeuf canadien. Même si les nouvelles lignes directrices volontaires pour tout ce qui est « produit du Canada » offrent d'heureuses améliorations dans l'identification des produits canadiens, elles ne produiront pas le résultat escompté si elles ne sont pas bien communiquées et appliquées par le gouvernement.

•(1115)

Historiquement, il y a eu une application minimale des exigences en matière d'étiquetage et les gens ne se sont guère préoccupés des conséquences d'infractions à la loi. Pour que l'industrie canadienne du boeuf puisse se créer des rapports et des possibilités de commercialisation améliorés grâce à la différenciation de nos produits sur la base de leurs caractéristiques qualitatives et de salubrité, il est impératif que le gouvernement protège ces investissements grâce à une application adéquate des lois en matière d'étiquetage.

Les États-Unis sont le premier pays consommateur de boeuf au monde et le plus important importateur de boeuf de qualité supérieure au monde. Les États-Unis sont également le plus important et le meilleur marché d'exportation pour le Canada, comptant pour environ 78 p. 100 de nos exportations. Bien que l'ESB et le marquage du pays d'origine, ou étiquetage COOL, comme nombre d'entre nous l'appelons, aient eu une incidence sur le secteur de l'élevage bovin, le marché américain continue d'être le marché de plus grande valeur, avec le moins de barrières à l'importation pour le boeuf canadien.

Le CIB oeuvre avec ses clients américains pour atténuer l'incidence du programme d'étiquetage COOL et pour les sensibiliser aux avantages du boeuf canadien. L'approche du CIB a été de s'aligner avec les conditionneurs canadiens et les distributeurs américains pour communiquer les principaux points de différenciation du produit canadien et pour offrir des ressources informatives et de soutien au développement de marché qui viennent appuyer les avantages comparatifs de notre produit.

Plusieurs groupements professionnels agricoles, dont la Canadian Cattlemen's Association, ont longuement entretenu le comité des défis posés par l'étiquetage COOL. La loi américaine sur l'étiquetage COOL nuit aux exportations canadiennes de boeuf et de bovins sur

le pied en introduisant des coûts additionnels du fait de la ségrégation, des exigences en matière d'étiquetage et de l'incertitude amenée par la règle publiée, par opposition aux lignes directrices volontaires plus restrictives recommandées par le secrétaire de l'Agriculture américaine Vilsack. Le CIB se fait l'écho de la demande de la CCA que le gouvernement canadien lance toutes les actions possibles, y compris la reprise de la contestation devant l'OMC, en vue de la résolution de la situation amenée par l'étiquetage COOL.

L'une des difficultés auxquelles se trouve confrontée l'industrie du boeuf est que les revenus issus des prélèvements dont bénéficient les organisations de commercialisation du boeuf ont diminué alors que les défis qu'il importe de relever continuent d'augmenter. Typiquement, les activités de commercialisation nationale n'ont pas été admissibles à une aide financière dans le cadre de programmes tels le Programme international du Canada pour l'agriculture et l'alimentation, ou PICAA. Le CIB recommande au gouvernement de rendre admissibles à l'aide financière pour les secteurs agricoles en détresse les initiatives de commercialisation nationale.

En conclusion, monsieur le président, l'industrie canadienne du boeuf travaille fort pour identifier et développer les caractéristiques qualitatives et de différenciation qui permettront de positionner aussi solidement que possible le boeuf canadien dans les marchés national et d'exportation. Cette stratégie est essentielle à la compétitivité de notre produit et à la création d'un environnement qui permette aux producteurs de boeuf et de bovins canadiens de réussir.

Monsieur le président, je me ferai un plaisir de répondre à des questions, si vous en avez.

Le président: Très bien. Merci, monsieur Gillespie.

Nous allons maintenant entendre MM. Brian Read et Jim Laws, du Conseil des viandes du Canada.

Allez-y, messieurs. Vous disposez de 10 minutes.

M. James Laws (directeur général, Conseil des viandes du Canada): Bonjour à tous. Merci de nous avoir invités à venir comparaître devant vous.

Je m'appelle Jim Laws et je suis le directeur général du Conseil des viandes du Canada. M'accompagne aujourd'hui M. Brian Read, qui est le président de notre comité du boeuf et qui est également le directeur général de Colbex-Levinoff, un abattoir de bovins de boucherie situé à Wendover, au Québec.

En sa qualité d'association professionnelle nationale de l'industrie de la viande du Canada, le Conseil des viandes du Canada représente l'industrie des viandes du pays depuis plus de 90 ans. Nous comptons 43 membres réguliers qui exploitent au pays 134 établissements agréés par le fédéral. Nous avons également 70 membres associés, qui assurent fournitures et services au secteur.

Notre secteur est le plus important des industries de transformation des aliments, employant quelque 67 000 personnes et affichant des ventes brutes d'une valeur de plus de 20,3 milliards de dollars. En 2008, le Canada a exporté 393 000 tonnes de boeuf, évaluées à près de 1,4 milliard de dollars, à 63 pays. Plus important encore, le Canada a exporté 194 000 tonnes de porc, d'une valeur de plus de 2,74 milliards de dollars, à 107 pays.

Le secteur de la viande du Canada a, comme vous le savez, été confronté à plusieurs événements majeurs au cours des dernières années, allant de l'ESB en 2003 à la grippe aviaire, en passant par une contamination à l'E. coli qu'on a retracée jusqu'à un producteur en Alberta, au Canada, et qui a amené l'effondrement de la Topps Meat Company aux États-Unis, jusqu'à une rare éclosion de listériose dans un établissement à Toronto pendant l'été 2008. Le Conseil des viandes du Canada offre son plein soutien au travail de l'enquêteur indépendant et au sous-comité de la Chambre des communes sur la salubrité des aliments, qui examinent tous deux cette éclosion de listériose. Nous envisageons avec plaisir de répondre à leurs questions et de leur soumettre nos observations.

Nous sommes reconnaissants au gouvernement du Canada pour son annonce, faite dans le budget de 2009, de contribuer 50 millions de dollars au cours des trois prochaines années pour renforcer la capacité d'abattage. Nous y voyons une occasion d'apporter des gains d'efficacité d'ensemble. Nous savons que notre industrie doit s'agrandir et améliorer sa productivité pour pouvoir concurrencer le reste du monde et, plus particulièrement, nos voisins du Sud.

Après l'ESB, notre secteur bovin a investi des millions de dollars pour augmenter la capacité de transformation des animaux excédentaires ne pouvant plus être exportés aux États-Unis. Cette capacité est passée de 75 000 têtes par semaine à bien plus de 100 000 têtes par semaine à l'heure actuelle. Maintenant que la frontière américaine est ouverte à tous les bovins canadiens nés après mars 1999, le niveau d'activité des usines de transformation de bœuf du Canada a chuté. L'an dernier, l'on y transformait en moyenne 63 000 bêtes par semaine. Nous oeuvrons à l'intérieur d'un marché nord-américain, et la transformation du bétail continuera de se concentrer là où les coûts sont les moindres et où les ventes de viande sont les plus importantes.

De la même façon, la capacité des installations d'abattage de cochons au Canada a augmenté et s'est consolidée. La Maple Leaf Foods a doublé ses quarts à Brandon, au Manitoba, et, comme nous le savons, la société Olymel, à Red Deer, a également pris des mesures pour augmenter sa capacité. Nous savons que cette capacité est disponible; cependant, il y a plusieurs projets intéressants visant l'amélioration de la durabilité et de la compétitivité du secteur de la viande.

Une question qui perdure et qui continue de nuire à la compétitivité du secteur est le renforcement de l'interdiction frappant les aliments pour ruminants. En juillet 2007, les règlements canadiens visant le renforcement de l'interdiction frappant les aliments pour ruminants sont entrés en vigueur. Ils ont imposé d'énormes coûts additionnels à notre industrie, et nous sommes très déçus que nos revendications en vue de l'instauration d'un programme spécial pour compenser les coûts de l'élimination des matières concernées n'aient pas encore abouti. Nous savons tous qu'un de nos membres, Gencor Foods, qui est un abattoir de vaches contrôlé par des fermiers, a fermé ses portes et a déclaré faillite le 1^{er} avril 2008, citant le coût élevé de l'élimination des MRS comme étant l'une des principales raisons de ses difficultés.

Le 27 avril 2009, les États-Unis vont instaurer leur nouvelle interdiction renforcée frappant les aliments pour ruminants. Celle-ci ne visera que les matières à risque spécifiées en provenance de bêtes plus âgées et à plus grand risque. Les États-Unis vont peut-être également obtenir prochainement de l'OIE une reconnaissance de risque négligeable, ce qui les éloignera encore du Canada.

La salubrité des aliments continue d'être la priorité numéro un du secteur de la viande. Le contrôle des bactéries, comme l'E. coli

O157, suppose d'énormes investissements. Nous savons, par exemple, que le conditionneur moyen dépense plus de 5 \$ par tête au titre d'initiatives en vue de la salubrité des aliments, comme par exemple vapeur, pulvérisation d'acide lactique et autres aides à la transformation. Nous sommes très reconnaissants au gouvernement du Canada d'avoir récemment approuvé certaines aides supplémentaires en matière de salubrité des aliments.

Nous croyons que les améliorations en matière de salubrité des aliments devraient être admissibles au nouveau programme de 50 millions de dollars. Les besoins en matière d'amélioration et de modernisation sont continus.

● (1120)

Nous apprécions également la déduction pour amortissement accéléré pour les machines et le matériel industriels, que le gouvernement du Canada a annoncée en 2008, et qui permet également aux entreprises d'acheter du matériel et de radier ces dépenses de manière à être plus concurrentielles.

Les politiques gouvernementales du genre, qui bénéficient à l'industrie tout entière, quelle que soit la région, sont celles qui permettront à notre industrie d'être concurrentielle à l'échelle internationale.

Pour ce qui est des frais d'inspection de la viande dans les installations inspectées par des agents fédéraux, nous avons l'an dernier versé plus de 21,4 millions de dollars en frais d'inspection. Ces frais sont imposés aux conditionneurs de viande au Canada, venant s'ajouter au coût croissant auquel nous nous trouvons confrontés pour respecter les nouveaux programmes d'inspection fondés sur le HACCP, le système de vérification de la conformité et les exigences sensiblement accrues en matière de dépistage d'agents pathogènes.

Les frais d'inspection de la viande sont un désavantage concurrentiel pour les conditionneurs de viande soumis à inspection fédérale. Les transformateurs de viande américains ne paient aucun droit pour le travail d'inspection fait pendant les heures normales, ne devant verser que des droits pour les inspections en heures supplémentaires, et les transformateurs de viande inspectés par les provinces ne paient aucun droit d'inspection de la viande.

Nous sommes néanmoins reconnaissants au gouvernement et à l'ACIA. Nous siégeons à un groupe de travail de l'ACIA sur les frais d'utilisation, et celui-ci a, je pense, déposé son rapport final dans lequel il est recommandé qu'il n'y ait plus de droits d'inspection de la viande pendant les heures normales. Nous espérons que cette recommandation sera adoptée. Nous encourageons le gouvernement à aller de l'avant avec cela. Et nous sommes très reconnaissants au gouvernement du Canada d'avoir consenti l'an dernier à rembourser plus de 2 millions de dollars en droits au secteur de la viande rouge.

Nous appuyons également pleinement la contestation par le gouvernement du Canada auprès du gouvernement américain de l'étiquetage obligatoire sur le pays d'origine et son annonce subséquente de contestation devant l'OMC. Le règlement final tel que publié a assuré une souplesse supplémentaire qui a de beaucoup amélioré le sort des producteurs canadiens de viande et de bétail par rapport à la règle finale intérimaire. Cependant, la récente lettre adressée à l'industrie par le secrétaire à l'Agriculture Vilsack, demandant une conformité volontaire avec des exigences plus strictes en matière d'étiquetage, nous crée des soucis. Nous avons néanmoins bon espoir que les Américains respecteront la lettre finale de la loi.

Nous sommes également redevables au gouvernement du Canada pour les efforts continus qu'il déploie en vue de la négociation d'accords commerciaux bilatéraux, notamment avec l'Union européenne. Avec une population de plus de 500 millions d'âmes, nous croyons que ce marché offre la possibilité de dépasser la demande américaine pour les produits de boeuf et de porc. Nous vous encourageons vivement à poursuivre ce travail.

Nous continuons, bien sûr, également de demander une entente solide à l'OMC. Nous apprécions cependant les accords bilatéraux que cherche à négocier l'actuel gouvernement.

Nous avons tout récemment vu nos opérations perturbées par la menace d'une grève aux ports d'expédition de la Colombie-Britannique, ce en janvier 2009. D'après ce que nous comprenons, cette grève vient tout récemment d'être évitée. Cependant, nous vous encourageons à adopter des lois qui verseraient la viande dans la catégorie des denrées périssables devant être protégées par la loi advenant la fermeture, du fait d'une grève, de nos ports d'expédition de la côte Ouest.

Enfin, au chapitre de la disponibilité de ressources humaines, nous sommes très reconnaissants au gouvernement du Canada d'avoir porté de 12 à 24 mois le programme des travailleurs étrangers temporaires. Nous sommes heureux que le processus avance au Québec, grâce au Comité sectoriel de main-d'oeuvre en transformation alimentaire, et le programme sera à la disposition des conditionneurs de viande au Québec. Nous en sommes ravis.

Merci beaucoup de votre temps. Nous envisageons avec plaisir de répondre à vos questions.

• (1125)

Le président: Merci beaucoup, Jim, de ne pas avoir dépassé le temps qui vous était alloué.

Nous passons maintenant à la Canada Beef Export Federation, ici représentée par MM. Ted Haney et Gib Drury.

Allez-y, messieurs.

M. Ted Haney (président, Canada Beef Export Federation): Je m'appelle Ted Haney et je suis président de la Canada Beef Export Federation. Je suis accompagné de Gib Drury, président du conseil d'administration et producteur au Québec.

Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du comité, merci de nous donner l'occasion de comparaître devant vous aujourd'hui.

La Canada Beef Export Federation est une association industrielle indépendante et sans but lucratif qui a été fondée en 1989 dans le but de stimuler la demande mondiale de boeuf canadien. Depuis, nous avons établi une représentation sur des marchés clés comme le Japon, la Corée du Sud, Taiwan, Hong Kong, la Chine continentale et le Mexique. Les 48 membres de la fédération représentent plus de 90 p. 100 de l'industrie bovine canadienne, du Québec à la Colombie-Britannique. La stabilité de notre effectif au cours des cinq ou six dernières années difficiles témoigne éloquentement de l'engagement inébranlable de notre industrie envers les marchés étrangers.

L'avantage concurrentiel de la Canada Beef découle du fait que toute l'industrie travaille ensemble dans le but d'améliorer la reconnaissance et la demande mondiale pour les produits canadiens du boeuf et du veau, longtemps représentés par la marque Canadian Beef Advantage. Son rôle est de coordonner les stratégies et de financer les initiatives d'exportation. La fédération offre les services primaires suivants: identification de marchés et renseignements sur la concurrence; accès aux marchés et défense du secteur;

représentation locale et marchés internationaux; et promotion du boeuf sur les marchés stratégiques et émergents.

La fédération a réalisé 404 projets d'expansion des exportations au cours du dernier exercice financier, soit plus d'un par jour en moyenne. Ces projets relèvent des programmes primaires suivants: programmes de partenariat, dans le cadre desquels nous travaillons en collaboration avec des exportateurs individuels, 41 projets; information et liaison avec les membres, 16 projets; 10 études de marché; sept missions d'acheteurs de boeuf VIP; 31 séminaires sur le boeuf canadien; 108 activités de promotion de la vente au détail et de services alimentaires pour le boeuf canadien sur des marchés internationaux; 20 foires alimentaires; 85 articles promotionnels; 10 bulletins d'information; et 76 projets en publicité et en relations publiques.

Nous savons que ces programmes sont essentiels et utiles, puisque les exportateurs de boeuf et de veau canadiens ont attribué 23 p. 100 de leurs ventes totales en Asie et au Mexique aux programmes et services de la fédération.

Soutenue par des ressources privées et publiques, la fédération a consacré plus de 8 millions de dollars à des programmes d'exportation l'année dernière. Elle a réussi à mobiliser 20 millions de dollars de plus, sous forme de capitaux et d'investissements en marketing axés sur les exportations, auprès de ses membres exportateurs au cours des cinq dernières années, et ainsi à créer près de 200 emplois bien rémunérés dans le secteur de la transformation et à protéger des milliers d'autres.

On peut apprécier la réussite des programmes de développement de marchés de la fédération en examinant la croissance des exportations qu'a connue notre industrie avant la fermeture des marchés mondiaux en mai 2003. Les exportations de boeuf canadien sont passées de 94 000 tonnes, soit 260 millions de dollars, en 1990, à 521 000 tonnes, pour une valeur de 2,2 milliards de dollars, en 2002. De la première année complète de fonctionnement de la fédération, en 1990, à la dernière année complète antérieure à l'apparition de cas d'ESB, en 2002, les exportations de boeuf canadien à des marchés étrangers autres que les États-Unis sont passées de 9 000 tonnes seulement, d'une valeur d'un peu moins de 30 millions de dollars, à 158 000 tonnes, d'une valeur de 540 millions de dollars. Cela représente une augmentation de 28 p. 100 pour chacune des 12 années de cette période. Nous avons surpassé tous nos concurrents internationaux et nous sommes fait une réputation enviable pour notre réussite économique et commerciale. Notre dépendance sur l'exportation de produits du boeuf aux États-Unis pendant cette période est passée de 90 p. 100 à moins de 70 p. 100.

L'accès commercialement rentable à nos principaux débouchés en Asie et au Mexique peut nous garantir une prime de 85 \$ par tête dans le cas de bovins âgés de moins de 30 mois, comparativement à la vente du même animal au Canada. De plus, ces marchés ont la possibilité d'ajouter une prime de 100 \$ par tête par rapport au prix pouvant être obtenu pour les mêmes produits aux États-Unis. L'industrie doit avoir accès à cette prime à l'exportation afin de continuer de prospérer, voire même de survivre.

Le cheptel canadien de bovins de boucherie et de vaches laitières est évalué à 5,6 millions de têtes et la production de boeuf pour cette année est estimée à 1,5 million de tonnes. Il faut produire environ 3 millions de vaches pour répondre à la demande intérieure, qui se chiffre à environ 1 million de tonnes. Le marché canadien est excellent, mais il n'est tout simplement pas assez grand pour absorber la production de boeuf de notre cheptel national de 6 millions de bêtes. Nous devons continuer de chercher à tirer la pleine valeur de nos produits sur les marchés internationaux. La taille éventuelle de l'industrie dépend de la mesure dans laquelle nous réussirons à créer des accès commerciaux rentables aux marchés non seulement de l'Asie et du Mexique, mais également de l'Europe, de la Russie, du Moyen-Orient et de l'Amérique du Sud.

• (1130)

De cela dépendra la taille de l'industrie: pourra-t-elle conserver 6 millions de bêtes ou devra-t-elle se contracter à 3 millions de têtes? Notre industrie ne peut pas se promouvoir si l'accès aux marchés est entravé.

L'humeur de notre industrie est reflétée par les objectifs d'exportation que se fixent chaque année nos membres exportateurs. Leur opinion sur ce qui est faisable reflète les réalités du marché. En 2006, nos membres exportateurs avaient fixé l'objectif d'exportation pour l'an 2015 à 800 000 tonnes, dont 354 000 tonnes destinées à l'Asie et au Mexique. En 2007, après très peu de gains en matière d'accès par rapport à l'année précédente, ces objectifs d'exportation ont été ramenés à 650 000 tonnes, avec 258 000 tonnes pour l'Asie et le Mexique. Puis, en 2008, après encore une autre année avec très peu de gains sur le plan accès pour notre pays, les objectifs ont encore une fois été abaissés, cette fois-ci à moins de 500 000 tonnes, avec tout juste 168 000 tonnes destinées à l'Asie et au Mexique. Les membres de la fédération ont stabilisé leurs objectifs de 2015 à 521 000 tonnes en 2009, avec 210 000 tonnes à destination de tous les marchés autres qu'américain — une lueur possible d'espoir figurant dans leurs plans à long terme.

Ce que sont en train de nous dire nos membres exportateurs avec ces prévisions réduites pour 2015, toutes choses étant égales, est qu'ils vont transformer 300 000 tonnes de boeuf de moins pour l'exportation. Cela veut dire que l'on conditionnera au Canada la viande de 750 000 bovins de moins, et il faudra ou que ces bêtes soient exportées aux États-Unis ou que notre cheptel diminue de 825 000 têtes. Nos membres nous disent qu'il s'agira probablement d'une combinaison des deux: nous exporterons davantage de bovins sur pied que prévu et devons réduire le cheptel.

Mais tout n'est pas sombre à l'horizon. La fédération croit que nous avons atteint un tournant et que nous nous dirigeons lentement vers une reprise. En 2008, les marchés mondiaux pour le boeuf canadien ont augmenté de 8,4 p. 100 par rapport à l'année antérieure, avec 393 000 tonnes. Les exportations vers les marchés clés de l'Asie et du Mexique ont augmenté de 10 p. 100, pour atteindre environ 80 000 tonnes, soit 300 millions de dollars, pendant la même année. Les exportations vers des marchés autres que le marché américain représentent aujourd'hui 23 p. 100 des exportations mondiales de boeuf. Notre dépendance à l'égard des États-Unis a été ramenée à 77 p. 100.

Avec l'annonce faite par le gouvernement du Canada le 9 janvier 2009 qu'il donnait suite à deux grandes recommandations de l'industrie, les perspectives pour l'industrie canadienne de l'élevage bovin et du boeuf sont encore plus prometteuses. Ces deux initiatives sont la création d'un secrétariat à l'accès aux marchés chez Agriculture et Agroalimentaire Canada et la poursuite d'une ouverture progressive d'accès commercialement significative pour

l'industrie. Cette nouvelle approche d'accès aux marchés porte déjà fruit avec l'expansion des marchés à Hong Kong et en Arabie saoudite. La fédération croit que la nouvelle démarche gouvernementale pour améliorer l'accès, indépendamment du calendrier et des modalités des négociations avec les États-Unis, à des marchés clés comme la Corée du Sud, la Chine continentale et le Japon serait très bénéfique pour notre industrie.

Je suis un optimiste. Je crois qu'il nous faut faire ce qui suit: préconiser au Canada un regard différent sur le commerce international; moderniser les stratégies et philosophies de négociation commerciale; enraciner une culture de l'exportation au sein de notre industrie et de nos gouvernements; rebâtir l'optimisme nécessaire à la transformation de 4,5 millions de bovins au Canada, avec 1,4 million pour les seuls marchés de l'Asie et du Mexique; et exporter 800 000 tonnes de boeuf canadien d'ici à 2015, dont la moitié ailleurs qu'aux États-Unis.

Il est grand temps que le secteur canadien de l'élevage bovin et du boeuf se concentre non plus sur sa survie mais sur la poursuite de la croissance et de la prospérité. Le commerce compte pour une grosse partie de cette solution.

Merci beaucoup.

• (1135)

Le président: Merci beaucoup, messieurs.

Nous allons commencer notre tour d'interventions de sept minutes, englobant les questions et les réponses des témoins.

Monsieur Eyking.

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

Je remercie nos invités d'être des nôtres ici aujourd'hui. Le comité a, au cours des quelques dernières réunions, acquis une assez bonne connaissance de l'industrie, de ce qu'elle était et de ce vers quoi elle se dirige.

J'ai deux questions. L'une concerne le prix que touchent les producteurs de boeuf. Nous avons récemment vu un graphique montrant qu'il y a huit ans les producteurs recevaient 25 ¢ sur chaque dollar touché au détail. Je pense que leur part est depuis passée à 16 p. 100. Quelqu'un d'autre est en train d'empocher l'argent. Les détaillants sont sans doute en train d'en prendre une bonne partie, mais il y a également les transformateurs qui retiennent plus que leur part.

Comment cela se fait-il? C'est peut-être parce que les transformateurs qui ont des parcs d'engraissement interviennent sur le prix qui est versé aux producteurs?

Vous avez parlé de vendre notre boeuf à l'échelle mondiale et de l'importance que cela revêt pour les producteurs canadiens, mais ce qui semble être en train d'évoluer est un genre de mosaïque à l'échelle du pays en ce qui concerne les programmes à la disposition des producteurs de boeuf. Je pense qu'il existe en Alberta deux programmes, d'une valeur totale pouvant atteindre 600 millions de dollars, destinés à aider les producteurs de boeuf. Je pense qu'en Colombie-Britannique, on offre 12 \$ par tête.

Je me demande donc où va notre industrie. Va-t-il y avoir cette mosaïque de programmes qui n'aident pas les producteurs de boeuf, ou bien certaines provinces vont-elles faire de la surenchère par rapport à d'autres pour aider leurs producteurs, ce qui amènera davantage de concentration dans certaines régions? Cela est-il sain et s'agit-il là de l'évolution que devrait vivre ce secteur?

Voilà mes deux questions. L'une concerne ce qui se passe avec le prix qu'obtiennent les producteurs, et l'autre concerne ce vers quoi se dirige le secteur, compte tenu des programmes insuffisants qu'offre le gouvernement fédéral. J'aimerais également en savoir un peu plus au sujet des mesures disparates qui sont en train d'être prises dans les différentes provinces du pays.

M. Brian Read (président, Comité du boeuf, Conseil des viandes du Canada): Je suppose que je vais commencer avec la première question.

L'industrie du conditionnement n'étudie généralement pas du tout les prix. J'ai un relevé des profits et pertes de l'an dernier, et qui est maintenant du domaine public — nous appartenons, comme tout le monde le sait, aux producteurs bovins du Québec —, et mes chiffres ne contribueront pas à ce que ce soit moi qui empêche le profit. C'est tout le contraire.

En ce qui concerne cette inquiétude quant à la réduction chez les producteurs — à 16 p. 100 de la valeur au détail —, encore une fois, je ne sais trop quel est le moteur de ce modèle, alors je ne suis pas prêt à en discuter, mais les conditionneurs ne fonctionnent pas sur cette base. Nous fonctionnons sur une base par tête. Notre volume a été réduit. C'est pourquoi je suis quelque peu préoccupé par ce chiffre que vous avez affiché publiquement. Si nous réduisons le volume dans ces usines efficaces, nous allons perdre un minimum de 20 \$ par tête si nous ne remplissons pas notre capacité. Et c'est ce que je regarde, notre capacité d'abattage; nous ne l'utilisons pas dans son entier.

Je regrette de ne pas avoir pour vous une réponse noir sur blanc.

L'hon. Mark Eyking: Pour revenir sur cette réponse — car ma question concerne les transformateurs qui possèdent des parcs d'engraissement —, ceux-ci nuisent-ils au prix que touchent les exploitants de ranch et les éleveurs du fait qu'ils se retiennent d'acheter davantage auprès de ces derniers, amenant ainsi une baisse du prix? Constatez-vous ce genre de chose dans le secteur?

M. Brian Read: J'ai des contacts avec un conditionneur qui a aujourd'hui un gros parc d'engraissement, mais il ne l'avait pas hier. Cela n'a pas d'incidence sur leur abattage total. Leur parc d'engraissement ne remplit pas semaine après semaine leur capacité d'abattage, et ils ne s'en servent pas non plus pour faire pression, car lorsqu'ils sont prêts, ils bougent.

J'imagine que je devrais céder la parole aux producteurs, pour voir si c'est ainsi qu'ils perçoivent les choses, car ce n'est pas ce que moi je perçois. Vraiment pas. Je pense d'ailleurs que si cela a quelque effet, cela sert à maintenir les ventes de veau, non? C'est un client.

• (1140)

L'hon. Mark Eyking: Cela ne m'ennuie pas que quelqu'un d'autre réponde, mais j'aimerais également avoir du temps pour ma deuxième question.

M. John Gillespie: Votre deuxième question concerne les programmes provinciaux.

Pour dire quelques mots au sujet du concept que des conditionneurs de viande soient propriétaires de bétail, en ce qui nous concerne, nous ne pensons pas que cela influe négativement sur le prix. Rappelez-vous qu'il leur faut acheter ce bétail quelque part. Nous sommes des éleveurs de bovins et nous aimons vendre nos animaux aux acheteurs intéressés, alors c'est tout simplement une autre bonne source de profit.

Nous voulons un abattage constant, ou une transformation en volumes constants, dans l'industrie du conditionnement. Si cet inventaire de bétail aide à aplanir la capacité en enlevant les hauts

et les bas, alors c'est tant mieux pour la viabilité de l'industrie. Nous n'avons donc rien à dire contre cela.

Si vous voulez parler des programmes provinciaux au Canada, il est vrai que c'est un gros problème. Il se fait beaucoup de balkanisation. C'est une grosse préoccupation pour nous à la Canadian Cattlemen's Association, surtout en Alberta. L'Alberta représente le plus gros volume de bétail, et la province ne cesse de verser de l'argent à ses producteurs, au détriment de tous les autres. Nous autres, à la Canadian Cattlemen's Association, tentons de faire régler cette question, et estimons qu'il faudrait un certain leadership fédéral à ce niveau.

Mais, oui, cela nuit grandement aux producteurs des autres provinces.

L'hon. Mark Eyking: En ce qui concerne le leadership fédéral qu'il vous faut en vue d'établir un terrain de jeu égal à l'échelle du pays — et, bien sûr, en vue du maintien d'un secteur fort —, comment pensez-vous que le gouvernement fédéral devrait intervenir?

M. John Gillespie: Nous avons le PCSRA, programme qui est commun à toutes les provinces. Une façon serait de prévoir un élément neutralisant en ce qui concerne cet argent si... Si l'une des provinces veut grossir les montants consentis, alors on pourrait retirer ou annuler une partie des versements fédéraux au titre du PCSRA dans cette province afin d'assurer une certaine péréquation.

L'hon. Mark Eyking: C'est une bonne idée.

M. Gib Drury (président du conseil d'administration, Canada Beef Export Federation): Mesdames et messieurs les députés, m'exprimant du point de vue d'un producteur en ce qui concerne la balkanisation des programmes, je pense que ce que pourrait faire le gouvernement fédéral, ce qui nous rendrait encore plus service que n'importe quoi, serait d'obtenir pour nous un accès à ces marchés étrangers.

Ceux-ci ajouteraient plus de valeur à nos produits et mettraient de l'argent non seulement dans la poche du producteur, mais également dans celles du transformateur et de l'exportateur. Cela n'aurait aucune commune mesure avec les 40 \$ consentis par la Saskatchewan ou les 120 \$ donnés par l'Alberta. Trouvez-nous des entrées sur ces marchés étrangers: faites le nécessaire pour que nous y ayons accès, et bon nombre des problèmes financiers se régleront alors d'eux-mêmes.

Le président: Il vous reste environ 45 secondes, si vous les voulez.

L'hon. Mark Eyking: Ted, aimeriez-vous ajouter quelque chose?

M. Ted Haney: Ceci concerne votre première question. Les producteurs touchent le plus fort pourcentage des revenus au détail canadiens lorsque la demande pour nos produits à l'échelle mondiale est à son maximum. En 2002, nous avons touché un bien plus grand pourcentage pour les producteurs sur le marché canadien du détail du fait d'exporter 60 p. 100 de notre produit à l'étranger, et 20 p. 100 de notre produit ont en fait été exportés à l'extérieur de l'Amérique du Nord. Cela veut dire que le monde a la capacité de concurrencer, pour chaque muscle et chaque coupe de viande, tous les intervenants au Canada. Un tel environnement concurrentiel met davantage d'argent dans la poche des producteurs. Le commerce est en la matière un important déterminant.

Lorsque vous ne pouvez pas vendre, le débit fléchit, les coûts fixes doivent être payés, les coûts variables augmentent, les coûts de distribution par unité de production augmentent, et il reste moins d'argent à aller dans la poche de chacun. Cela ne fonctionne tout simplement pas pour nous en tant qu'industrie. Cela ne fonctionne pas non plus pour les consommateurs.

Le président: Merci.

Monsieur Bellavance, pour sept minutes.

[Français]

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

Monsieur Laws, en 2007, ce même comité se penchait déjà sur la crise dans l'industrie du bétail. Alors que vous participiez aux travaux de ce comité à titre de témoin, vous aviez effleuré un sujet que vous avez abordé à nouveau dans votre témoignage aujourd'hui, un an et demi plus tard, soit les coûts liés à l'inspection, aux droits d'exportation et aux certificats d'exportation. Vous disiez notamment, en 2007, que notre compétitivité par rapport aux Américains en était touchée, étant donné qu'il pouvait en coûter à nos producteurs et nos transformateurs jusqu'à 20 millions de dollars de plus que du côté américain.

Par la suite, le comité a produit des recommandations dans le rapport qui a suivi. On recommandait notamment que l'Agence canadienne d'inspection des aliments fasse un examen de tous ces programmes. Vous avez suscité ma curiosité tout à l'heure quand vous avez dit siéger à un comité avec l'Agence canadienne d'inspection des aliments qui traite justement de cette question actuellement.

Où en est-on à cet égard? Quelle est la teneur de vos discussions? Avez-vous senti une amélioration depuis votre dernier témoignage et le dépôt du rapport du comité? Y a-t-il eu des changements notables et tangibles en ce qui concerne cet aspect?

• (1145)

M. James Laws: En effet, l'année passée, les abattoirs de viande rouge ont reçu une remise de 2 millions de dollars pour couvrir les frais qu'ils avaient payés.

Par ailleurs, une des recommandations du rapport fait par ce même comité avec l'industrie et les producteurs visait à éliminer les coûts d'inspection pour les abattoirs en temps régulier et à prendre davantage exemple du modèle américain. Je n'en suis pas certain, mais je pense que le rapport final a été soumis au ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire. On espère que cela sera adopté comme prévu.

Un autre élément intéressant est ressorti du rapport. Puisque tous les frais d'inspection sont gelés depuis au moins 10 ans, ils ne sont pas soumis aux nouveaux critères de performance. On exige clairement un rapport de performance annuel au Parlement pour tous les nouveaux frais consentis par le gouvernement. Si les abattoirs ne performant pas, la couverture des frais payés par les abattoirs et par tous les utilisateurs des services de l'agence sera réduite.

Nous avons bon espoir que l'ensemble de ce rapport sera accepté.

M. André Bellavance: Vous nous dites qu'après le dépôt du rapport en 2007 qui contenait toutes ces recommandations, des discussions ont eu lieu et que le dossier a avancé. Cependant, à l'heure actuelle, on a toujours ce désavantage face à nos concurrents américains.

M. James Laws: Oui, exactement.

M. André Bellavance: Les montants d'argent en cause en ce moment sont-ils à peu près les mêmes que ceux évoqués à cette époque?

M. James Laws: Oui.

M. André Bellavance: C'est toujours 20 millions de dollars?

M. James Laws: Ce sera un peu plus que ça.

M. André Bellavance: J'aimerais préciser une chose à l'intention du public qui suivrait les travaux du comité, mais qui ne connaîtrait pas nécessairement le dossier de l'agriculture. Il faut faire attention: quand on parle des frais d'inspection, il n'est pas question d'éliminer les inspections. On sait que tout le dossier de la salubrité alimentaire revêt une grande importance. On sait ce qui s'est passé. Il y a une différence entre éliminer les frais d'inspection et éliminer les inspections comme telles.

M. James Laws: C'est exactement cela. Dans le secteur des aliments, on est la seule industrie au Canada où, en vertu de la loi et de la réglementation, un très grand nombre d'inspecteurs sont assignés à chaque usine fédérale. En plus de cela, on paie des frais d'inspection. Nous croyons qu'on ne devrait pas payer de frais. Cependant, si on paie les frais, on n'aime pas la structure actuelle des frais. Si on a besoin de payer les frais, on veut qu'ils soient ajustés pour refléter le modèle utilisé aux États-Unis, afin qu'on puisse être plus compétitifs. On aimerait qu'on nous facture simplement pour les heures supplémentaires et non pour les heures régulières.

M. André Bellavance: Vous avez parlé également de l'augmentation de la capacité d'abattage. On a retrouvé une mesure dans le dernier budget. Vous pouvez peut-être commenter à ce sujet, monsieur Read. Vous menez comme nous une bataille pour que l'abattoir de Levinoff-Colbex soit viable. À la lumière de ce qui est ressorti du budget, pensez-vous pouvoir vous qualifier pour obtenir une aide financière de la part du gouvernement fédéral pour l'abattoir de Levinoff-Colbex? Avez-vous des indications de la part du ministère quant à la possibilité d'obtenir une aide financière dans le cadre de ce programme? On comprend qu'un montant de 50 millions de dollars sur trois ans n'est pas énorme. Vous venez de recapitaliser à hauteur de 30 millions de dollars. Les producteurs l'ont fait. Quelle est la nature de vos besoins? Selon vous, y a-t-il une ouverture pour obtenir de l'aide?

[Traduction]

M. Brian Read: Merci de cette question.

Encore une fois, je ne pense pas avoir remercié le comité de m'avoir laissé participer. Je vous félicite tous pour les efforts que vous avez déployés pour appuyer notre industrie dans ce pays; c'est là notre objectif.

Pour répondre à votre question, oui, nous pensons être admissibles. J'estime que notre histoire est celle d'une belle réussite. Nous avons, comme vous le savez, reçu des producteurs de la province de Québec un engagement total de 30 millions de dollars. Il serait difficile de demander plus que cela comme appui.

Sommes-nous viables? Nous existons depuis presque 50 ans. Il n'y a aucune raison pour laquelle nous ne serions pas viables demain.

Nous ne visons pas à accroître notre capacité avec ces 50 millions de dollars. Nous n'appuyons pas cela comme initiative dans ce pays. Nous avons amplement assez de capacité. Ce qui nous intéresse, ce sont des gains d'efficacité. C'est pourquoi nous serions admissibles à 100 p. 100 dans le cadre de ce programme de 50 millions de dollars. Pour ce qui est de mon entreprise en particulier, oui, elle serait admissible et s'inscrit dans les lignes directrices.

Savons-nous où en sont les choses? L'argent n'a pas été distribué. J'ai entendu tout juste aujourd'hui des bruits selon lesquels toutes les demandes vont être examinées demain par le comité. Peut-être que vous êtes plus au courant que moi, André. C'est tout ce que j'en sais.

Cela étant dit, nous serions admissibles, selon l'esprit des 50 millions de dollars. Encore une fois, nous nous y intéressons aux fins d'initiatives en matière de salubrité des aliments et de gains d'efficacité dans le secteur du boeuf de ce pays.

• (1150)

Le président: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à M. Allen, pour sept minutes.

Bienvenue, monsieur Allen. Je pense que c'est votre première participation ici au comité.

M. Malcolm Allen (Welland, NPD): En effet, monsieur le président. Merci pour ces mots d'accueil. Je suppose que la Colombie-Britannique ne baigne pas toujours au soleil comme on le pense; il semble que M. Atamanenko soit pris dans la neige.

Permettez que je revienne sur les questions de mon collègue au sujet des abattoirs. D'un côté, nous entendons les producteurs parler des abattoirs du point de vue de la nécessité d'en voir se monter davantage dans le pays; d'un autre côté, il y a la nécessité d'y accéder. Il me semble que nous sommes réellement pris entre les producteurs qui disent qu'ils ont besoin de cet accès pour être compétitifs, et les autres qui disent...

Je comprends vos préoccupations en matière d'efficacité. Je viens d'une industrie qui compte sur l'efficacité. Votre sentiment est qu'il vous faut voir passer un certain nombre de bêtes chaque jour, sans quoi vous n'êtes pas efficace. Et je peux comprendre. C'est en général ce qui arrive lorsque les industries deviennent extrêmement efficaces, plus automatisées, ou si elles adoptent de nouveaux procédés.

Vous pourrez peut-être tirer les choses au clair pour moi; je suis nouveau au Comité de l'agriculture. Les producteurs disent que ce n'est pas nécessairement formidable pour eux. Mais c'est peut-être nécessairement formidable pour vous, du côté transformation du secteur.

M. Brian Read: Je vais faire une première tentative.

Il s'agit là d'une question plutôt vaste. Les personnes assises à ma droite font beaucoup de bon travail pour le secteur du boeuf. Croyez-moi, nous apprécions tous les efforts de l'industrie de l'élevage, ainsi que les stratégies de commercialisation. Nous, nous nous occupons du volet politique du CVC. Nous apprécions tout le bon travail et tous les efforts qui sont consacrés à des choses qui nous rendent service, mais lorsque nous regardons en arrière, il nous faut pouvoir en tirer des leçons.

Nous sommes ici au Comité permanent de l'agriculture. Nombre d'entre nous étions là en 2004. Lorsque nous nous sommes penchés sur la question de l'accroissement de la capacité au Canada du fait de l'ESB et de la fermeture de la frontière, etc., l'une des choses que l'industrie de la viande a dites — et après tout, nous pourrions dire que nous avons raison — est que si l'on augmentait la capacité, le secteur s'effondrerait avec la reprise de ce que l'on appelle le commerce, tel qu'on le connaît. Et nous voici ici aujourd'hui, cinq années plus tard — cela fera cinq ans en mai que nous nous sommes rencontrés en 2004.

Lorsque nous parlons d'efficacité, si nous voulons être concurrentiels sur le plan mondial, et nous pensons avoir cette envergure mondiale, et je crois que c'est le cas, alors il nous faut une efficacité

au niveau des usines. Cela peut paraître simple, mais si vous augmentez votre efficacité, vous réduisez vos coûts. C'est la seule façon pour nous de concurrencer nos homologues américains. Nous les considérons toujours comme étant notre point de repère, car ce sont des concurrents directs. Nous avons des protocoles semblables en matière de salubrité des aliments. Ils ne sont pas identiques — par exemple, droits d'inspection, sans détail —, mais nous avons des protocoles semblables par rapport auxquels nous pouvons nous comparer. À y regarder de plus près, donc, il nous faut des équivalences par rapport à eux.

Je ne sais pas, mais cela répond-il à votre question?

M. Malcolm Allen: Cela est utile. Merci.

M. John Gillespie: Sur le plan régional, il y a au pays des régions dont la capacité d'abattage est en situation de déficit. Cependant, l'un des meilleurs moyens de régler ce problème, je pense, est d'ouvrir ce marché international. Il nous faut être en mesure de déplacer du bétail des zones de surplus du Canada vers des usines de conditionnement situées tout juste au sud de la frontière. Lorsqu'on parle de ce décalage, c'est le Manitoba qui est le premier endroit qui vient à l'esprit.

Vous venez de la Colombie-Britannique, n'est-ce pas?

M. Malcolm Allen: Non, je viens en fait de l'Ontario, mais il n'y a pas de problème. J'aimerais être Britanno-colombien lorsque le temps est au beau.

M. John Gillespie: Le Manitoba est la première partie du pays qui me vient à l'esprit dans ce contexte. Il y a dans cette région un déficit, mais il y a des usines juste de l'autre côté de la frontière, aux États-Unis, qui abattent pour les producteurs manitobains, et il leur faut cet accès. Même s'ils ont toujours accès à ces usines, le programme d'étiquetage COOL a permis à un nombre de ces usines de se détourner du bétail canadien, du fait de la complexité de la séparation du produit canadien du produit américain. Il y a en conséquence eu une baisse du prix dans cette région.

• (1155)

M. Malcolm Allen: Vous avez parlé plus tôt du coût de certains intrants. Il me semble que l'un des chiffres que vous avez cités était 5 \$ pour la salubrité des aliments. Il s'agit en quelque sorte d'un chiffre global, incluant les différentes choses que vous faites à l'interne. Cela vient-il s'ajouter aux droits dont vous parliez relativement à l'ACIA?

M. Brian Read: Dans le secteur du boeuf, nous avons un pathogène appelé E. coli 0157:H7, et ces 5 \$ — ce pourrait être davantage selon l'usine — est un minimum par tête, ne correspondant qu'aux seules interventions visant ce pathogène particulier, et ce prélèvement est en place depuis cinq ou six ans. Cela vient s'ajouter aux autres mesures en matière de salubrité des aliments que nous avons en place dans nos locaux.

Le président: M. Haney vient tout juste de lever la main, si vous n'y voyez pas d'inconvénient.

M. Malcolm Allen: Excusez-moi, je n'avais pas vu. Je ne vois pas très bien de cet oeil-là.

M. Ted Haney: Ne vous inquiétez pas.

C'est une chose d'augmenter la capacité de transformation de viande, mais cela me rappelle l'adage selon lequel on a beau mettre les moteurs, il faut savoir où aller, et c'est le propre du commerce. Les États-Unis et le Canada retirent quelque peu différemment des revenus du bétail. Aux États-Unis, avec le meilleur environnement, ils exportent environ 12 p. 100 de leur production à des marchés mondiaux. Quant à nous, lorsque nous nous portons bien, nous exportons 60 p. 100 de notre production à des marchés internationaux. Nous sommes sensiblement limités quant aux revenus que nous pouvons tirer de nombre de nos marchés internationaux. Cela étant, cette auto-suffisance historique en matière de capacité de transformation du boeuf en 2006-2007, aux environs de 5 millions de têtes, est maintenant passée à une capacité de transformation du boeuf d'environ 4,4 millions de têtes. Cela s'explique en grande partie par notre incapacité de tourner à plein volume, du fait que nous n'ayons pas et n'ayons toujours pas le même accès aux marchés internationaux qu'avant l'ESB, et ne pouvons donc pas générer les revenus nécessaires pour être rentables.

Le volet revenus de l'équation est lui aussi extrêmement important. Le commerce est la solution pour revenir à cette situation, pour ramener cette capacité, pour rétablir la rentabilité de notre industrie en maintenant cette capacité et pour retrouver un jour l'autosuffisance. Bâtir la capacité n'est qu'une partie de l'histoire.

Le président: Il vous reste environ une minute, alors si vous avez une question, faites court afin que nous puissions obtenir une réponse.

M. Malcolm Allen: Cela m'amène à une question évidente, en tout cas pour moi. En ce qui concerne les producteurs à proprement parler, j'entends toutes sortes de choses au sujet du commerce et de la nécessité d'accéder à ces marchés. Vous qui êtes assis à la table en face de nous — et vu ce que le président a dit au sujet du temps limité dont nous disposons, vous pouvez me dire oui ou non de la tête —, pensez-vous que le commerce sera en bout de ligne la solution suprême pour les producteurs? Vont-ils véritablement être rentables dans ce secteur dans lequel ils ont décidé de se lancer? Ou bien vont-ils continuer d'être tout en bas de la chaîne à se démener pour survivre?

Le président: Je vous demanderais d'être très bref.

M. Gib Drury: Oui, je pense que le commerce est la solution suprême. D'un autre côté, les producteurs ont du travail à faire eux-mêmes pour s'organiser, établir une marque pour leur produit et faire le travail de traçabilité requis pour accéder à ces marchés.

Vous avez dans votre propre province l'excellent exemple du boeuf ontarien issu d'animaux nourris au maïs, et qui est en train de régler le problème de l'abattage, les producteurs s'organisant entre eux pour livrer le volume requis de bêtes au conditionneur. Celui-ci peut ensuite, à partir de là, exiger une prime.

Le président: Merci, monsieur Drury.

La parole est maintenant à M. Lemieux.

M. Pierre Lemieux (Glengarry—Prescott—Russell, PCC): Merci beaucoup, messieurs, d'être des nôtres aujourd'hui dans le cadre de notre étude de cet important secteur agricole.

Lors de nos rencontres avec les témoins qui vous ont précédés, le thème de l'ouverture des marchés et du commerce international a été un message constant, du point de vue tant de la nécessité que nous nous y attachions que de celui d'y parvenir concrètement. Comme vous le savez, le ministre Ritz a consacré énormément de temps et d'efforts à faire des déplacements à l'étranger pour ouvrir des marchés pour le secteur du bétail.

Je pense d'ailleurs en fait, monsieur Drury, que vous étiez du voyage, en Arabie saoudite.

● (1200)

M. Gib Drury: Oui.

M. Pierre Lemieux: Ma question s'adresse à Ted ou à Gib: quelle serait, selon vous, l'incidence sur la chaîne de transformation de l'ouverture de marchés internationaux? Verriez-vous tous les maillons de la chaîne de transformation en bénéficiant? Si l'on compare les petites fermes aux fermes de taille moyenne ou encore aux grosses exploitations, pensez-vous qu'il y en ait une catégorie qui en retire un plus gros avantage que les autres?

M. Gib Drury: Toutes les fermes vont pouvoir bénéficier de l'accès que nous pourrions obtenir. Et cela ne concerne pas seulement les coupes de viande de choix, mais également, et surtout, les produits dérivés. Les parties de carcasse que nous ne voulons pas consommer au Canada ajouteront ces 85 \$ mythiques à chaque animal, si nous réussissons à trouver pour elles un marché d'exportation.

Le ministre Ritz est en train de faire un excellent travail, et je pense qu'il est tout à fait sur la bonne voie. Si l'on envoie en mission commerciale un sous-ministre adjoint, celui-ci ne pourra jamais rencontrer que son homologue là-bas. Lorsque c'est le ministre qui se déplace, il ne rencontre pas seulement le ministre de l'Agriculture. Dans le cas de la Jordanie, il s'est entretenu avec le premier ministre. Malheureusement, c'est à ce niveau-là que doivent aujourd'hui être menées ces discussions commerciales. Il s'agit aujourd'hui non plus d'une question technique, mais d'une question politique.

M. Pierre Lemieux: Le Syndicat national des cultivateurs a produit un rapport et il préconise une concentration sur le marché intérieur. L'une de ses recommandations clés est que l'on mise sur le marché national. Il déclare même dans son rapport qu'il y a une dépendance exagérée à l'égard des marchés d'exportation.

Auriez-vous quelque commentaire à faire à ce sujet?

M. Gib Drury: Ces deux messieurs sont les spécialistes en ce qui concerne le marché intérieur. D'après ce que je peux voir, la demande du marché intérieur est déjà satisfaite à 100 p. 100. Nous lui fournissons déjà tout le produit qu'il peut absorber.

Je vais céder la parole aux pros.

M. Glenn Brand (directeur exécutif, Centre d'information sur le boeuf): Le marché intérieur va être d'une importance critique, étant donné qu'il est la base principale à partir de laquelle créer un secteur viable à l'avenir. Le défi que nous vivons sur notre territoire est qu'il y a eu une augmentation des importations américaines de boeuf et de porc au Canada. Cette situation est attribuable au désavantage que nous avons du côté des coûts dans le secteur de la production.

Le maintien d'un solide marché intérieur dépendra de la conservation de notre part de marché par rapport aux importations, afin de pouvoir continuer de progresser.

M. Pierre Lemieux: Vas-y, Ted.

M. Ted Haney: Je suis d'accord, pour ce qui est des seuls chiffres. Le marché canadien est une base absolument essentielle à laquelle il nous faudra continuer de prêter très attention. Mais, encore une fois, les chiffres disent simplement que si nous parvenions à obtenir une augmentation de 20 p. 100 de la consommation au Canada, cela ferait passer le taux d'absorption de 3 millions de têtes — l'équivalent en boeuf — à 3,6 millions de têtes. Nous avons 5,6 millions de têtes. Cela est donc très important.

Mais c'est du côté du commerce extérieur que nous pouvons créer une demande pour chaque livre de boeuf canadien, pour chaque kilo de boeuf canadien, en provenance de chaque muscle, et veiller à ce que le consommateur dans un supermarché au Japon ait la possibilité de concurrencer à égalité un consommateur au Canada ou un supermarché au Canada pour ce même produit. Grâce à une concurrence mondiale, les prix à tous les niveaux et à toutes les échelles au sein de l'industrie s'améliorent. Et c'est alors que nous nous portons le mieux.

M. Pierre Lemieux: Je pense que ce que nous entendons c'est ce que j'ai dit au début: l'importance des marchés internationaux pour la viabilité à long terme du secteur du bétail.

Certaines provinces offrent pour le bétail un paiement par tête, et il y a des gens qui demandent que le gouvernement fédéral intervienne lui aussi, en contribuant quelque chose en plus. L'une des préoccupations que nous autres, du parti au pouvoir, avons est que s'il s'agissait d'un programme national, il nous exposerait à des mesures compensatoires. Et si de telles mesures étaient prises, cela entraverait très sérieusement notre capacité d'ouvrir des marchés étrangers et de vendre du boeuf ailleurs dans le monde.

Quelles sont vos idées là-dessus, étant donné l'importance de ces marchés d'exportation pour la viabilité à long terme du secteur de l'élevage?

M. James Laws: J'aimerais ajouter quelque chose en réponse à votre question antérieure concernant la visite du ministre en Arabie saoudite. Nous avons un secteur particulier de notre industrie, celui du veau... Il y a Ecolait, à Montréal, et Delft Blue, dans la région de Cambridge. Ils ont toute une industrie du veau, avec des fermes et des fermes en sous-traitance, pour obtenir ces veaux de lait. Ces entreprises ont été très heureuses que le marché de l'Arabie saoudite se soit ouvert; il existe là-bas une forte demande. L'étape suivante qu'elles espèrent est de livrer sur ce marché du veau non désossé en provenance de plus jeunes animaux, car il y a certainement un marché pour cela.

Du point de vue du Conseil des viandes du Canada, veiller à ce qu'il y ait un accès aux États-Unis pour les animaux sur pied et pour la viande est... Nous sommes véritablement un marché nord-américain intégré. C'est ce que nous avons constaté lorsque la frontière américaine nous a été fermée avec la crise de l'ESB. Cela a complètement détruit la situation de marché normale au Canada. Tant et aussi longtemps que la frontière demeure ouverte pour des bovins sur pied, il y aura amplement assez de conditionneurs pour acheter les animaux de partout, de tous les producteurs. Cela fonctionne très bien. Ce marché énorme au sud de nous — 303 millions d'Américains contre nos 33 millions de Canadiens — et, comme le mentionnait Ted, les autres marchés qui sont à notre disposition pour ajouter de la valeur aux parties de la carcasse qui ne sont pas particulièrement prisées ici, sont la formule pour réussir. Il nous faut veiller à ce que tous ces marchés demeurent ouverts.

• (1205)

M. Pierre Lemieux: Merci.

Revenons sur ma dernière question. Il nous reste encore 30 ou 45 secondes.

M. John Gillespie: J'aimerais y répondre, si vous permettez.

M. Pierre Lemieux: Allez-y, je vous prie.

M. John Gillespie: Nous avons le PCSRA. Vous avez parlé d'une certaine balkanisation, plusieurs provinces ayant leurs propres programmes, et de ce que pourrait faire le palier fédéral. En ce qui concerne la Canadian Cattlemen's Association, nous faisons du

lobbying pour obtenir que soient modifiés nombre d'éléments du PCSRA qui, s'ils étaient adoptés, feraient que le programme serait beaucoup mieux adapté, de telle sorte qu'il n'y aurait plus besoin de certains de ces programmes dans les provinces. Si les changements au PCSRA que prône depuis plusieurs années la Canadian Cattlemen's Association étaient adoptés, le programme serait d'autant plus adapté et deviendrait un programme véritablement fédéral et équitable.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Valeriote.

M. Francis Valeriote (Guelph, Lib.): Je suis dans une certaine mesure comme M. Allen, du fait que je ne siège au comité que depuis deux ou trois semaines. Je continue de m'efforcer de bien cerner l'industrie.

Mon impression aujourd'hui à vous entendre, chacun d'entre vous, est que tout va bien, merci beaucoup, et que le comité peut plier bagage et s'en aller, car M. Easter se débrouille fort bien. C'est là l'impression que j'ai...

Des voix: Oh! Oh!

M. Francis Valeriote: Je n'ai pas voulu dire M. Easter — excusez-moi —, mais M. Ritz.

Pourtant, il y a de cela quelques semaines, nous avons reçu des représentants du Syndicat national des cultivateurs et leurs préoccupations me soucient. Ils ont parlé de milliers d'exploitations agricoles qui disparaissent à toutes fins pratiques chaque année. Leur solution reviendrait à un genre de gestion de l'offre, ce qui, j'imagine, irait à l'encontre des accords commerciaux en place.

D'un autre côté, j'ai entendu des éleveurs de bétail dire que tout fonctionne jusqu'à un certain point. Lorsque j'entends dire que l'une des solutions est que l'on ouvre des marchés étrangers, ce que je répons est que nous ne pouvons pas toujours accéder aux marchés étrangers qu'il nous faudrait, ce qui veut dire que nous devons régler le problème ou le dilemme auquel nous nous trouvons confrontés ici au Canada. En d'autres termes, en l'absence de nouveaux marchés étrangers, comment pouvons-nous aider ces producteurs qui souffrent et qui n'obtiennent pas les prix qui leur faut? Je les ai entendus parler d'offre captive et de quantité d'autres questions qui me préoccupent.

Que quelqu'un me dise pourquoi le Syndicat national des cultivateurs se trompe, si tel est le cas, dans son analyse de la situation et du dilemme. Et que quelqu'un me dise comment les grosses exploitations, d'un côté, et les petites exploitations, de l'autre, peuvent coexister. Quelqu'un peut-il me dire cela?

M. John Gillespie: Premièrement, la politique de la Canadian Cattlemen's Association est que nous croyons en des marchés libres et ouverts. La politique du Syndicat national des cultivateurs, qui est de restreindre l'offre en fermant les frontières et en se limitant strictement au marché intérieur, serait, pensons-nous, très restrictive pour les producteurs. Elle amènerait l'abandon de leur activité par près de la moitié des producteurs. Nous n'y voyons pas quelque chose de durable.

En ce qui concerne les revenus, oui, les producteurs de boeuf canadiens ont définitivement des défis à relever. L'une des solutions, comme je le disais, serait de rendre le PCSRA beaucoup plus réactif aux petits revenus qui sont à l'heure actuelle le propre du secteur du boeuf, pour stabiliser un peu le prix. Le programme COOL a eu pour effet de réduire sensiblement le prix du bétail dans l'Ouest canadien. Nous pourrions alléger les difficultés en surmontant certains des obstacles qu'a dressés devant nous le programme COOL, afin qu'il y ait concurrence dans les offres en provenance d'usines de conditionnement américaines.

Nous sommes d'avis que certains animaux sur pied doivent être expédiés au sud de la frontière dans l'intérêt du maintien d'un marché vivant et vrai. Nous ne voulons pas transformer tout le bétail au Canada. Il nous faut autant d'enchérisseurs que possible dans le marché. Nous appuyons le principe que les usines américaines de conditionnement de viande viennent ici acheter du bétail. Bien évidemment, si elles vont faire des offres sur le marché, il leur faut réussir à acheter un certain volume.

Voilà ce qui assure la survie et le dynamisme du marché ici.

• (1210)

M. Francis Valeriotte: Y a-t-il une certaine répugnance à réglementer, dans une certaine mesure, la propriété et le contrôle de bétail par les conditionneurs?

M. John Gillespie: Premièrement, pour ce qui est des bêtes pouvant appartenir à des conditionneurs de viande, ceux-ci n'en sont propriétaires que pour les 120 à 200 derniers jours de vie de l'animal. Ils ne produisent pas ces animaux. Ils les achètent tous auprès de producteurs. Comme je l'ai dit, leurs chèques sont aussi bons que les autres, et nous sommes toujours heureux de vendre nos bêtes à ceux qui en veulent.

M. James Laws: J'aimerais également ajouter que nombre des conditionneurs achètent du bétail en fonction de programmes bien particulier. Si le bétail a été nourri en fonction d'un créneau particulier que détient le conditionneur, alors celui-ci doit veiller à avoir en mains toutes les têtes requises. Certains des conditionneurs annoncent leur prix une année à l'avance, et il leur faut veiller à disposer d'un nombre suffisamment de têtes dans le pipeline pour remplir leurs commandes, pour que tout continue de rouler.

Le président: Merci. Le temps dont vous disposiez est écoulé.

Monsieur Storseth, vous avez cinq minutes.

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

J'aimerais commencer par remercier tout le monde d'être venu ici aujourd'hui. C'est une discussion fort intéressante. J'estime qu'elle est très fructueuse pour l'industrie, et je suis heureux que vous ayez pris le temps de venir.

Monsieur Gillespie, j'aimerais commencer avec vous et vous donner l'occasion de tirer au clair un élément de la réponse que vous avez donnée à M. Eyking et que j'ai sans doute mal entendu.

Vous ne prétendez tout de même pas que les producteurs albertains devraient être pénalisés dans le cadre des programmes fédéraux du fait qu'ils touchent 120 \$ de plus par tête.

M. John Gillespie: Eh bien, ce serait là mon opinion personnelle, que l'on prenne l'argent en Alberta. Notre politique à la Canadian Cattlemen's Association est de faire en sorte que le PCSRA soit beaucoup mieux adapté, afin que les provinces n'aient pas chacune à lancer son propre programme.

M. Brian Storseth: Je pense que vous êtes passé à côté. Je vous donnerai l'occasion d'y revenir un peu plus tard.

Monsieur Haney, vous avez parlé de la prime à l'exportation de 85 \$ par tête que nous pouvons obtenir en Asie, ou des 100 \$ par tête que nous pouvons aller chercher sur certains marchés. Dans le cadre de la discussion avec le secrétaire parlementaire, l'élément que nous avons manqué est qu'une partie du produit que nous exportons est du produit que nous ne pouvons pas vendre ici au Canada. Il y a des marchés pour les abats et ainsi de suite, que nous pouvons vendre, que ces autres pays veulent, et que, bien franchement, nous n'allons pas utiliser. Je pense que vous avez parfaitement raison dans ce que vous dites, mais j'aimerais que vous étayiez un peu cela.

Nous avons, lors de notre dernière réunion, rencontré des représentants de la Saskatchewan Association of Rural Municipalities, et ils ont parlé du fait qu'ils auraient voulu que le gouvernement de la Saskatchewan joue le rôle de leader qu'avait assumé le gouvernement albertain en mettant en place le versement de 120 \$ par tête, assorti d'une confirmation de l'âge des bêtes. Ils étaient d'avis que cet aspect sera essentiel pour arracher cette prime à l'exportation ailleurs dans le monde.

Êtes-vous de cet avis? Quelle fonction la vérification de l'âge pourrait-elle, selon vous, exercer en vue de l'ouverture de nos marchés d'exportation?

M. Ted Haney: La vérification de l'âge est un outil qui est particulièrement utile à l'heure actuelle pour le marché du Japon, où les importations de boeuf sont limitées aux animaux âgés de moins de 21 mois. Il n'existe aucune méthode de mesure physiologique raisonnable pour identifier ces animaux une fois qu'ils se présentent sous la forme de carcasse, alors la vérification de l'âge devient l'outil. Nous nous attendons à ce qu'il y ait une montée en flèche des exportations à destination du Japon en 2009 avec le nombre accru d'animaux dont on est en train de vérifier l'âge en Alberta — phénomène qui est en train de se répandre également en Saskatchewan, en Colombie-Britannique et au Manitoba.

Cela étant dit, il ne s'agit pas à proprement parler d'un outil d'ouverture de marché, mais il permet d'exploiter un accès dont nous jouissons déjà. Cela nous permet de vendre plus de volume dans un marché hautement contrôlé. De ce point de vue-là, c'est très efficace.

Du point de vue des exportations, plus on vérifiera l'âge des animaux, plus nous pourrions exporter vers ces marchés qui imposent une limite d'âge. Quant aux moyens d'y parvenir, je m'en remets pour cela au gouvernement et à l'industrie au Canada, pour qu'ils trouvent la façon de faire avancer les choses. Mais cela est très utile.

Il est également clair que si nos revenus vont provenir du marché, alors il nous faut plus de marchés et il nous faut davantage cibler nos efforts. Le comité a reçu de la Canada Beef Export Federation de la documentation qui décrit un programme complet de revitalisation de la recherche de marchés par le Canada. Ce volet-là n'est pas encore corrigé; le travail n'est pas terminé. Nous ne progressons pas. Nous ne sommes pas des chefs de file, et nous sommes loin d'ouvrir aussi rapidement et aussi efficacement qu'il nous le faudrait de nouveaux marchés. Le problème n'est pas corrigé, et il s'agit d'un aspect qui mérite beaucoup d'attention, et nous pourrions alors tirer notre revenu des marchés. Mais pour ce faire, il nous faut les obtenir.

• (1215)

M. Brian Storseth: Monsieur Haney, conviendriez-vous que la compétitivité de notre industrie est un élément qui devrait être prioritaire pour le comité et sur lequel nous devrions nous concentrer dans l'immédiat?

M. Ted Haney: Je crois, comme je l'ai dit dans ma déclaration liminaire, que tant du côté de l'industrie que de celui des gouvernements, ce qu'il faut ce sont une concentration, une orientation et une culture internationales nouvelles.

Je vais vous donner un petit exemple pour illustrer cela: le contrôle électronique du mouvement de produits du boeuf. Il y a de cela des années, nous avons adopté un format entièrement électronique pour les certificats d'importation de boeuf canadien. Au cours des dernières années, nous avons en fait instauré un système de contrôle en vertu duquel notre base de données électronique est directement versée dans la base de données néo-zélandaise et en extrait tous les certificats... viennent les poignées de main, et là, au point d'entrée, se trouvent réunis tous les renseignements dont ont besoin les inspecteurs. La chose est sophistiquée.

Dans le cas des certificats d'exportation, c'est en format papier. Il nous faut attendre des mois et des mois avant d'obtenir les données d'exportation. Les certificats s'empilent dans des boîtes dans les bureaux des vétérinaires. Sur le plan de la réglementation, il n'y a aucun effort pour faciliter l'exportation. Ce n'est pas une question technique, mais bien une question de politique commerciale — et cela requiert une refonte. Je pense que cela est important pour le comité et pour toute notre industrie, ainsi que les gouvernements.

Le président: Merci.

Le temps dont vous disposiez est écoulé, monsieur Storseth.

Madame Bonsant.

[Français]

Mme France Bonsant (Compton—Stanstead, BQ): Bonjour, messieurs. Ce dossier est nouveau pour moi aussi. En plus, j'ai une petite grippe.

Étant donné que vous voulez développer un marché mondial pour votre boeuf, je me demandais si vous aviez changé votre façon de nourrir votre bétail, de sorte que la maladie de la vache folle ne se manifeste plus. Si nous réussissions à ouvrir le marché à l'échelle mondiale, il s'agirait qu'un seul cas d'ESB soit découvert pour que tout s'effondre comme un château de cartes.

M. Gib Drury: Si vous le permettez, je vais répondre, en tant que producteur.

La loi qui a été mise en vigueur nous interdit de donner des MRS aux animaux, qu'il s'agisse des bovins ou des autres animaux, y compris les animaux de compagnie. Ces changements ont été mis en oeuvre; ils sont réglementés. Donc, cette loi nous interdit une chose qu'on ne voulait pas faire au départ.

Mme France Bonsant: Je vais partager mon temps avec M. Bellavance, qui n'avait pas terminé ses questions.

M. André Bellavance: Je vais revenir à vous, monsieur Read.

Vous disiez plus tôt, concernant la capacité d'abattage, que la meilleure stratégie ne consistait pas nécessairement à augmenter le nombre d'abattoirs sur le territoire canadien, mais qu'il s'agissait plutôt d'assurer la viabilité de ceux qui existent déjà, dont l'abattoir Levinoff-Colbex, à Saint-Cyrille-de-Wendover.

Si, dans le cadre du programme actuel, vous obteniez une aide financière du gouvernement fédéral pour assurer la viabilité de cet abattoir, pourriez-vous garantir que la demande de financement ne serait pas récurrente, autrement dit, que vous pourriez tenir le fort un bon moment sans que les gouvernements aient à injecter des fonds de façon récurrente ou trop régulière?

[Traduction]

M. Brian Read: J'ai la perspective d'un conditionneur de viande/d'un rustre. Tendre la main pour obtenir de l'argent du gouvernement n'est pas mon fort. Cela n'a jamais été dans les habitudes des rustres — je pense que l'honorable Wayne Easter peut appuyer cette initiative —, à moins que ce ne soit absolument nécessaire.

Nous avons une possibilité absolument unique au Québec. Je vais vous en parler. Nous avons l'une des halles d'abattage les plus efficaces et les plus efficaces au pays. Elle ne fait pas de désossage et doit tout transporter à Montréal. Cela crée une économie automatique de plus de 2 millions de dollars par an, juste pour ce volet-là, sans compter les autres choses que nous pouvons faire.

Quant à la possibilité que je revienne tous les deux ans demander de l'aide du gouvernement, je suis certain de ne pas savoir comment faire cela. Cela n'est tout simplement pas dans mes gênes. Je n'en excuse, mais ce n'est pas nécessaire. Ce qui est nécessaire, c'est obtenir notre capacité et nos chiffres d'abattage.

Puis-je prendre un instant pour réagir à votre question au sujet sur l'alimentation...?

• (1220)

Le président: C'est le temps de M. Bellavance.

M. Brian Read: Excusez-moi. Ai-je répondu à votre question, monsieur Bellavance?

[Français]

M. André Bellavance: Oui, tout à fait.

Est-ce qu'il me reste du temps, monsieur le président?

[Traduction]

Le président: Vous avez une minute et 15 secondes.

[Français]

M. André Bellavance: Je me demandais si vous aviez pris connaissance des propos du ministre d'État à l'Agriculture, M. Jean-Pierre Blackburn, parus cette semaine dans l'hebdomadaire *La Terre de chez nous*. Il y déclare être ouvert à la possibilité d'octroyer une aide à l'abattoir Levinoff-Colbex, mais dit que ce serait sous forme de prêt remboursable. C'est la première fois que j'entends parler de prêt remboursable.

De votre côté, en avez-vous entendu parler? Est-ce de nature à vous satisfaire même si ce n'est pas ce dont il est question dans le budget?

[Traduction]

M. Brian Read: Je ne suis pas certain d'être en mesure de répondre à cette question tout de suite. J'ai entendu quelques rumeurs. Il vous faudrait passer cela au peigne fin et voir exactement ce qui est écrit et de dont il est question dans l'esprit du prêt. Je ne suis pas en mesure de le dire, car je n'ai pas étudié la chose.

Vous êtes la deuxième personne... et l'autre personne était tout à fait à l'écart de tout cela. Vous ne pouvez pas vraiment fonder votre décision sur des émotions. Il vous faut examiner ce dont il est question et le principe sous-jacent, n'est-ce pas?

Le président: Le temps dont vous disposiez est écoulé, monsieur Bellavance.

Monsieur Richards.

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

Merci à vous tous d'être ici aujourd'hui.

J'aimerais me concentrer sur une ou deux choses qui me paraissent être communes aux trois groupes ici représentés. Il me semble que les deux questions dont j'entends parler sont les plus grosses préoccupations auxquelles se trouve en ce moment confrontée l'industrie, soit, premièrement, l'étiquetage avec le pays d'origine et l'incidence que cela a et pourrait avoir sur notre industrie. Puis il y a un certain optimisme qui se dégage de l'approche de notre gouvernement en matière d'accès aux marchés, avec, notamment, la création d'un secrétariat à l'accès aux marchés et la poursuite d'ententes bilatérales avec des annonces faites à Hong Kong et en Arabie saoudite. Je relève un sentiment de satisfaction générale chez les trois groupes ici présents face à la stratégie de notre gouvernement à cet égard et à l'avenir prometteur que cela annonce pour l'industrie.

Est-ce bien le cas? Ai-je bien compris que, pour les trois groupes, ces questions, soit l'étiquetage COOL et l'accès aux marchés, sont les deux plus importantes auxquelles fait face à l'heure actuelle l'industrie? Et pourquoi, ou pourquoi pas?

M. John Gillespie: Je vais le premier tenter une réponse.

Je dirais que nous sommes sans doute confrontés à trois grosses questions: le commerce, l'étiquetage COOL et la rentabilité de l'industrie; c'est là encore un autre défi pour nous à l'heure actuelle. Nombre des intervenants dans le secteur de l'élevage bovin sont en train de liquider et l'approvisionnement en boeuf diminue. Le nombre d'animaux est en train de reculer car il y a un sentiment général, d'Ouest en Est, que l'industrie du boeuf n'est plus suffisamment rentable, et les gens sont de ce fait en train de l'abandonner. La rentabilité est un défi de taille pour nous, et ont une certaine incidence là-dessus l'étiquetage COOL et le commerce international.

M. Blake Richards: Ted, je vois que tu souhaites toi aussi intervenir là-dessus.

M. Ted Haney: Il n'y a aucun doute que les deux questions sont reliées. L'étiquetage COOL constitue une limitation de la capacité de générer une relation commerciale pleine valeur avec les États-Unis. Il s'agit d'une politique protectionniste, ce qui veut dire que l'obtention d'une concurrence intégrale de tous les autres marchés fait partie de la solution, en plus de la contestation des restrictions elles-mêmes.

Nous nourrissons quelque espoir avec l'annonce de la création d'un secrétariat à l'accès aux marchés agricoles, ce qui pourrait être prometteur, mais nous n'avons pas encore vu de quoi il retourne exactement. Il nous faudra participer pleinement à la détermination de ce dont il s'agit. J'ai livré au comité un petit survol de ce dont il pourrait s'agir — 25 recommandations visant ce que cela pourrait englober — ainsi qu'une copie d'une lettre signée par 12 organisations, adressée au ministre Ritz, et explicitant quels éléments devraient englober un tel secrétariat pour réussir.

Il y a donc de l'espoir et des possibilités, mais nous attendons de voir des résultats concrets. Il nous faudra être des participants à part entière.

Et, oui, le commerce est essentiel. Tout cela est interrelié.

• (1225)

M. Blake Richards: Merci.

Monsieur Read, souhaitiez-vous vous aussi répondre?

M. Brian Read: Oui, pour pousser plus loin la discussion.

La rentabilité est une grosse préoccupation. Ce doit être en haut de la liste, aux côtés de la crise économique mondiale. Quelle incidence

cela va-t-il avoir à l'avenir sur la demande de nos produits? Il nous faudra rallier autour de nous des économistes chevronnés. Je pense que nous allons avoir ici en mai une réunion au cours de laquelle nous pourrions nous faire une meilleure idée de la situation mondiale afin de savoir quand nous toucherons le fond. Quel sort sera à l'avenir réservé à la viande?

La rentabilité est une grosse préoccupation. Pour ce qui est de l'établissement de règlements ou de règles qui nuisent à l'industrie de la viande au Canada, vous constaterez que les transformateurs de viande dans ce pays ne seront peut-être pas aussi coopératifs à l'avenir à cause de cela.

M. Blake Richards: Très bien.

Me reste-t-il encore du temps?

Le président: Il vous reste 45 secondes.

M. Blake Richards: J'ignore si nous pourrions traiter de cette question-ci en l'espace de 45 secondes, mais tentons notre chance.

J'ai posé cette même question à plusieurs des témoins qui ont comparu devant le comité dans le cadre de notre étude. C'est que je m'inquiète pour les jeunes agriculteurs et pour l'avenir des exploitations agricoles, et plus particulièrement des fermes familiales. Chacun de vous pourrait-il me dire brièvement si vous entrevoyez un avenir pour l'industrie, pour les jeunes agriculteurs, et pourquoi?

Le président: Messieurs, je vous demanderais de répondre très brièvement, si vous le pouvez.

M. Blake Richards: Je sais que ce sera très difficile, mais nous sommes malheureusement limités par le temps.

M. John Gillespie: Permettez-moi de répondre.

Tout jeune qui envisage de se lancer dans l'agriculture doit être mû d'un certain optimisme. Il faut être plein d'espoir et vouloir essayer. Il y a toujours un avenir. Il y a toujours de l'espoir. Le jeune qui se lance dans l'agriculture doit être habité par cet esprit pour survivre.

Une voix: Et il doit avoir du coeur au ventre.

Le président: Quelqu'un d'autre pourra exprimer son avis en répondant à la question suivante.

Nous passons maintenant à M. Easter, pour cinq minutes.

L'hon. Wayne Easter (Malpeque, Lib.): Merci, monsieur le président, et merci à nos invités.

Je pense qu'en réponse à la question de M. Richards vous commenciez à aborder ce à quoi j'aimerais en venir. Ma question était réellement... Vous savez, vous venez ici... et vous devez vous entretenir avec des personnes qui sont différentes de celles avec lesquelles je discute. Il faut que ce soit le cas. Car à vous entendre parler, je vous demanderais où je pourrais acheter un élevage de boeuf, parce que je vais pouvoir m'en faire de l'argent.

M. Gillespie a répondu à M. Richards en disant que la rentabilité n'est plus. Ma question allait en réalité être la suivante: qui va assurer la concurrence dans cette industrie une fois que tous les producteurs seront partis? Car c'est vers cela que nous nous dirigeons, messieurs. Écoutez, le troupeau bovin en Saskatchewan rétrécit comme neige au soleil; les ventes ont quadruplé et des vaches pourtant de bonne souche vont à l'abattage.

Dimanche, j'étais assis dans l'avion à côté d'un des gros producteurs de l'Île-du-Prince-Édouard. Il vient tout juste de vendre 250 vaches. Il a fermé boutique. Et c'est ce que l'on voit jour après jour. La question n'est en ce moment pas celle de l'ouverture de marchés, mais bien de ce que nous allons faire pour que ces producteurs demeurent dans cette industrie.

Voilà, les gars, la question à laquelle le comité doit répondre. C'est là la question dont il nous faut traiter ici. Et je n'entends rien de vous là-dessus. Peut-être que vous ne voulez pas contester le gouvernement, je ne sais pas, mais je ne vous vois rien mettre sur la table pour traiter de ce problème immédiat et pour maintenir dans l'industrie les producteurs, afin que nous ayons un troupeau de vaches de boucherie qui puisse produire pour demain. Voilà ce que j'étais devant vous.

L'étiquetage COOL est un problème énorme, j'en conviens. Mais allons-nous nous croiser les bras et laisser nos producteurs faire faillite pendant que nous nous disputons pendant trois ou cinq ans devant l'OMC? M. Laws a parlé de 21 millions de dollars en frais d'inspection. Le gouvernement devrait-il intervenir et nous mettre sur un terrain de jeu égal en matière de droits d'inspection avec les États-Unis? Quelqu'un recommanderait-il cela?

M. Gillespie a fait quelques remarques tout à l'heure au sujet du PCSRA. Je pensais que le PCSRA n'était plus; c'est ce qu'on nous a dit. Mais s'agit-il des propositions dont vous parlez? Le gouvernement devrait-il éliminer le critère de viabilité pour le boeuf et le porc? Les producteurs devraient-ils être autorisés à utiliser la meilleure entre la moyenne olympique et la moyenne des trois années précédentes pour le calcul des marges de référence? Devraient-ils pouvoir faire cela? Je ne vous ai pas entendus en parler.

Troisièmement, devrait-on leur donner le choix, selon ce qui est meilleur, entre le programme Agri-stabilité, palier 1, et Agri-investissement? Est-ce que c'est cela que devrait faire le gouvernement?

Messieurs, il vous faut nous soumettre des propositions, même si le ministre ne les aime pas. Que peut faire le gouvernement en ce moment — aujourd'hui — pour maintenir les producteurs en activité? Voilà la question que je vous pose.

• (1230)

M. John Gillespie: Je suis d'accord avec vous. Pour ce qui est des points que vous venez de mentionner, c'est là la politique de la Canadian Cattlemen's Association relativement au programme Agri-stabilité.

Et il me faut vous présenter des excuses: le nom PCSRA fait vieux jeu; le nouveau nom est « Agri-stabilité ».

L'hon. Wayne Easter: C'est le même programme, c'est juste un nom différent.

M. John Gillespie: Oui.

Certains changements ont été apportés au PCSRA en ce qui concerne l'Agri-stabilité, mais nous croyons définitivement, et c'est la politique de la Canadian Cattlemen's Association, que les points que vous venez d'expliquer au sujet des marges de référence et des critères de viabilité sont notre politique. Nous voulons absolument voir quelque chose là-dessus. Les producteurs sont en train d'abandonner un peu partout au pays et de liquider. La situation est la même dans toutes les provinces.

L'hon. Wayne Easter: Et que se passe-t-il au niveau des usines, Brian? Quelqu'un a dit tout à l'heure que l'usine en Ontario, Gencor, a coulé à cause des matières à risque spécifiées et du barème de coûts

différent au Canada. Vous n'êtes pas allés jusque-là dans vos propos, mais c'est en tout cas mon opinion.

Le gouvernement devrait-il nous mettre sur un pied d'égalité en la matière? Nous accusons un énorme désavantage par tête. Il n'y a qu'une personne qui paye pour cela. Un petit quelque chose est peut-être retiré des marges des usines qui, je le sais, sont plutôt serrées, mais tout retombe sur le producteur primaire.

Quel est le problème ici?

M. Brian Read: Si vous voulez entendre parler de quelque chose qui a été très décevant lorsque cela est intervenu dans tout le dossier des MRS... J'ai été un défenseur de la liste intégrale des aliments pour animaux, afin de protéger le troupeau de demain, ainsi que notre pays. Je pense que c'était la chose à faire. Nous avions supposé qu'il y aurait de la valeur dans ce processus. Bien évidemment, cela n'a pas été le cas; il s'est agi d'un coût direct. Nous payons des redevances de déversement.

Nous avons demandé au gouvernement de trouver un usage pour ces matières à risque spécifiées — que l'on pourrait par exemple épandre dans les champs comme engrais, ou alors utiliser, comme nous en rêvons parfois, pour produire de l'énergie ou du ciment. Si de telles choses étaient économiquement viables, croyez-moi qu'elles auraient été tentées.

Nous ne trouvons aucune issue, et nous réveillons chaque matin avec cette réglementation. Nous avons effectué une étude d'envergure à l'échelle du pays — Jimmy pourra vous parler des chiffres. Selon la région dans laquelle vous vous trouvez, les redevances de déversement et les coûts environnementaux se chiffrent à entre 15 \$ et 20 \$ par tête pour le produit PTM, et ce jour après jour. Il s'agit d'un énorme désavantage.

Je pense... et j'appartiens aujourd'hui aux producteurs, qu'il y a là-dedans de la valeur, si nous nous attaquons à la question. S'il y a eu quelque déception dans tout le processus, c'est cette différence flagrante entre les règlements en vigueur dans les deux pays, les nôtres et ceux de notre principal partenaire commercial aux États-Unis — contre lequel nous devons livrer concurrence. J'espère qu'il y a une volonté de revoir cela, car, je suis d'accord avec vous, c'est essentiel.

Le président: Merci, monsieur Read.

Nous passons maintenant à M. Shipley, pour cinq minutes.

M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC): Merci d'être venus.

J'ai écouté la question de M. Easter. Je trouve intéressant, lorsqu'on remonte à l'année 2003 et à certaines des crises que l'on a vécues avec l'ESB, que lorsqu'ils avaient la possibilité de faire quelque chose, ils n'ont rien fait. Et maintenant, je suppose que cela est de votre faute.

J'aimerais revenir sur ce que disait M. Gillespie. Vous parlez de près de 6 millions de bovins. Le marché intérieur en absorbe 3 millions. Si nous augmentons la consommation de boeuf au Canada, cela pourrait passer à 3,6 millions.

Quel est le nombre de bêtes que nous pouvons maintenir pour assurer la durabilité du secteur de l'élevage bovin?

M. John Gillespie: Nous pouvons assurer la durabilité de l'industrie même si elle devait être axée sur l'exportation. Nous ne voudrions pas liquider pour ramener le cheptel aux 3,6 millions de têtes que nous pouvons utiliser sur le marché intérieur. Cela voudrait dire qu'un grand nombre de producteurs devraient fermer boutique.

M. Bev Shipley: J'ai dans ma circonscription un producteur qui allait fermer et qui voit maintenant certaines des choses qui sont en train de se passer et qui a changé d'avis. Je pense que c'est toujours une bonne chose; il se passe certaines choses.

Cela m'amène à ma question suivante. On a parlé des marchés. La majorité des témoins que nous avons entendus ces derniers temps ont parlé de l'importance de s'ouvrir aux marchés. Une chose qui a été soulevée plus tôt concernait la vente de l'animal dans son entier. Je parle toujours de commercialiser l'animal en entier. Bien sûr, notre marché intérieur ne s'occupe pas de cela, ou ne peut pas s'en occuper, compte tenu de notre société et de ce que les gens mangeront et ne mangeront pas. Je pense que ce qui a été dit c'est que nous avons un bon bout de chemin à faire.

En ce qui concerne la création du secrétariat, conviendriez-vous que c'est la bonne marche à suivre? Avec l'ouverture des marchés, empruntons-nous le bon chemin?

• (1235)

M. Ted Haney: La décision de travailler avec Hong Kong sur cet accès progressif relativement complexe est tout particulièrement chargée d'espoir pour notre industrie, car nous avons montré notre désir de collaborer pour augmenter l'accès étape par étape, de manière à ce que chaque étape livre un rendement économique supplémentaire à notre industrie.

Oui, c'est un défi de taille, mais nous sommes en train de rétablir nos relations commerciales avec la Corée du Sud et la Chine continentale; nous avons obtenu que le Japon accepte non plus que du boeuf issu d'animaux âgés de moins de 21 mois mais du boeuf issu de bêtes âgées de moins de 30 mois; nous ajoutons de la viande non désossée à l'éventail de produits que nous vendons à la Russie, à Taiwan et à l'Arabie saoudite; et nous autorisons le Mexique à passer à du boeuf âgé de plus de 30 mois pour rétablir l'équilibre commercial. Ce n'est pas impossible, mais cela requiert une approche nouvelle et stratégique, avec des ressources ciblées et une stratégie axée sur le commerce en tout premier lieu, et assortie d'une philosophie et d'une vision économiques, au lieu de continuer de traiter cela comme une épreuve technique et tactique à long terme. Installons à la table nos meilleurs négociateurs et élaborons une stratégie de négociation qui reflète la vitalité des avantages que nous procureront ces marchés relativement peu nombreux si nous parvenons à les percer.

Ces marchés offrent la possibilité de nous faire passer d'un pessimisme rampant à un optimisme rampant. Le rétrécissement du troupeau sera stoppé lorsque l'optimisme reviendra dans notre industrie, et la croissance reprendra lorsque nous commencerons à vendre plus largement. Notre industrie pourra soutenir un cheptel de 6 millions de têtes avec un solide marché intérieur, du travail formidable avec les États-Unis et un commerce mondial rentable.

M. Bev Shipley: Vous avez touché à un élément essentiel. Je pense que le ministre a en fait été le pilier de cette commercialisation, avec sa croyance dans l'ouverture de ces marchés.

J'aimerais revenir à M. Read et aux 50 millions de dollars pour l'amélioration des inefficacités. Je pense que nous tous comprenons que cela rapporte de faire des gains d'efficacité. Il s'agit de 50 millions de dollars, et vous en avez parlé. Mais il vous faut comprendre que cela est inclus dans le budget et que tant et aussi longtemps que le budget n'est pas adopté, cet argent ne sera pas distribué.

C'est en tout cas notre intention de le distribuer. Nous avons déposé le budget le 27 janvier. Nous sommes aujourd'hui le 10 mars,

et il n'a toujours pas été adopté. Je pense donc qu'il est important que tout le monde comprenne cela.

Une voix: [Note de la rédaction: inaudible]

M. Bev Shipley: S'ils veulent l'argent, il vous faut adopter le budget.

Le président: Monsieur Hoback.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Merci, monsieur le président. Je suis heureux de la possibilité qui m'est ici donnée de m'entretenir avec ces bonnes gens.

Messieurs, je vous suis reconnaissant d'avoir pris le temps, en dépit de vos horaires chargés, de revenir à Ottawa pour nous aider dans notre examen de cette question. Il s'agit d'un sujet fort sérieux dans ma circonscription et dans ma province.

J'aimerais discuter avec vous de certaines questions qui reviennent sans cesse lorsque je discute avec des agriculteurs dans ma circonscription, notamment la concentration de la propriété au Canada. Pourriez-vous m'expliquer pourquoi cela devrait ou ne devrait pas nous préoccuper?

L'un quelconque d'entre vous peut répondre.

M. James Laws: La raison pour laquelle vous ne devriez pas trop vous en inquiéter est que la frontière avec les États-Unis est à l'heure actuelle ouverte. Nous travaillons en effet à l'intérieur d'un marché nord-américain, ce qui offre aux producteurs ainsi qu'aux conditionneurs canadiens amplement de possibilités de vendre leurs produits aux États-Unis.

Nous convenons, certes, que, lors de la crise de l'ESB et de la fermeture des frontières, ce marché n'a pas été fonctionnel; cela était très clair. Cela nous a fourni quantité de preuves que ce n'est pas comme cela que les choses fonctionnent. Il faut que la frontière soit ouverte pour le bétail sur pied afin de pouvoir servir tout le marché nord-américain.

Je regarde, bien sûr, du côté de l'Europe. J'espère qu'un jour le Canada, les États-Unis et le Mexique auront un accord de libre-échange, comme il en existe un au niveau de l'Europe. Les produits se déplacent librement entre tous ces pays. Si le Canada veut être compétitif et tourné vers l'avenir, il faudra bien que nous ayons un jour un marché nord-américain global pour les produits, et cela en ferait partie.

Pour ce qui est de la propriété du bétail, j'ai en tête une installation à Brooks qui, comme vous le savez, a été achetée par Excel Fresh Meats, une société canadienne. D'après ce que je comprends, cette entreprise a au départ été un parc d'engraissement qui appartenait à un agriculteur qui réussissait très bien et qui a ensuite, avec son associé, fait construire un abattoir. C'est grâce à cet agriculteur qui a très bien réussi, qu'il existe maintenant là-bas ce parc d'engraissement d'une capacité de 70 000.

Pour faire quelques rapides calculs pour cette installation en particulier, si elle traite un million d'animaux par an, avec deux roulements, cela veut dire 140 000 bêtes, soit 14 p. 100 de l'abattage total. Est-ce trop? Je ne le pense pas. Et d'après ce que je comprends, ce transformateur est celui qui détient le plus de bétail parmi tous les transformateurs au Canada.

Cependant, si vous regardez la situation dont a fait état M. Read, cette installation de transformation appartient à part entière aux producteurs, qui possèdent donc tout le bétail ainsi que l'usine de transformation. S'agit-il d'un marché captif? Je suppose que oui, en un sens, mais il appartient en tout cas à un groupe de producteurs qui ont fourni la preuve qu'ils peuvent réussir ce genre de chose.

Il existe d'autres exemples encore. Il y a la Conestoga Meat Packers, qui possède une usine de transformation du porc. Cette société s'efforce elle aussi d'y faire passer tous ses animaux.

Il existe donc différents modèles. Si vous prenez une entreprise comme la Maple Leaf Foods, celle-là est cotée à la bourse; quiconque le souhaite peut détenir une partie de la Maple Leaf Foods. Tyson, qui appartient maintenant à Excel, était elle aussi cotée en bourse. N'importe qui pouvait en acheter des actions, mais maintenant cette société s'en va.

Il existe différents modèles d'entreprise dans le pays. Nous sommes d'avis qu'il existe des possibilités: quiconque au Canada souhaite ouvrir une usine de transformation peut le faire. Les obstacles à l'entrée ne sont pas pires qu'ailleurs. N'importe qui peut acheter une usine ou en monter une, s'il le veut. Les agriculteurs peuvent lancer leur propre coopérative de transformation de la viande s'ils le veulent, et ainsi de suite.

• (1240)

M. Randy Hoback: Merci, de votre réponse, James.

Lorsque vous voyez pour la première fois le chiffre de 80 p. 100, vous vous dites « Oh là là, il nous faut être prudents ici », mais je pense que ceux qui disent que c'est le vrai chiffre sont en train de nous induire en erreur. Ce n'est pas le vrai chiffre. Vous dites qu'il y a le marché international et le marché nord-américain et que la capacité d'accéder à tous les conditionneurs de viande aux États-Unis crée un scénario différent.

Cela vous montre à quel point le commerce est important, bien sûr, et c'est, semble-t-il, un thème récurrent. Nous nous penchons sur le commerce et voyons s'ouvrir ces nouveaux marchés, et il y a cette crainte que du côté des veaux de naissance, les gens ne gagnent pas suffisamment d'argent. Il nous faut trouver le moyen d'obtenir un rendement pour les éleveurs-naisseur.

Je vous suis reconnaissant de certaines de vos suggestions en ce qui concerne le volet Agri-stabilité. Je sais que le ministère de l'Agriculture de la Saskatchewan a soulevé cela il y a un petit moment, lors de réunions fédérales-provinciales. D'après ce que j'en sais, cela n'a pas donné grand-chose, mais peut-être que l'on y reviendra à un moment donné. Encore une fois, il s'agit d'une responsabilité mixte des gouvernements fédéral et provinciaux.

Une autre chose que j'aimerais vous demander c'est quels règlements et autres, adoptés à l'époque de la crise de l'ESB, par exemple, et qui sont toujours en place, ont toujours un sens aujourd'hui, cinq ou six ans plus tard, ou bien n'en ont plus. Peut-être qu'il s'agit aujourd'hui d'obstacles, ou que cela occasionne des coûts pour l'industrie ou pour les producteurs.

M. Brian Read: Je peux commencer.

Nous travaillons à un ou deux dossiers avec l'ACIA. L'un concerne la ségrégation en usine, de manière à ce que ces installations soient plus efficaces pour que nous n'ayons pas à identifier... Nous pouvons avoir des carcasses PTM et MTM dans le même bâtiment, et ne pas utiliser un modèle du type « premier, dernier ». Nous sommes soumis au fardeau de la réglementation visant les MRS, qui diffère de celle de notre principal partenaire commercial.

L'autre chose que nous ne devons, je pense, pas perdre de vue est le fait qu'il nous faut nous rappeler... et j'aimerais que John en traite également. Nous pourrions peut-être lui donner un peu de temps pour ce faire.

Nous apprécions tout le travail qu'est en train de faire le ministre. Croyez-moi, c'est très apprécié. D'après ce que nous comprenons, le

budget va être adopté — j'ose espérer que les personnes assises de l'autre côté sont en train de dire oui de la tête. Non, non, ils ne...

Mais, plus important encore, nous regardons le marché américain et le tenons pour acquis en considérant qu'il fait partie de notre marché intérieur. Je pense qu'il est essentiel que cette relation demeure très solide et transparente. Dans notre entreprise, nous avons une vision globale et vendons sur le marché intérieur. Et lorsque je dis « intérieur », nous incluons dans cette conversation les États-Unis. Il me faut préciser cela.

M. John Gillespie: J'ajouterais ma voix à la vôtre. Nous avons parlé de marchés internationaux, et nous convenons que les marchés internationaux sont formidables, mais la clé demeure le marché américain. Le marché mondial est aux États-Unis. C'est là qu'est établi le prix mondial du boeuf. Le reste du monde suit ce que font les États-Unis.

C'est pourquoi j'ai parlé ici de l'étiquetage COOL, pour insister sur le fait que les États-Unis sont, et de loin, la clé de la rentabilité de l'industrie. C'est aux États-Unis qu'est établi le prix de la viande, et il nous faut avoir pleinement accès à ce marché. Si l'étiquetage COOL est une barrière non tarifaire, cela coûte de l'argent aux producteurs canadiens.

• (1245)

M. Randy Hoback: Monsieur le président, peut-être que...

Le président: Votre temps est écoulé.

M. Randy Hoback: ... je pourrais simplement lui demander de déposer des suggestions auprès du comité.

Le président: Vous avez de beaucoup débordé le temps dont vous disposez.

M. Randy Hoback: Mais vu l'heure, pourrait-il déposer des suggestions auprès du comité?

Le président: D'accord. Cela me paraît tout à fait juste.

Avez-vous entendu cela, monsieur Gillespie?

M. John Gillespie: Excusez-moi?

M. Randy Hoback: Si vous avez des suggestions, pourriez-vous les déposer auprès de nous?

Le président: Il vous faudrait les fournir au greffier.

Messieurs, nous n'avons plus de temps. Je tiens à vous remercier très sincèrement d'être venus. Mais avant que vous ne partiez, j'aimerais, en ma qualité de président, vous poser quelques questions de suivi.

Vous êtes plusieurs à avoir parlé de la rentabilité. M. Read a parlé de la rentabilité dans son plan. Cela doit filtrer à travers toute l'industrie. M. Gillespie a dit que la rentabilité était une grosse question. Cela semble être un thème récurrent lorsque je m'entretiens avec des agriculteurs.

J'ai une question précise pour Brian. En tant que producteur, j'ai déjà envoyé des vaches à votre usine. Lorsque vous parlez de 15 \$ à 20 \$, si vous répartissez le montant sur toutes les parties de l'animal, cela est négligeable. Ne pensez-vous pas que les conditionneurs ont pour responsabilité, pour devoir, de veiller à ce que le producteur à la base — pas l'usine de conditionnement qui possède tout un tas de vaches ou autre, mais le producteur à la base — soit rentable? L'autre question est la suivante: pourquoi ne répercutez-vous pas ces 15 \$ ou 20 \$ sur le consommateur?

Je connais la réponse facile, soit qu'il vous faut demeurer concurrentiel. Mais les conditionneurs, les producteurs et les consommateurs m'ont dit, lorsque la discussion a tourné autour du « produit du Canada », que cela permettrait aux Canadiens... Je me fais un devoir d'acheter canadien. Mon épouse achète canadien. Certains ont les moyens de le faire et peuvent le faire. D'autres ne s'en préoccupent guère, qu'ils aient ou non les moyens de le faire. Puis il y a ceux qui se plaignent de ne pas avoir cette possibilité. Mais je crois pour ma part que si l'on faisait en sorte que les consommateurs canadiens aient le choix, ceux qui en ont les moyens, ou en tout cas la plupart d'entre eux, achèteraient canadien. Je pense donc que cela élimine cet argument.

J'aimerais que vous me donniez une réponse aussi brève que possible.

Vous pouvez par ailleurs, n'importe lequel d'entre vous ou vous tous, répondre par oui ou par non. Pensez-vous que les conditionneurs qui sont propriétaires de bétail devraient pouvoir accéder aux programmes du gouvernement?

Monsieur Read, aimeriez-vous commencer?

M. Brian Read: Je pense que vous avez posé trois questions.

Le président: Sans doute, Brian.

M. Brian Read: Si j'en oublie une, veuillez, je vous prie, me venir en aide.

En ce qui concerne la première question, il vous faut comprendre qu'au début de la crise de l'ESB, il y avait beaucoup d'émotions dans le champ. Mais moi-même, aux côtés du CCA, de la CBEF, et je pense qu'il y avait également le CIB...

Je me souviens qu'avec M. Easter et certains d'entre vous qui êtes ici dans cette salle — nous avons discuté plus tôt —, nous avons utilisé bien des semelles à essayer d'obtenir l'ouverture au bétail de cette frontière américaine. Nous avons vu à quel point notre approvisionnement est important. Des profits ont été réalisés tout au long de la crise, mais c'était là un des aspects qui a vraiment soulevé les passions.

Nous avons par ailleurs réinvesti dans ces usines, pour veiller à ce qu'elles soient efficaces et puissent assurer la capacité requise dans ce pays. En tant que Canadien, et non plus en tant que rustre, je pense que nous avons fait ce qu'il fallait.

Je pense que cet argent a été retourné, monsieur le président, grâce à tous ces efforts en 2003 et en 2004, lorsque la frontière a été rouverte. Nous avons maintenant l'équivalent américain pour notre bétail, qu'il s'agisse de la vache de réforme, du veau ou du bouvillon fait. John me corrigera si je me trompe là-dessus; il y a des producteurs dans la salle.

Je pense donc que vous y êtes. Et je pense que nous devrions nous féliciter les uns les autres sur le fait que nous y soyons parvenus, et ce si rapidement.

Le président: Très bien. Le sentiment dans le milieu agricole...

M. John Gillespie: Je comprends cela, mais je pense que c'est une vieille histoire — mais il y en a une partie qui perdure. Je m'excuse, mais je pense que ce qui s'est passé c'est qu'il y a eu de la mauvaise communication depuis cette salle. Peut-être qu'il nous faudra travailler ensemble sur la communication; nous aussi nous sommes fautifs là-dessus.

Il y avait un petit cercle de personnes à l'intérieur avec lesquelles la communication s'est bien déroulée, mais il y avait un cercle à l'extérieur pour lequel cela n'a pas été le cas. J'en assume une part de responsabilité.

Le président: J'aurais un dernier commentaire à faire là-dessus. Il semble que chaque fois qu'il y a un coup dur à encaisser, cela se fasse à la ferme. Quant à savoir s'il n'y a que du vrai là-dedans ou si c'est une question de perception... mais c'est en grande partie vrai.

Pour ce qui est de l'autre question, quelqu'un aimerait-il y répondre par oui ou par non?

• (1250)

M. Gib Drury: En tant que producteur, je vais aller à l'encontre de mes collègues producteurs et dire que oui, les conditionneurs devraient être propriétaires de bétail. Ils en sont définitivement propriétaires dès que ces bêtes arrivent à l'usine. Devraient-ils en être les propriétaires une semaine avant, deux semaines avant ou six mois avant lorsqu'ils sont livrés à un parc d'engraissement? De nombreux exploitants de parc d'engraissement au Québec passent des contrats pour leur bétail lorsqu'ils l'achètent afin qu'ils sachent quel va être leur prix de vente.

Je ne vois rien de mal avec ce système.

Le président: Devraient-ils pouvoir avoir accès aux programmes gouvernementaux?

M. Gib Drury: Oui. Pourquoi pas?

M. John Gillespie: Ma réponse là-dessus est oui. Nous avons des producteurs en bonne et due forme qui sont beaucoup plus gros que les conditionneurs de viande pour ce qui est du nombre de bêtes qu'ils possèdent. La politique de la Canadian Cattlemen's Association est donc que vous devriez pouvoir accéder au programme, que vous soyez petit ou gros.

Le président: Voici le pourquoi de ma question. À mon sens, les programmes gouvernementaux ont pour objet d'aider le fermier, le producteur à la base. Il s'agit simplement d'une question au sujet de laquelle j'ai déjà entendu beaucoup de commentaires et je voulais la soulever ici.

Je ne vais pas accaparer davantage de temps. Je voulais juste mettre ces questions sur la table.

Encore une fois, messieurs, merci beaucoup d'être venus. Nous devons nous occuper d'un certain nombre de questions internes dans le temps qui nous reste. Merci encore. Nous vous sommes reconnaissants de votre participation.

Lors de notre dernière réunion, nous avons été saisis d'une motion par M. Easter. Je ne pense pas qu'il soit nécessaire de la relire.

L'hon. Wayne Easter: Un petit changement a été apporté à cette motion, monsieur le président.

Mais avant d'en traiter, monsieur le président, il y a quelque temps le comité a convenu de charger un sous-comité d'examiner la salubrité des aliments. Pourriez-vous nous faire une mise à jour là-dessus? Nous recevons beaucoup d'appels de personnes qui se demandent où cela en est. Ce comité va-t-il jamais se lancer? Y a-t-il un ralentissement de la part du gouvernement ou autre, qui fait en sorte que ce comité ne peut pas fonctionner? Pourriez-vous nous faire une mise à jour sur ce qu'il en est?

Le président: Oui, je le peux, monsieur Easter.

J'ai tout juste ce matin reçu le nom du nouveau greffier qui a été désigné. J'avais simplement supposé que les greffiers allaient être les mêmes que ceux que nous avons au comité. Tel n'est pas le cas. J'ai donc reçu ce renseignement ce matin seulement et je m'excuse, mais je n'ai même pas le nom ici. Duncan l'a peut-être.

Quoi qu'il en soit, j'allais faire cela après votre motion, mais je vais le faire tout de suite. Chacun doit communiquer ses suggestions de témoins dans le courant de la semaine. Nous essayons de trouver un créneau pour une réunion — c'est provisoire — et je pense que ce sera le mercredi soir dans la semaine suivant le congé. Voilà quel est le plan pour le moment.

Cela répond-il à votre question?

L'hon. Wayne Easter: Oui. Je pense que ce sous-comité aurait dû se réunir cette semaine, avant le congé, mais si c'est là où en sont les choses, alors au moins cela finira par bouger.

Le président: Les whips viennent eux aussi tout juste de se réunir, monsieur Easter, comme vous le savez sans doute, et ils ont établi la liste des personnes qui vont siéger à ce sous-comité. Je ne les connais même pas encore tous. Je connais les noms des députés de notre parti, mais c'est tout.

Pour ce qui est de la motion, monsieur Easter, allez-y.

L'hon. Wayne Easter: Encore une question a été ajoutée à la motion, et la date a été modifiée. Je pense que la motion originale disait que nous espérions une réponse du ministre avant le 9 mars. Cette motion-ci lui donne jusqu'au 23 mars pour répondre.

Le président: Il s'agit d'un amendement. Cela pourrait-il être accepté en tant qu'amendement favorable, ou...?

L'hon. Wayne Easter: Monsieur le président, il est exclu qu'il puisse répondre d'ici le 9 mars.

Le président: Non, non, je ne conteste pas, monsieur Easter. C'est tout simplement une différence dans la motion.

L'hon. Wayne Easter: J'en propose l'adoption.

Le président: Bien.

L'amendement a été proposé. Y a-t-il des interventions?

M. Blake Richards: Avez-vous le texte de l'amendement?

Le président: Il s'agit tout simplement de remplacer la date du 9 mars par celle du 23 mars. C'est le numéro six, tout en bas...

M. Pierre Lemieux: Il y a deux amendements.

Qu'êtes-vous en train de faire là, Wayne? Vous y glissez encore un autre en douce? Il y a deux amendements, n'est-ce pas?

L'hon. Wayne Easter: Non, je ne suis pas en train d'en glisser un en douce. Je ne fais pas ce genre de choses.

Des voix: Oh! Oh!

L'hon. Wayne Easter: La réalité est que les gens d'en face ont beaucoup traîné les pieds, mais il semble qu'il y ait une autre question à laquelle il nous faille une réponse du ministre. Quand le ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire a-t-il rencontré en personne le conseil d'administration complet de la Commission canadienne du blé, et s'il ne l'a pas fait, pourquoi?

Le ministre consacre manifestement beaucoup de temps à s'attaquer à la Commission canadienne du blé, et il en est responsable en vertu de la loi, comme c'est également le cas de son secrétaire parlementaire. Je m'attendrais à ce qu'il s'assoie en personne avec le conseil d'administration tout entier pour s'entretenir avec lui.

Alors l'a-t-il fait ou non?

• (1255)

Le président: Pour que les choses soient claires, et pour respecter la procédure, un changement a été apporté à la motion. L'avis de motion requis a été donné ici, alors nous pouvons en traiter de deux façons. Nous pouvons soit tout simplement accepter ces amende-

ments, soit réserver ou supprimer la motion antérieure de M. Easter et n'accepter que celle-ci.

C'est comme vous voulez.

M. Randy Hoback: A-t-il donné le préavis requis pour les changements?

Le président: Oui.

Monsieur Storseth.

M. Brian Storseth: Je ne voudrais pas être trop technique ici, mais ce n'est pas une motion de déposer de M. Easter. Cela appartient au comité. Cela doit être débattu par le comité...

Le président: Exactement. Je demande simplement...

Il nous faut ou nous en tenir à la motion que nous avons, et, si M. Easter veut faire ces ajouts, les traiter comme des amendements, ou, avec sa permission... l'autoriser à retirer le projet de loi pour qu'on aille de l'avant avec ceci. Dites-moi ce que vous voulez faire.

M. Brian Storseth: Je ne voudrais pas être technique. Vous pouvez faire ce que vous voulez ici. J'aimerais simplement poser une question à M. Easter.

A-t-il envoyé au ministre une lettre à proprement parler à laquelle il n'a pas encore reçu de réponse? Est-ce la raison pour laquelle il veut faire passer cela par le comité?

Ce que je veux dire par là est que c'est un privilège parlementaire qui appartient à tout député d'écrire une lettre et de poser des questions. C'est une simple question, donc.

L'hon. Wayne Easter: Nous avons soumis plusieurs choses au ministre par le biais de lettres. Certaines de ces choses — pas toutes — seraient contenues dans ces lettres. Je pense également qu'il reste encore des questions au sujet de ces choses au *Feuilleton*. Et nous avons soulevé certaines questions avec le ministre lorsqu'il est venu ici.

M. Brian Storseth: Mais vous n'avez pas...

L'hon. Wayne Easter: Ceci concerne certains des commentaires du ministre au sujet du fonds pour imprévus. Nous avons le droit d'en faire l'objet d'une motion ici, et c'est ce que nous avons fait.

M. Brian Storseth: Absolument, monsieur le président. Je souhaitais simplement tirer au clair si M. Easter a déposé une motion en tant que telle. Il dit que non. Il est clair que la chose est politique, mais en bout de ligne, c'est son droit de poser la question.

Le président: Je vais supposer, du fait qu'il n'y ait eu aucune autre directive, que nous traitons de la motion dont nous discutons à la fin de la dernière réunion, et nous en discutons toujours.

Monsieur Lemieux, c'est à vous.

M. Pierre Lemieux: Merci, monsieur le président.

Je pense que nous sommes tous préoccupés par la Commission du blé, mais peut-être depuis des perspectives différentes.

De ce côté-ci de la table, nous sommes très préoccupés par les importantes pertes encourues par la Commission du blé. M. Easter veut simplement demander au ministre pour quelle raison il est préoccupé par les importantes pertes qu'a subies la Commission du blé.

La question de M. Storseth est valable. Wayne Easter a-t-il contacté le ministre?

Nous discutons ici du fait qu'une motion soit en train d'accaparer le comité, d'accaparer les greffiers. Nous en discutons. Nous avons tous accès au ministre. Nous pouvons tous écrire une lettre au ministre.

Si M. Easter estime avoir écrit exactement la même lettre comportant exactement les mêmes questions et avoir été ignoré du fait de ne pas avoir reçu de réponse, alors bien sûr que cela peut être déposé au comité. Personnellement, je trouve cela un petit peu fort de café s'il n'a pas en fait posé ses questions par écrit et offert au ministre la possibilité de lui répondre. Nous avons tous accès à ce mécanisme.

Comme je le disais, nous sommes ici en train de paralyser le comité, les affaires du comité. Nous travaillons, nous sommes en train d'étudier d'autres questions. Nous avons coupé la parole à nos témoins pour discuter de cette histoire. Nous ajoutons un paragraphe supplémentaire parce qu'il a encore une autre question pour le ministre. Voilà ma façon de voir les choses, monsieur le président.

C'est une motion. Il nous faut nous en traiter. Mais je tiens à souligner que ce qui me soucie est qu'il est ici en train de faire intervenir tout le comité dans ce que sont en fait des questions qu'il aimerait poser au ministre, et ce n'est tout simplement pas ainsi que nous fonctionnons.

Le président: Monsieur Hoback.

M. Randy Hoback: Pour poursuivre là-dessus, monsieur Easter, il y a quelques semaines, vous avez eu l'occasion d'interroger le ministre là-dessus lorsqu'il était ici. Ce n'est pas ce que j'ai vu. Vous avez l'occasion, lors de la période des questions à la Chambre, de soulever ces questions. Je ne vous ai jamais vu poser de question au sujet de la Commission canadienne du blé à la Chambre.

M. Pierre Lemieux: Cela est vrai.

M. Randy Hoback: Il s'agit d'un gros dossier et d'une question fort importante. Je ne pense pas, monsieur Easter, que les agriculteurs souhaitent voir un jeu politique autour de cette question.

Est-ce donc la bonne façon d'en traiter? Voilà ma question.

Une voix: C'est une question valable.

Le président: S'il n'y a pas d'autres interventions, je vais...

Excusez-moi, monsieur Easter.

L'hon. Wayne Easter: Mon nom devrait être sur votre liste.

Le président: Très bien.

L'hon. Wayne Easter: Mesdames et messieurs, ceci n'est pas un jeu politique. Le but, en fait, est de tirer cette question au clair. Je tiens à réagir à ce qu'a dit Pierre, le secrétaire parlementaire.

Il s'agit d'une question cruciale pour le nouveau gouvernement, monsieur le président. Ce n'est pas ainsi que les gouvernements antérieurs ont agi.

Ce genre de situation ne survenait jamais auparavant, messieurs. Si j'appelle le ministère pour demander des renseignements auprès d'un bureaucrate d'Agriculture Canada, où une part importante de ces choses peuvent être tirées au clair, on me transfère au bureau du ministre. Voici qu'on me refuse maintenant, à moi qui suis député, l'accès au ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire. Certaines des personnes qui ont comparu devant le comité en tant que chefs de file dans le secteur agricole ne se sont pas fait refuser cet accès. Voilà l'un des nouveaux développements avec ce ministre et ce gouvernement. Voilà pourquoi cette question doit être posée ici.

Cette question doit être posée ici parce que je ne parviens pas à avoir un dialogue normal avec un ministère, dialogue que je suis en droit d'avoir en ma qualité de député. Si j'étais tête dirigeante du secteur agricole, j'aurais un meilleur accès. On ne nous offre aucune autre possibilité. La réalité est qu'en ce qui concerne l'interrogation du ministre lorsqu'il a comparu devant le comité, il est venu ici et il

nous a accordé une heure. Une heure ne suffit pas. Il aurait fallu deux heures. Il n'était pas possible de soulever avec lui les questions sérieuses.

Monsieur le président, je demande la mise aux voix. Nous n'avons aucune autre possibilité. Je demande le vote.

● (1300)

M. Pierre Lemieux: J'ai encore quelque chose à ajouter. Vous ne pouvez pas demander le vote, un point c'est tout, si la discussion n'est pas terminée.

Le président: M. Lemieux, et ce sera ensuite au tour de M. Storseth.

M. Pierre Lemieux: Merci, monsieur le président.

Pour répondre à cela, ce que j'ai dit est que M. Easter peut contacter directement le ministre au sujet de ses questions. Question deux: quand le ministre a-t-il communiqué pour la première fois avec la Commission canadienne du blé? C'est une question pour le ministre. D'autre part, le ministre a-t-il fait appel à la vérificatrice générale? Voilà une question pour le ministre.

M. Easter mélange ingénieusement deux choses: l'accès au ministère et l'accès au ministre. Ses questions sont destinées au ministre. Il est tout à fait approprié qu'il écrive une lettre au ministre lui demandant de répondre aux questions adressées directement au ministre. Je ne vois aucunement où intervient dans tout cela le ministère.

J'en reviens à ma préoccupation initiale. Si nous avons tous des questions à poser au ministre et si nous les déposons ici sous forme de motion, les importants travaux du comité ne progresseraient jamais, comme ce que l'on vit en ce moment-même. J'estime, monsieur le président, que nous sommes en train de gaspiller le temps du comité.

Le président: Très bien. Je vais demander à M. Eyking d'assumer la présidence. Il me faut partir.

Une voix: Cette question va-t-elle être réglée par un vote?

Le président: Il est 13 heures, monsieur Easter, et il me faut partir.

L'hon. Wayne Easter: Monsieur le président?

Le président: Oui.

L'hon. Wayne Easter: J'invoque le Règlement. Lorsque nous sommes arrivés ici aujourd'hui, nous avons des témoins. Le secrétaire parlementaire est venu me voir et m'a dit que l'on traiterait de ma motion.

Une voix: Elle sera traitée.

Le président: Il semble qu'elle le sera.

L'hon. Wayne Easter: Cela laisse entendre que vous occupez toujours le fauteuil.

Vous occupez le fauteuil. Je vais vous dire ceci: le secrétaire parlementaire m'a donné sa parole au début de la réunion, et si cela n'est pas respecté, je peux vous dire tout de suite que vous allez avoir des ennuis.

Le président: Je ne sais pas de quoi vous avez parlé tous les deux tout à l'heure, monsieur Easter.

L'hon. Wayne Easter: L'entente, monsieur le président, à la fin de la dernière réunion, était la suivante: vous avez dit que la motion serait traitée au début de cette réunion-ci. Je ne vous ai jamais contesté là-dessus parce que je ne voulais pas accaparer le temps du comité lorsque les témoins étaient là, sur la base des discussions que j'avais eues avec le secrétaire parlementaire.

M. Pierre Lemieux: Monsieur le président, il met en doute mon intégrité et j'aimerais répondre. Voyez comme il s'emporte. Je lui ai dit que nous voterions en faveur de sa motion. Nous voterons en faveur de sa motion. Nous n'en sommes même pas encore au vote et voilà la tirade qu'on nous sert. Nous sommes en train de gaspiller le temps du comité. Nous avons le droit de discuter de la motion. C'est pourquoi nous avons des députés autour de la table, monsieur Easter, pour débattre des motions. Vous ne pouvez pas tout simplement faire adopter cela à toute allure.

L'hon. Mark Eyking: Vous êtes en train de faire de l'obstruction.

M. Pierre Lemieux: Non, nous ne sommes pas en train de faire de l'obstruction.

L'hon. Mark Eyking: Si.

M. Pierre Lemieux: Absolument pas. Ce que je suis en train de dire, monsieur le président, est que nous allons voter en faveur de la motion, mais nous n'avons pas besoin d'une telle tirade avant même

que l'on ne procède au vote, avant même que la mise aux voix ne soit demandée.

Calmez-vous, monsieur Easter. Vous verrez bien ce qui se passera lorsque le vote aura lieu.

Le président: Vous avez fait passer votre message. Il me faut partir à 13 heures. J'ai un engagement et je vais déjà être en retard. S'il n'y a pas d'autres interventions, je vais mettre la question aux voix.

M. Pierre Lemieux: Aucun problème.

Le président: Monsieur Storseth.

M. Brian Storseth: Merci beaucoup, monsieur le président.

J'aimerais simplement souligner que M. Easter est le seul au comité qui n'ait pas tenu sa parole jusqu'ici avec les arrangements négociés en parallèle.

Mon deuxième point est que c'est quelque peu déloyal, car nous avons eu le Budget des dépenses supplémentaires (C). Vous auriez pu faire convoquer le ministre pour lui poser vous-même ces questions.

Troisièmement, je propose que la motion soit mise aux voix.

(La motion est adoptée. [Voir le *Procès-verbal*])

Le président: 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.