



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 029 • 3^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mercredi 20 octobre 2010

Président

M. Lee Richardson

Comité permanent du commerce international

Le mercredi 20 octobre 2010

• (1545)

[Traduction]

Le président (M. Lee Richardson (Calgary-Centre, PCC)): Nous allons commencer cette 29^e réunion du Comité permanent du commerce international.

Aujourd'hui, nous allons poursuivre notre discussion sur l'Accord de libre-échange entre le Canada et le Royaume de Jordanie. Nous sommes en train d'étudier le projet de loi C-8, qui porte aussi sur l'Accord sur l'environnement entre le Canada et le Royaume hachémite de Jordanie et sur l'Accord de coopération dans le domaine du travail entre le Canada et le Royaume hachémite de Jordanie.

Cela fait une ou deux séances que nous recevons des témoins et nous allons continuer d'en recevoir. Je voudrais simplement vous signaler que nous avons de la difficulté à confirmer la présence des témoins. J'ai reçu une liste de la part de chaque parti, et nous avons communiqué avec chacun des témoins que vous avez proposés ainsi que ceux suggérés par le gouvernement.

Nous avons du mal à obtenir la présence des témoins puisque les jours qui nous conviennent ne concordent pas avec leur disponibilité. C'est pourquoi je suis ravi qu'aujourd'hui nous accueillions notre vieil ami, John Masswohl, qui est directeur des relations gouvernementales et internationales à la Canadian Cattlemen's Association. Il sera toutefois notre seul témoin.

J'aimerais éviter que cette situation ne se reproduise — je veux dire recevoir un seul témoin, quoique ce soit toujours un plaisir de vous accueillir, John. Nous voulons entendre un certain nombre de témoins. Alors je demanderais à chacun d'entre vous de communiquer avec les personnes que vous avez proposées pour leur demander de se rendre disponibles un lundi ou un mercredi pour comparaître devant le comité de sorte que nous puissions terminer cette étude.

Qu'en est-il de la prochaine séance?

Le greffier du comité (M. Paul Cardegna): J'ai fait des appels et j'attends des réponses. Mais rien n'a été confirmé pour l'instant.

Le président: Alors, aucun témoin n'est prévu pour lundi?

M. Paul Cardegna: Non, pas encore. J'attends.

Le président: Je le répète, rien n'a été confirmé pour lundi.

Oui, monsieur Julian.

M. Peter Julian (Burnaby—New Westminster, NDP): Monsieur le président, le personnel de mon bureau aidera le greffier...

Le président: Eh bien, c'est ce que je vous demande de faire, de communiquer avec les témoins. Nous les avons tous appelés, mais ils ne retournent pas nos appels ou ils ne peuvent pas venir lorsque...

M. Peter Julian: Peut-être pourrions-nous rester un peu après 17 h 30 pour que je fasse le point.

Le président: D'accord. Ce n'est qu'un petit rappel. Ce n'est pas très efficace de tenir des séances où il n'y a aucun témoin qui comparait.

Monsieur Holder.

M. Ed Holder (London-Ouest, PCC): Je vous remercie beaucoup.

Selon la facilité avec laquelle nous réussirons à obtenir des témoins — je crois que nous connaissons très bien les enjeux, mais je ne veux pas empêcher la tenue d'une discussion approfondie — je serais prêt à suggérer, si en effet nous continuons à avoir de la difficulté à obtenir des témoins, et sachant que nous avons déjà tenu un certain nombre de séances sur cette mesure législative, que nous procédions à l'étude article par article à un moment donné, le plus tôt étant le mieux, simplement pour accélérer le processus. À moins que nous puissions tenir une discussion approfondie, si nous parvenons à recevoir les témoins, ce pourrait être une suggestion raisonnable.

Le président: Je pense que c'est une proposition pratique, mais en même temps, je dois dire que nous ne sommes pas pressés par le temps et que nous aimerions entendre le plus grand nombre de témoins possible. Je ne crois pas que ce projet de loi contienne des éléments très litigieux, mais il reste que certaines personnes veulent exprimer leurs points de vue — ce qui est très bien — et veulent pouvoir être considérés dans l'avenir comme des témoins experts.

Je suis sûr que certains de vos électeurs veulent comparaître devant le comité; mais je ne veux pas viser personne en particulier.

M. Peter Julian: Monsieur le président, j'aimerais me porter à la défense de M. Holder. Je ne pense pas que ce soit juste envers lui que vous le regardiez en faisant ces accusations.

Des voix: Oh, oh!

Une voix: [Note de la rédaction : inaudible]

Le président: D'accord. Je suis désolé, messieurs, nous nous éloignons du sujet.

Nous allons veiller à ce que cela ne figure pas au compte rendu, monsieur Cannis.

M. John Cannis (Scarborough-Centre, Lib.): Je ne faisais pas référence à cet échange, mais à quelque chose de totalement différent, monsieur le président.

Le président: Très bien.

Nous avons suffisamment fait attendre M. Masswohl. Nous allons lui laisser la parole. Si cela vous convient, monsieur Masswohl, nous allons vous laisser 10 minutes pour faire un exposé et ensuite nous passerons aux questions.

J'aimerais terminer la séance par une brève discussion à huis clos au sujet de l'Union européenne. J'ai quelques suggestions à vous faire en ce qui a trait à un changement de date, alors nous en parlerons à ce moment-là.

Encore une fois, je vous remercie, monsieur Masswohl, d'être venu.

Je le répète, M. Masswohl est le directeur des relations gouvernementales et internationales à la Canadian Cattlemen's Association. Il nous présentera aujourd'hui son point de vue sur le projet de loi C-8, la Loi portant mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et le Royaume hachémite de Jordanie.

Ce n'est pas la première fois que M. Masswohl comparait devant nous, et je dois dire que ses observations nous ont toujours été très utiles. Sachez que nous sommes heureux d'obtenir aujourd'hui vos commentaires et vos opinions.

Je tiens à rappeler aux membres que si, après la réunion, il y a d'autres questions auxquelles ils aimeraient obtenir une réponse, la Canadian Cattlemen's Association s'est toujours montrée très disposée à fournir davantage d'informations si on le lui demande.

Encore une fois, merci d'être venu. Allez-vous commencer par un exposé?

M. John Masswohl (directeur, Relations gouvernementales et internationales, Canadian Cattlemen's Association): Merci, monsieur le président. Je vous remercie de me donner l'occasion de comparaître encore une fois devant le comité pour réitérer l'appui de la Canadian Cattlemen's Association à l'accord de libre-échange entre le Canada et la Jordanie.

Comme on l'a fait remarquer lors de la dernière discussion que nous avons eue sur le sujet, la Jordanie n'a jamais constitué un marché d'exportation important pour le boeuf canadien, et il est peu probable qu'elle vienne à faire partie, dans un avenir rapproché, des 10 ou 15 principaux marchés. Néanmoins, cet accord nous permettra de bénéficier des mêmes conditions d'accès à ce marché dont profite déjà l'industrie américaine du boeuf en raison de l'accord de libre-échange entre les États-Unis et la Jordanie. Étant donné que les exportateurs de boeuf canadiens concentrent essentiellement leurs efforts au Moyen-Orient dans des marchés comme l'Arabie saoudite, il est avantageux pour eux d'avoir accès au marché d'un pays voisin, la Jordanie étant située à côté de l'Arabie saoudite. Une fois qu'ils ont accès au marché de l'Arabie saoudite, il est intéressant pour eux de voir le potentiel qui existe en Jordanie et dans d'autres marchés de cette région du monde.

Nous accordons beaucoup d'importance aux pays qui abolissent toutes les restrictions relatives à l'importation de boeuf canadien qui avaient été établies en raison de la crise de l'ESB. C'est ce qu'a fait la Jordanie. Nous comprenons que la possibilité d'établir un accord de libre-échange avec le Canada a constitué pour ce pays un facteur qui a pesé dans la balance.

C'est la même chose qui s'est produit au Panama et en Colombie. Nous espérons que la Corée observe la situation, de sorte que nous puissions espérer obtenir l'accès au marché de ce pays et conclure un accord de libre-échange avec la Corée également.

Dès la mise en oeuvre de l'accord de libre-échange entre le Canada et la Jordanie, ce pays éliminera le tarif douanier actuel de 5 p. 100 qui s'applique aux coupes de boeuf, notamment les steaks et les rôtis. En plus, le tarif de 10 p. 100 imposé dans le domaine de la génétique des bovins et le tarif allant de 21 à 28 p. 100 pour des produits comme les saucisses et les produits de salaison seront immédiatement éliminés. Ces tarifs seront tous supprimés sur-le-champ sans

qu'il y ait d'exception pour certains produits ou de limitation des quotas, comme c'est souvent le cas dans le cadre de ce genre d'accord.

C'est véritablement le résultat que doivent donner toutes les négociations d'accords de libre-échange.

Je crois que ce sont-là des commentaires que vous avez déjà entendus. Si le président me le permet, puisque je suis ici et qu'il n'y a pas d'autres témoins, j'aimerais profiter de l'occasion pour mentionner au comité, si cela peut s'avérer utile pour lui, que nous avons établi une liste de nos principales priorités en matière d'accès aux marchés étrangers. Je peux les énumérer brièvement, de sorte que cela figure au compte rendu.

En premier lieu, bien entendu, comme nous l'avons déjà fait savoir, il faudrait régler la question de la politique américaine d'étiquetage indiquant le pays d'origine, qui a une incidence sur les marchés des bovins sur pied. Nous avons établi neuf priorités; et il s'agit là de la première.

La deuxième concerne l'exportation en Chine de bovins de moins de 30 mois et de suif. En juin, le président chinois et M. Harper ont signé une entente, dont la mise en oeuvre doit être progressive. On se penche actuellement sur les détails techniques. Certaines conditions restent à être définies, mais nous nous réjouissons à l'idée de pouvoir commencer à exporter du boeuf en Chine sur une échelle commerciale.

La troisième priorité consiste à obtenir un accès viable sur le plan commercial au marché coréen. Nous l'avons déjà mentionné. Les négociations sur l'établissement d'un accord de libre-échange sont au point mort. Nous avons présenté un dossier à l'OMC et les choses suivent leur cours à cet égard. Nous avons envisagé la possibilité d'un règlement négocié. Si nous pouvons aboutir à un règlement négocié, et peut-être retirer notre dossier... nous demeurons optimistes et nous espérons que nous parviendrons bientôt à une entente avec la Corée. Nous y consacrons beaucoup d'efforts.

La quatrième priorité est de pouvoir exporter au Japon du boeuf issu de bovins de moins de 30 mois. À l'heure actuelle, nous ne pouvons exporter que du boeuf provenant de bovins de moins de 21 mois. Il est très difficile de pouvoir expédier à l'année longue des conteneurs pleins. Pendant environ cinq mois par année, il est tout simplement impossible d'obtenir suffisamment de boeuf au Canada provenant de bovins de moins de 21 mois pour pouvoir expédier au Japon des conteneurs de dimension régulière.

La cinquième priorité serait d'obtenir l'accès au marché mexicain pour le boeuf provenant de bovins de plus de 30 mois. En ce moment, nous pouvons exporter du boeuf issu de bovins âgés de moins de 30 mois, mais il faudrait pouvoir ajouter le boeuf provenant de bovins de plus de 30 mois. Avant 2003, le marché mexicain pour ce boeuf était relativement important, et nous demeurons confiants de pouvoir bientôt obtenir de nouveau l'accès à ce marché.

Par ailleurs, nous pouvons exporter à Taiwan du boeuf désossé provenant de bovins de moins de 30 mois, mais nous voulons pouvoir y exporter également du boeuf non désossé.

● (1550)

Notre septième priorité est l'accès au quota de 20 000 tonnes de produits sans hormone que les États-Unis ont négocié avec l'Union européenne il y a environ un an et demi. Il reste certains détails techniques à régler, mais nous devrions pouvoir y arriver bientôt.

La huitième priorité est le marché russe. Pour l'instant, nous pouvons exporter du boeuf issu de bovins de moins de 30 mois et certains produits désossés provenant de bovins de plus de 30 mois. Nous nous employons actuellement à obtenir le plein accès au marché russe, mais nous avons besoin d'un peu d'aide pour y parvenir.

La neuvième priorité, qui n'est pas nécessairement la moins importante, mais qui, à long terme, pourrait se révéler extrêmement importante, c'est la négociation d'un nouvel accord de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne, qui est actuellement en cours.

Voilà donc nos priorités. En résumé, nous voulons accéder à tous les marchés possibles afin de permettre aux éleveurs canadiens de vendre tous les produits qu'ils peuvent tirer de l'animal, mais nous sommes conscients que les ressources ne sont pas illimitées, et c'est pourquoi nous avons établi neuf priorités. Nous accueillons très favorablement des résultats comme ceux qu'ont donnés les négociations concernant l'accord de libre-échange avec la Jordanie. Il faut essayer d'obtenir des résultats semblables dans d'autres domaines.

Voilà ce que j'avais à dire. Je serai ravi de répondre à vos questions.

• (1555)

Le président: Merci.

Nous pouvons élargir la discussion d'aujourd'hui pour aborder l'un ou l'autre des points que vous avez soulevés, car je crois qu'ils revêtent un intérêt pour le comité, mais nous pourrions d'abord commencer par des questions au sujet de l'accord de libre-échange entre le Canada et la Jordanie.

La parole va d'abord à M. Cannis.

M. John Cannis: Je vais partager mon temps de parole avec ma collègue, Mme Hall Findlay.

Brièvement, je dois dire que vous avez très peu parlé du projet de loi C-8, et je comprends pourquoi, mais je vous suis reconnaissant d'avoir mentionné l'élimination immédiate des tarifs, ce qui, à mon avis, est avantageux pour les éleveurs de bovins canadiens. Je vous remercie d'avoir souligné cela aux fins du compte rendu. Je n'ai pas beaucoup de questions à vous poser au sujet de cette mesure législative, puisque vous n'avez pas grand-chose à dire à cet égard.

Puisque nous sommes sur le point d'entamer la négociation de l'accord de libre-échange entre le Canada et l'Europe, j'aimerais que vous nous fassiez part de certains des obstacles qui existent ou des demandes auxquelles nous pouvons nous attendre de la part de votre industrie. Je vais ensuite laisser la parole à ma collègue.

M. John Masswohl: Bien sûr.

Je suis d'avis que le marché européen pourrait être un marché très important pour les exportateurs de boeuf canadiens. En effet, nous croyons qu'il pourrait l'être autant que celui des États-Unis. Le potentiel pourrait certes être équivalent.

L'Europe constitue un marché de près de 500 millions de personnes. Les Européens consomment plus de huit millions de tonnes de boeuf par année, et, en ce moment, nous n'avons pratiquement pas accès à ce marché. L'Europe interdit l'utilisation des stimulateurs de croissance — que certaines personnes appellent des hormones de croissance, bien qu'ils ne soient pas nécessairement tous des hormones, mais c'est le terme qui est utilisé de façon générale. Nous ne nous opposons pas à l'idée de ne pas avoir recours à des stimulateurs de croissance, mais il faut dire que dans ce cas-là la production est plus lente et les coûts sont environ 20 p. 100 plus

élevés. Quand on choisit de faire cet investissement d'argent et de temps, il faut savoir qu'en compensation, on a accès à un marché.

En ce moment, les tarifs imposés en Europe, même s'il s'agit de boeuf élevé sans hormone, s'établissent à 3 000 euros par tonne plus 12 p. 100. Ce qui signifie un taux d'environ 140 à 150 p. 100. C'est prohibitif, d'autant plus qu'il n'existe rien pour encourager les éleveurs à produire du boeuf pour ce marché.

M. John Cannis: De quels pays l'Europe importe-t-elle actuellement?

M. John Masswohl: Les importations de l'Europe proviennent notamment de l'Amérique du Sud et un peu du Mexique. Nous partageons aussi un petit quota avec les États-Unis, soit 11 500 tonnes assujetties à une taxe de 20 p. 100. Comme je l'ai dit, nous essayons d'obtenir un nouveau quota de 20 000 tonnes exempt de droits de douane; ce sera peut-être bientôt fait.

Mais généralement, des agents responsables à Bruxelles décident chaque année de la quantité de boeuf qui sera importée en Europe. Ils déterminent un quota, puis l'assignent à un pays et parfois à une entreprise importatrice. On décide donc à l'avance qui pourra exporter son boeuf. Nous voulons avoir un accès réel et libre à ce marché.

M. John Cannis: Merci.

Ma collègue va poursuivre.

Mme Martha Hall Findlay (Willowdale, Lib.): Je voulais préciser quelque chose à propos de la Jordanie, mais je vais plutôt poursuivre la discussion sur l'Europe. Sur quels critères se base-t-on là-bas pour décider du pays qui aura droit au quota le plus important, ou même de l'entreprise, comme vous l'avez dit?

M. John Masswohl: Traditionnellement, dans le passé...

• (1600)

Mme Martha Hall Findlay: Soit dit en passant, je vous remercie d'être ici. Je suis passée directement aux questions sans même avoir eu la politesse de vous remercier de votre présence.

M. John Masswohl: Bien sûr.

Dans le passé, nous n'avons pas fait partie de ce processus. Étant donné que nous n'y avons pas eu droit, je ne pourrais probablement pas vous dire en toutes nuances comment on procède là-bas. Toutefois, j'imagine que les agents responsables suivent probablement un processus de consultation similaire à celui du gouvernement canadien. Ils rencontrent les représentants de l'industrie dans leurs États membres et leur demandent probablement leur aide pour déterminer les exigences. Lorsque les propositions sont reçues, une campagne interne en Europe permet d'avancer des chiffres. Les agents responsables tentent aussi d'estimer ce qu'on appelle le cheptel bovin, la capacité et la disponibilité en Europe.

Mme Martha Hall Findlay: Mais à votre connaissance, nous n'y participons pas? Ni votre industrie ni le gouvernement canadien ne prennent part à ces discussions.

M. John Masswohl: Non, nous n'y participons pas.

Mme Martha Hall Findlay: Nous n'exerçons aucune pression?

M. John Masswohl: Non, car nous ne sommes tout simplement pas compétitifs en raison du tarif douanier.

Mme Martha Hall Findlay: J'ai une question courte à propos de la Jordanie. Pourriez-vous nous donner les pourcentages de nouveau? Je sais qu'ils figurent au dossier, mais j'aimerais vous poser une question sur la comparaison des pourcentages, alors pourriez-vous simplement nous les redire?

M. John Masswohl: Il s'agit de 5 p. 100 pour les coupes de boeuf, de 10 p. 100 pour la génétique — les semences et les embryons — et entre 21 et 28 p. 100 pour les produits transformés — les saucisses, la charcuterie et les produits de salaison —, selon la nature du produit.

Mme Martha Hall Findlay: Cela m'intéresse, car il semble que pour bon nombre de ces accords commerciaux, le problème n'est pas toujours le pourcentage en soi, mais plutôt ce qu'il représente si on le compare à celui des autres pays en concurrence pour le même marché.

M. John Masswohl: C'est vrai.

Mme Martha Hall Findlay: Si nous adoptons cet accord commercial, c'est une excellente nouvelle pour vous. Dans quelle position se retrouveraient alors d'autres pays?

Je vous pose la question simplement parce qu'avec toutes les ententes bilatérales en cours, il semble que nous nous retrouvons à faire du commerce ici et là. Pourriez-vous nous dire brièvement les répercussions que pourrait vraiment entraîner l'entente pour les autres pays? Même si l'industrie canadienne en profite, connaissez-vous d'autres pays qui se retrouveraient avec des tarifs douaniers élevés en comparaison aux nôtres, ce qui pourrait avoir des répercussions sur d'autres discussions en cours? Si nous signons l'accord et qu'il entre en vigueur, qui sera encore contraint à des tarifs douaniers élevés?

M. John Masswohl: Faites-vous allusion aux barrières à nos exportations à l'étranger, ou à celles que subiraient d'autres fournisseurs de boeuf en Jordanie?

Mme Martha Hall Findlay: La deuxième option.

M. John Masswohl: Étant donné le type de boeuf que nous produisons, nous n'entrerons pas en concurrence avec l'Inde en soi. Ce pays a beaucoup de ce qu'on appelle les buffles d'Inde. Les Indiens consomment du boeuf, mais c'est une pratique désapprouvée. On y fait quand même beaucoup d'élevage bovin, beaucoup d'abattage, puis on exporte une grande quantité de ce produit bon marché de qualité inférieure. Nous n'allons pas entrer en compétition avec ce marché. Une grande partie des produits indiens sont exportés en Afrique et ailleurs.

Nos concurrents réels sont l'Australie, la Nouvelle-Zélande et les États-Unis. Si l'on se limite à l'industrie du bovin de qualité nourri au grain, dans laquelle nous voulons évoluer pour faire fortune, les États-Unis sont notre concurrent.

Les États-Unis ont signé un accord de libre-échange avec la Jordanie... en 2001, si je me souviens bien. Je me trompe peut-être quant à la date, mais sur ce marché, le pays est exempt de droits de douane depuis déjà plusieurs années. Pour répondre à votre question, nous faisons maintenant du rattrapage.

Mme Martha Hall Findlay: Nous essayons de rattraper notre retard. C'est exactement là où je voulais en venir.

Qu'en est-il de l'Australie?

M. John Masswohl: Je ne crois pas qu'un accord ait été passé entre l'Australie et la Jordanie. L'Australie produit davantage de bovins d'embouche... Étant donné que ce produit n'est pas d'aussi bonne qualité, nous cherchons davantage à nous comparer aux États-Unis en ce qui a trait à l'accès au marché.

Mme Martha Hall Findlay: D'accord, c'est très bien. Merci.

Je crois qu'on vient de sonner la cloche, n'est-ce pas?

Le président: C'est exact. Merci.

Merci pour votre réponse, John. Il est très utile de comparer notre accord à certains de ceux qui existent.

Monsieur Guimond, bon retour. Vous avez sept minutes, s'il vous plaît.

[Français]

M. Claude Guimond (Rimouski-Neigette—Témiscouata—Les Basques, BQ): Merci, monsieur le président.

Bonjour, monsieur Masswohl. Bien sûr, on n'est pas très surpris de votre ouverture à la Jordanie. C'est correct, nous convenons de cette entente, nous aussi.

On sait que les Américains ont signé une entente depuis 2001. Ils sont donc en avance sur nous concernant la Jordanie. Cette avance est-elle insurmontable pour le Canada? Quelle est votre opinion sur ce sujet?

[Traduction]

M. John Masswohl: Vous savez, nous avons souvent essayé de damer le pion aux États-Unis sur certains marchés; il est vrai qu'il est avantageux d'être le premier à conquérir un marché, car on peut ainsi établir des contacts et habituer les consommateurs à son produit.

L'avance des États-Unis est-elle insurmontable? Ma réponse s'appuie probablement sur le fait que, à mon avis, le marché en Jordanie ne sera jamais bien vaste. À l'examen des données sur le commerce des 10 dernières années, nous constatons que nous avons exporté environ une tonne de produits au total sur ce marché pendant cette période. Est-ce parce que le marché n'a aucun potentiel? Est-ce parce que nous n'avons pas déployé suffisamment d'efforts pour le conquérir? Est-ce parce que notre tarif douanier est de 5 p. 100 alors que les États-Unis sont exempts de droits de douane depuis 10 ans? La réponse combine probablement tous ces éléments.

Nous espérons que ce marché vaudra probablement 200 ou 300 tonnes d'exportations canadiennes par année. Ce serait peut-être plus sans la présence des Américains, mais je crois que nous serons capables de rattraper le retard et de conquérir le marché potentiel escompté.

• (1605)

[Français]

M. Claude Guimond: Tout à l'heure, Mme Findlay vous a parlé du marché de la viande par rapport à celui de la génétique. Étant moi-même agriculteur, je sais très bien que le Canada est très bien positionné dans le domaine de la génétique.

Y a-t-il moyen de continuer à développer ce marché de la génétique, et avez-vous une stratégie de développement de la génétique? Vous l'avez dit et nous le savons aussi, la Jordanie est la porte d'entrée de l'Arabie et du marché du Moyen-Orient. Alors, y a-t-il moyen de tabler sur un développement intéressant de la génétique?

[Traduction]

M. John Masswohl: C'est ce que je crois. Il faudrait examiner la question du point de vue de la génétique bovine et laitière. Je connais les organismes qui y travaillent. Il y a l'Association canadienne de l'industrie du bétail et de la génétique, dont les travaux portent essentiellement sur les produits laitiers et les petits ruminants, comme les moutons et les chèvres. Il se peut qu'il y ait d'autres espèces aussi. De plus, le Canadian Beef Breeds Council concentre ses activités sur la génétique bovine. Ces organismes considèrent vraiment que le marché de l'ensemble du Moyen-Orient a un très bon potentiel pour la génétique, les jeunes animaux vivants, le sperme et les embryons.

Ce qu'ils remarquent souvent, c'est qu'il ne suffit pas de réaliser une première vente; c'est plutôt ce qui suit qui revêt une importance capitale. Dans ces pays, si les clients veulent investir dans le type de produits que nous leur vendrions — un animal de grande qualité et à rendement élevé, peut-être —, ils voudront pouvoir gérer l'animal pour s'assurer d'en maximiser le rendement. Ce qui compte, c'est donc la première vente du produit et le service après-vente, si on veut.

[Français]

M. Claude Guimond: L'une de vos priorités touchait vos inquiétudes concernant l'étiquetage du pays d'origine. On parle beaucoup de l'entente Canada-Europe, présentement, et c'est quelque chose qui concerne particulièrement cette entente. J'aimerais que vous nous en disiez plus sur vos inquiétudes face à l'étiquetage du pays d'origine.

[Traduction]

M. John Masswohl: D'accord. La loi américaine ne nous pose pas problème en raison d'une objection de principe à l'étiquetage du pays d'origine. En fait, au Canada, le pays d'origine est indiqué sur l'étiquette; nous appuyons cette façon de faire. Lorsque nous exportons du boeuf aux États-Unis, nous sommes fiers d'indiquer qu'il est canadien et de le mettre en marché en tant que produit canadien.

Ce qui pose problème dans la loi américaine, c'est qu'elle exige qu'on indique l'endroit où est né le boeuf transformé ou abattu aux États-Unis. Cela a vraiment engendré une structure de coûts pour les industries américaines de l'abattage et de l'alimentation du bétail.

Au départ, nous avons constaté que les éleveurs de bovins et les abattoirs aux États-Unis hésitaient beaucoup à se servir des bovins canadiens. Après quelques mois, ils se sont rendu compte qu'ils en avaient besoin, mais ils n'accepteraient les bêtes qu'en échange d'un prix réduit, et seulement s'ils pouvaient les isoler. Ils devaient récupérer leurs pertes d'une manière ou d'une autre. Ils avaient besoin de nos bovins, mais avaient décidé de les payer moins cher.

Notre plainte à propos de l'indication du pays d'origine sur l'étiquetage aux États-Unis ne vise pas à rejeter la loi en bloc; nous voulons la modification du traitement du bovin importé qui est élevé ou transformé aux États-Unis. À notre avis, si les bêtes sont élevées ou transformées là-bas... Le processus d'abattage est complexe. Si vous en avez déjà été témoin, vous savez qu'il ne s'agit pas simplement d'achever l'animal et de jeter quelques morceaux de viande dans une boîte. C'est un processus très complexe et coûteux soumis à l'inspection du gouvernement.

Nous croyons qu'après ces interventions, le bovin devient un produit américain qui ne devrait pas être étiqueté ou traité différemment — c'est ce qui nous coûte cher.

● (1610)

[Français]

M. Claude Guimond: J'imagine que ce sera la même chose lors d'une entente avec l'Europe concernant l'appellation du pays d'origine.

[Traduction]

M. John Masswohl: La situation est différente en Europe, étant donné que nous n'expédierions probablement pas de bovins vivants là-bas. Si on exige qu'une étiquette indique que le boeuf exporté en Europe provient du Canada, nous n'y voyons aucun inconvénient.

Le président: Merci.

Poursuivons.

Monsieur Julian.

M. Peter Julian: Merci, monsieur le président.

Monsieur Masswohl, je vous remercie.

J'ai véritablement profondément aimé le boeuf qu'on nous a servi lors du barbecue des bouviers. Je pense qu'il provenait de la Colombie-Britannique. Je n'ai jamais mangé meilleur boeuf. Allez-vous nous dire d'où il venait?

M. John Masswohl: On ne nous l'a pas dit; nous savons simplement que c'était du boeuf canadien.

M. Peter Julian: Il était succulent.

Mme Hall Findlay a parlé de vos concurrents. Je vous ai déjà posé cette question. Étant donné que les États-Unis sont notre principal concurrent, de quels genres d'investissements bénéficie l'industrie bovine américaine? Pourriez-vous me le rappeler? Pourriez-vous également nous rappeler le genre de financement que reçoit l'industrie bovine canadienne pour développer ses exportations?

M. John Masswohl: Je crois que la dernière fois que nous en avons discuté, j'avais présumé que les chiffres que vous me donniez étaient exacts.

M. Peter Julian: C'est vrai, ils provenaient d'un autre témoignage.

M. John Masswohl: Pour cette raison, vous pourriez même profiter de l'occasion pour convoquer des représentants de la Fédération canadienne pour l'exportation de boeuf, qui pourraient vous parler plus en détail de leur budget, de la provenance des fonds et de leurs concurrents.

J'ai passé les deux derniers jours à assister à une rencontre — j'espère que je pourrai lire le graphique correctement; je savais qu'on me poserait probablement cette question, et je voulais m'assurer de bien comprendre.

Le gouvernement fédéral ne nous accorde vraiment aucun financement pour promouvoir le boeuf au Canada. Les industries du porc et de la volaille verraient peut-être d'un mauvais oeil que le gouvernement canadien encourage l'industrie bovine au Canada. Sur le marché national, c'est donc chaque industrie qui paie la note elle-même.

Quant à la commercialisation des exportations, nous bénéficions de ce que nous avons appelé un fonds spécial lors de sa création en 2006. Je crois que la mesure avait été annoncée en 2005. Il s'agissait d'une subvention du gouvernement fédéral et de la province de l'Alberta. Le fédéral y verse environ 10 millions de dollars par année, tandis que l'Alberta y a investi un montant forfaitaire de 30 millions de dollars. Le fonds spécial a été créé en reconnaissance de la crise de l'ESB que nous venions de traverser, et parce que nous avons compris qu'il faudrait entreprendre une nouvelle campagne pour reconquérir les marchés. Cette mesure s'ajoutait à l'ancien Projet de développement agro-alimentaire canadien, le PDAAC. Il s'agissait du programme pour la commercialisation des exportations, qui s'appelle aujourd'hui Agri-marketing; je crois que vous connaissez bien ce programme. Nous n'en faisons pas partie étant donné que nous disposons du fonds spécial. Nous sommes d'ailleurs parvenus à la moitié des 10 ans prévus pour ce fonds.

Examinons le budget — l'argent injecté a été investi, ce qui lui a parfois permis de fructifier — pour l'exercice 2010-2011, la subvention fédérale totale s'élève à 9,8 millions de dollars; pour la même période, la subvention de l'Alberta se chiffre à 4,3 millions de dollars; le total atteint environ 14,16 millions de dollars.

•(1615)

M. Peter Julian: Et c'est tout ce qui est consacré à l'exportation.

M. John Masswohl: Le contrat... au fond, on s'attend à un effet de levier. L'industrie doit investir un montant en fonction de l'investissement des gouvernements. Je crois que la répartition est de 75 pour 25.

M. Peter Julian: Comme vous le savez, l'industrie américaine reçoit un soutien bien plus important que l'industrie canadienne.

M. John Masswohl: Je ne connais pas le ratio.

M. Peter Julian: Eh bien, dans un témoignage précédent...

M. John Masswohl: Vous avez le témoignage.

M. Peter Julian: Oui, lors d'un témoignage précédent, nous avons appris que l'industrie américaine recevait un soutien six à huit fois plus important que l'industrie canadienne.

On se demande donc s'il existe, dans l'industrie bovine, une demande de soutien à la promotion des exportations.

M. John Masswohl: Au fond, ce que nous demandons... même si je ne participe pas directement à la commercialisation, j'ai ces chiffres parce que je me suis dit que je pourrais assister à la rencontre pour écouter ce qu'on y disait. Chaque année, la tâche de répartir et d'affecter cet argent se fait en collaboration. Il s'agit d'un partenariat entre le gouvernement fédéral, la province de l'Alberta et l'industrie, par l'entremise de nos différentes agences de commercialisation — le Centre d'information sur le boeuf pour le marché américain; la Canada Beef Export Federation pour le reste de la planète; et le Canadian Beef Breeds Council pour la génétique bovine. Au fond, on nous dit que c'est tout l'argent dont l'industrie dispose. Si l'on compare nos ressources à celles des autres industries canadiennes et qu'on examine le financement octroyé par Agri-marketing, on constate qu'elles sont probablement plus importantes.

M. Peter Julian: Je n'en doute pas, mais je crois que les ressources de notre industrie sont bien moins importantes que celles de nos concurrents.

M. John Masswohl: C'est vrai. Je pense que s'il y avait... S'il y a plus d'argent, nous allons toujours l'accepter et le dépenser, mais je pense que...

M. Peter Julian: Il n'y a pas de demande officielle.

M. John Masswohl: Si nous examinons le financement accordé à notre industrie par rapport aux autres industries canadiennes, je ne crois pas qu'il soit réaliste de s'attendre à ce que nous gardions notre avance sur les autres.

M. Peter Julian: C'est utile.

J'aimerais simplement faire référence au communiqué de presse que la British Columbia Cattlemen's Association a publié le 15 octobre. Je crois qu'il s'agit encore une fois du symptôme d'une stratégie commerciale dysfonctionnelle. Vous avez dit que la Chine et le Japon comptaient parmi les quatre enjeux prioritaires en matière d'accès aux marchés. Des bouviers se rendent sur place dans le cadre d'une mission commerciale partiellement financée par les éleveurs eux-mêmes, en plus de recevoir des fonds du Horn Levy Fund, en Colombie-Britannique. Au Canada, les bouviers reçoivent déjà bien moins que chez nos principaux pays concurrents, mais ils doivent payer eux-mêmes pour prendre part à une mission commerciale visant à faire face à deux des quatre enjeux prioritaires que vous avez déterminés.

Est-ce que cela vous semble normal?

J'ai deux dernières questions. D'une part, j'aimerais connaître la valeur des 200 tonnes que vous espérez exporter en Jordanie.

D'autre part, deux de vos cinq enjeux prioritaires touchent des pays avec lesquels nous avons déjà conclu un accord de libre-échange. Qu'est-ce qui va de travers dans nos accords de libre-échange, étant donné que l'accès aux marchés américain et mexicain constitue toujours un problème, même s'il y a des années que nous avons ratifié l'accord qui devait le résoudre?

M. John Masswohl: Pour répondre à votre première question, le fonctionnement de la mission commerciale ne me semble pas anormal. Généralement, lors de la planification d'une mission commerciale, l'argent est déjà rassemblé et l'objectif de la mission est connu. Habituellement, certaines des personnes ou des entreprises qui se rendent sur place doivent investir un peu. Il peut s'agir du personnel et des dirigeants de certains organismes. En fait, il faut déterminer le nombre de personnes qui pourront prendre part à une mission en particulier grâce aux fonds; les personnes supplémentaires pourront y participer à leurs frais. Il ne me semble donc pas anormal que d'autres personnes décident de se joindre à une mission commerciale à leurs frais ou aux frais d'un autre organisme. Il arrive bien sûr que les choses se passent ainsi.

Nous sommes vraiment contrariés. Il y a sept ans que la crise de la vache folle est terminée, et trois ans déjà que l'Organisation mondiale de la santé animale, l'OIE, a établi que le risque d'ESB est maîtrisé au Canada. Nous savons quel genre d'accès cela devrait nous garantir, mais ce ne sont pas tous les pays qui en tiennent compte. Certains le font. Si tous les pays membres de l'Union européenne sont comptés individuellement, on se retrouve avec environ 43 pays, je crois, qui respectent complètement le code de l'OIE. J'ai signalé neuf enjeux prioritaires. Bien qu'ils ne soient pas tous liés à l'ESB, bon nombre le sont, et il est question de pays importants. Le Japon, le Mexique, Taïwan et la Corée sont tous des pays qui ne tiennent pas compte de l'avis de l'OIE.

Dans ces pays, la situation progresse. Nous espérons réussir à pénétrer ces marchés, mais tout pays qui croit qu'un produit importé comporte un risque pour la santé, y compris le Canada, a le droit souverain d'en interdire l'importation. En ce qui a trait à l'ESB, nous croyons que le boeuf canadien ne comporte aucun risque pour la santé. Nous savons qu'il n'y a aucun problème. Nous connaissons nos mesures de contrôle. Nous consommons le produit nous-mêmes et nous savons qu'il ne comporte aucun risque. Nous demandons aux autres pays de l'accepter et de réviser les processus d'application de leur réglementation.

Je pense que les préoccupations des pays faisant l'objet d'une priorité vont souvent bien au-delà des simples questions de sécurité et de réglementation. Les politiques nationales ont un rôle à y jouer; c'est pourquoi nous croyons qu'il est important que le ministre aille visiter ces marchés, comme il l'a fait ailleurs. Il doit regarder ses homologues dans les yeux et leur dire: « Je suis le ministre responsable de ce produit; il est soumis à une réglementation dont moi, le ministre Ritz, suis responsable ». Il faut qu'il assure à ses homologues que le produit que nous allons expédier ne comporte aucun risque pour la santé.

Dans certains cas, cette méthode a été couronnée de succès, et nous voulons poursuivre dans cette voie. Nous aimons tenir le ministre occupé, et nous voulons que tous les partis de l'opposition s'unissent pour s'assurer que le ministre puisse voyager en notre nom.

•(1620)

Le président: Merci. Les questions étaient excellentes, et la réponse n'était pas mal non plus.

Monsieur Holder.

M. Ed Holder: Merci beaucoup, monsieur le président.

J'aimerais remercier nos invités d'être revenus comparaître. Je suis persuadé que rien ne vous ferait plus plaisir que l'appui de tous les partis à cet accord. Je me plais à imaginer que c'est ce qui arrivera grâce à votre témoignage. J'étais heureux d'entendre les députés du Bloc québécois indiquer clairement qu'ils sont prêts à le soutenir. J'espère que tous les partis pourront le faire, peut-être avant la fin de la réunion d'aujourd'hui. Ce serait plutôt intéressant.

Je vous remercie également de nous avoir remis une longue liste de souhaits décrivant les divers projets qui aideraient les éleveurs de bovins de boucherie.

Si vous me le permettez, mes questions porteront davantage sur la Jordanie, étant donné que c'est le sujet du jour. J'aimerais revenir sur un point. Lorsque vous avez témoigné, il y a environ six mois, je crois, vous aviez félicité chaudement le ministre de l'Agriculture, l'honorable Gerry Ritz. Vous aviez alors souligné son travail en Jordanie, qui a permis de lever les restrictions relatives à l'ESB.

Vous avez dit cela il y a six mois, tout juste après la réussite en Jordanie. Que font les éleveurs de bovins de boucherie pour en profiter?

M. John Masswohl: Avons-nous exporté du boeuf en Jordanie? J'ai posé la question à gauche et à droite et, jusqu'à maintenant, les statistiques n'indiquent aucun envoi de boeuf en Jordanie.

M. Ed Holder: Et quelle en est la raison?

M. John Masswohl: Vous m'avez eu. Je crois que la question se résume à la différence entre les tarifs douaniers. C'est l'une des raisons. Un tarif douanier de 5 p. 100 n'est pas insurmontable, mais en présence d'un concurrent libre de droits, il fait toute la différence.

M. Ed Holder: Permettez-moi d'ajouter quelque chose. Fait plutôt intéressant, vous avez mentionné plus tôt que les éleveurs de bovins de boucherie ont exporté plus ou moins une tonne de boeuf en Jordanie au cours des 10 dernières années. C'est peu. Pourtant, vous êtes d'avis que les exportations pourraient atteindre 200 tonnes. J'y pense — le tarif douanier de 5 p. 100 sur les coupes de boeuf, de 10 p. 100 sur les embryons et le sperme, et entre 21 et 28 p. 100 sur les viandes transformées. Voici ce qui me frappe: si vous étiez la personne responsable de l'approvisionnement en boeuf provenant de l'Amérique du Nord, quel pays choisiriez-vous, disons, entre les États-Unis, libres de droits de douane, et le Canada, assujéti à un tarif douanier?

D'ailleurs, l'Union européenne, située beaucoup plus près de la Jordanie que nous, a conclu un accord de libre-échange avec ce pays, comme on le sait. On peut alors se poser la question suivante: si vous aviez le choix entre acheter du boeuf d'un pays libre de droits ou bien d'un groupe commercial, que choisiriez-vous? Feriez-vous affaire avec l'organisme exempt de droits ou bien avec le groupe assujéti à des tarifs douaniers, comme le Canada? Qu'en pensez-vous?

•(1625)

M. John Masswohl: Toutes choses étant égales par ailleurs, je crois que je me tournerais vers un marché où je n'aurais pas à payer 5 p. 100 en plus. Mais dans le monde, toutes les choses ne sont pas égales. Je pense que si vous étiez acheteur de viande, acheteur pour une chaîne de magasins d'alimentation en Jordanie, à qui vous penseriez en premier? Vous ne passeriez pas vos nuits à vous

demander: « Qu'est-ce que je pourrais bien acheter de plus au Canada cette semaine? » C'est à ce niveau-là que nous devrions être en mesure de profiter d'accords de libre-échange susceptibles d'aiguiser l'intérêt pour un marché. Cela pousse les gens à penser: « D'accord, s'il y a un nouvel accord, il y a peut-être de nouveaux débouchés. Je vais voir si je peux investir un peu d'argent de mon entreprise sur ce marché, sonder le terrain et tenter de développer un peu les affaires ».

C'est la raison pour laquelle nous estimons que la Jordanie est probablement bien placée dans la région, même si ce n'est pas le premier pays dans lequel on penserait aller au Moyen-Orient. On envisagerait davantage de cibler un pays ayant une population plus grande, et je ne parlerai pas des niveaux de revenu, qui sont tous très impressionnants dans cette région. On commencerait probablement par l'Arabie saoudite, peut-être certains marchés des Émirats arabes unis, pour voir s'il y a moyen, jusqu'à un certain point, de tirer son épingle du jeu.

Je ne crois pas que nous ayons pensé qu'un marché qui n'était pas vraiment dans la mire des gens d'affaires allait soudainement décoller et atteindre des sommets astronomiques. En revanche, je crois qu'avec le temps et l'évolution de la situation dans la région, ce marché peut offrir certains débouchés.

M. Ed Holder: Je pense que l'appui est suffisamment vaste, de sorte qu'un marché comme la Jordanie, même si ce n'est pas le plus gros... Il me semble que nous reconnaissons tous que... Mais parlons de votre capacité à tirer profit de la situation, une fois l'accord de libre-échange en vigueur; dans quelle mesure vos producteurs et vous-même êtes préparés à saisir les occasions qui se présenteront, au-delà de ce qui existe déjà?

Je comprends que les droits de douane sont un obstacle, et je l'accepte. La levée des restrictions sur le boeuf, suite à la crise de l'ESB, devrait faciliter les choses. Maintenant que ces restrictions ont disparu, et si vous pouvez faire des prévisions, en sachant que vous n'aurez plus à payer ces droits de douane... Je me demande si vos producteurs ont un problème de capacité ou de volonté. Qu'est-ce qui pourrait les retenir, s'ils n'ont plus de raisons de ne pas exporter en Jordanie, suite à l'élimination des restrictions concernant l'ESB ou des droits de douane? Qu'est-ce qui les empêcherait d'exporter vers la Jordanie?

M. John Masswohl: Je crois que du point de vue de la capacité, ce n'est pas un problème d'envoyer des produits là-bas. On ne parle pas d'un gros volume de marchandises. Mais ce qu'on a tendance à voir, au Moyen-Orient, c'est que la valeur par kilo est normalement supérieure à ce qu'on retrouve sur beaucoup d'autres marchés. Il s'agit donc de petites quantités, mais ce sont normalement des produits haut de gamme qu'on exporte là-bas.

Pour ce qui est d'avoir du personnel pour le développement des affaires et d'investir dans les ressources humaines dans le but de s'implanter en Jordanie, il faudrait que ce soit évalué en fonction de ce que nous faisons en Asie, en Amérique latine, en Europe, en Russie et sur tous ces marchés, que nous estimons l'importance relative des priorités et déterminions s'il serait plus avantageux d'aller en Jordanie qu'en Russie. Probablement pas. Je pense qu'il y a d'autres marchés dans le monde qui figurent plus haut sur la liste des priorités, mais tout dépend de la région dans son ensemble.

Nous avons évidemment des entreprises, particulièrement celles qui se spécialisent dans les produits halal, qui ont ciblé le Moyen-Orient parce que c'est un marché important pour ce genre de débouchés. Si ces entreprises souhaitent s'établir en Arabie saoudite et dans d'autres pays, elles voudront aussi pénétrer le marché jordanien.

M. Ed Holder: Pensez-vous que vous pourriez avoir de la difficulté — je parle de vos producteurs — à produire du boeuf halal pour la Jordanie? Est-ce que ce serait un problème?

M. John Masswohl: Non, cette production est disponible.

M. Ed Holder: Donc, il n'y aurait pas d'empêchement, de votre point de vue?

M. John Masswohl: Non.

• (1630)

M. Ed Holder: Vous avez évoqué un peu plus tôt dans votre témoignage la possibilité de se tourner éventuellement vers le marché de l'Arabie saoudite. En fin de compte, nous faisons actuellement des échanges avec 15 pays du Moyen-Orient. Dans quelle mesure pensez-vous que le fait d'avoir une entrée en Jordanie vous donnera l'opportunité d'exploiter de meilleurs débouchés d'exportation dans certains autres pays du Moyen-Orient?

M. John Masswohl: Je crois que ceux qui sont chargés de développer les marchés réfléchissent à toutes ces questions. S'il y a un avantage à le faire, ils vont certainement tenter leur chance.

Personnellement, je n'ai jamais entendu quelqu'un dire que le fait d'entrer en Jordanie permettait de distribuer ensuite des produits en Syrie, au Liban ou dans un autre pays. Je n'ai rien entendu de tel jusqu'à présent. Par contre, ce que j'ai entendu dire, c'est que la Jordanie est un marché prometteur; on s'y intéresse et on cherche à étendre ses ramifications jusque dans ce pays. Cela ne signifie pas pour autant que ce que vous dites ne pourrait pas arriver, mais je pense qu'il y a quelques étapes à franchir avant.

M. Ed Holder: J'imagine qu'il y aurait des économies d'échelle à faire — j'en suis même sûr —, s'il y avait moyen de s'associer pour exporter vers un pays de la région.

M. John Masswohl: Les gens qui travaillent dans ce milieu sont très créatifs et ils ne laisseront passer aucune occasion. Si c'est faisable, ils s'arrangeront pour que cela fonctionne.

M. Ed Holder: Monsieur le président, il reste très peu de temps, je le sais, mais M. Trost avait une question.

Le président: Oui, allez-y.

M. Brad Trost (Saskatoon—Humboldt, PCC): Ed l'a déjà fait, dans les deux dernières questions qu'il a posées.

M. Ed Holder: Je vais conclure par un commentaire, dans ce cas.

Le président: Bien sûr. Il nous reste quelques minutes.

M. Ed Holder: Merci.

Si je me fie à vos propos, il semble que si on gère bien le problème de l'ESB, qu'on fait preuve d'un bon leadership et qu'on obtient les résultats appropriés, on devra passer à l'étape supérieure, pour le bien de nos producteurs de boeuf, et pas simplement parce que c'est la Jordanie, mais pour ce que ce pays représente dans la région.

Monsieur Masswohl, merci.

Le président: Je vous remercie.

Y a-t-il d'autres questions pour le témoin?

Monsieur Julian.

M. Peter Julian: Juste une question de suivi, monsieur le président, concernant la valeur des 200 tonnes estimées pour pénétrer le marché.

M. John Masswohl: Je vais essayer de faire du calcul mental. Je pense que la valeur du marché canadien, en moyenne, tourne autour de 3,70 \$ ou 3,80 \$ le kilo, ce qui représente 3 700 \$ ou 3 800 \$ la tonne. Sur le marché asiatique, cela se situe entre 4 et 5 dollars le kilo, ce qui représente 4 000 à 5 000 \$ la tonne. Au Moyen-Orient, nous avons observé que le prix au kilo est même légèrement supérieur.

Je ne sais pas si on peut extrapoler cette moyenne, advenant l'augmentation des volumes. Je pense qu'il est juste de dire que cela revient entre 4 000 et 5 000 \$ la tonne. Si on coupe la poire en deux, cela fait 4 500 \$, multiplié par 200, cela nous donne 9 millions de dollars... ou 900 000 \$?

M. Peter Julian: Merci.

Le président: Nous avons une dernière question de la secrétaire parlementaire — non, de la critique libérale en matière de commerce international.

Mme Martha Hall Findlay: Nous avons dû échanger nos rôles pour l'occasion. Merci quand même, monsieur le président.

Le président: Vous pouvez venir de votre propre initiative quand vous voudrez. Nous sommes prêts à vous échanger contre Keddy n'importe quand. Je plaisante.

Mme Martha Hall Findlay: Monsieur Masswohl, puisque vous vous êtes porté volontaire pour approfondir la question et étant donné les circonstances et le temps, j'aimerais savoir — mais je ne veux retarder personne —, si vous pouviez nous expliquer quels sont les grands problèmes qui créent ces pierres d'achoppement en Corée, à votre avis. Ce serait très intéressant de le savoir.

M. John Masswohl: Avec la Corée, nous sommes passés près d'un dénouement à quelques reprises; le marché était sur le point de s'ouvrir à deux ou trois occasions. Il y a deux ans, en février ou mars 2008, nous avons compris qu'ils allaient s'ouvrir au marché américain et qu'ensuite, un mois plus tard, ils s'ouvriraient au marché canadien et que nous aurions le même accès que les États-Unis. Ils ont donc ouvert leur marché aux Américains, mais cela a provoqué des manifestations dans les rues et des vigiles à la chandelle. C'est alors que le gouvernement coréen a tout simplement renié son accord avec les Américains — il a supprimé l'accès qu'il leur avait accordé —, et il en a fait de même avec le Canada.

Il y a eu d'autres pourparlers pendant quelques mois, mais nous nous dirigeons tout droit vers une impasse. Le Parlement coréen a alors adopté une loi selon laquelle, pour ouvrir à nouveau le marché à un pays où on avait recensé des cas d'ESB, il fallait l'approbation préalable du parlement national. Vous pouvez vous imaginer que cela a complètement coupé court à tout espoir, parce qu'aucun bureaucrate n'était disposé à se lancer dans une aventure pareille. Et l'opposition coréenne gagnait des points en critiquant nos produits et en s'attaquant aux dirigeants pour avoir fait des concessions... La santé des Coréens était devenue un enjeu. C'est ce qui est arrivé. Une fois qu'ils ont créé cette perception, il leur était très difficile de faire marche arrière et de dire: « Nous nous sommes trompés, après tout, le boeuf canadien est un produit sûr ».

Nous avons essayé de travailler sur le volet technique pour tenter de les convaincre de livrer le message selon lequel, après deux années supplémentaires à examiner les systèmes canadiens, la situation avait peut-être changé. Espérons qu'ils finiront par conclure que nos produits sont sûrs.

En attendant, nous avons fait avancer notre dossier devant l'OMC, car nous avions entamé des procédures. Très franchement, je crois que les Coréens pensent qu'ils n'auront pas gain de cause dans cette affaire. Je pense qu'ils vont perdre et, pire encore, je crois qu'ils le savent. Si c'est le cas, l'OMC dira que selon les normes de l'Organisation mondiale de la santé animale, c'est de la viande provenant de bovins de tous âges — ce qui va même au-delà de ce qui est accordé actuellement aux Américains. Les perspectives ne sont pas très bonnes pour eux.

Je crois que si l'idée commence à faire son chemin, chez les Coréens, qu'ils peuvent en arriver à une entente commerciale avec le Canada qui soit significative pour nous, parce que la plupart des produits que nous vendrons à la Corée seront tirés de bovins âgés de moins de 30 mois, et les produits non désossés sont très importants en Corée, comme les côtelettes, les coupes longues de hauts de cuisses et autres choses du genre... Si nous pouvons obtenir dès maintenant 80 à 90 p. 100 de l'accès qu'il nous faut, plutôt que de nous adresser à l'OMC pour l'avoir, quand on sait qu'une décision de premier niveau ne sera pas prise avant le printemps prochain, et ensuite il y aura l'appel... Cela peut traîner encore quelques années. Je préfère avoir 80 p. 100 maintenant que 100 p. 100 dans deux ou trois ans. Voilà la dynamique dans laquelle nous nous trouvons présentement.

• (1635)

Mme Martha Hall Findlay: Très bien. C'est très apprécié. Je vous remercie beaucoup.

Le président: Parfait.

Monsieur Keddy, vous vouliez poser une petite question?

Allez-y.

M. Gerald Keddy (South Shore—St. Margaret's, PCC): Rapidement, monsieur le président.

À ce propos, monsieur Masswohl, ne serait-il pas plus logique... ? Je suis d'accord sur le principe selon lequel « un tiens vaut mieux que deux tu l'auras » c'est certain, et on n'est jamais sûr de la

tournure que prendront les événements au terme d'un long processus juridique. Si c'était le cas, vaudrait-il mieux que nous prenions 80, 85 p. 100 ou ce qui aura été décidé, en sachant que dans trois ou quatre ans, nous aurons gain de cause, de toute manière, ce qui nous donnera un accès total et complet au marché? Nous devrions en tenir compte aussi.

M. John Masswohl: Je pense que nous ne laisserons rien de côté. Disons que c'est un acompte, pour l'instant.

M. Gerald Keddy: D'ici quatre ou cinq ans, par exemple, nous voudrions un marché ouvert.

M. John Masswohl: Ce serait bien d'avoir un échancier, mais je crois que c'est impossible.

M. Gerald Keddy: Oui, je comprends.

M. John Masswohl: Je n'emploie peut-être pas nécessairement les bons termes juridiques, mais je pense que nous suspendrions notre plainte devant l'OMC plutôt que de la retirer.

M. Gerald Keddy: Oui, je suis d'accord.

M. John Masswohl: Si les choses prennent une tournure inattendue pour nous, nous pourrions réactiver le dossier, dans une certaine mesure.

M. Gerald Keddy: Parfait. Merci.

Le président: Très bien. Merci, monsieur Keddy.

Nous avons épuisé nos questions pour le témoin.

Monsieur Masswohl, je tiens à vous remercier beaucoup, une fois de plus, d'être venu et de nous avoir fait un excellent exposé de la situation.

M. John Masswohl: Je vous remercie beaucoup.

Le président: Nous allons maintenant suspendre la séance pendant environ deux minutes, le temps de dire au revoir à notre témoin; nous reprendrons ensuite la séance à huis clos.

[La séance se poursuit à huis clos.]

POSTE  MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

Poste-lettre

Lettermail

**1782711
Ottawa**

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à :
Les Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5*

*If undelivered, return COVER ONLY to:
Publishing and Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5*

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

On peut obtenir des copies supplémentaires en écrivant à : Les Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5
Téléphone : 613-941-5995 ou 1-800-635-7943
Télécopieur : 613-954-5779 ou 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

Additional copies may be obtained from: Publishing and Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5
Telephone: 613-941-5995 or 1-800-635-7943
Fax: 613-954-5779 or 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

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