



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

AGRI • NUMÉRO 015 • 1^{re} SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 29 novembre 2011

—
Président

M. Larry Miller

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

Le mardi 29 novembre 2011

•(1530)

[Traduction]

Le président (M. Larry Miller (Bruce—Grey—Owen Sound, PCC)): La séance est ouverte. Nous avons d'abord une question interne à régler, un avis de motion de M. Allen.

M. Malcolm Allen (Welland, NPD): Je vous remercie, monsieur le président.

Je remercie les membres du comité de leur indulgence et je vous remercie, monsieur le président, des efforts que vous avez faits pour que cela se concrétise. D'après ce que j'ai compris, il semblerait que cela pourrait même se réaliser. Je vais donc proposer l'adoption de la motion. J'espère que les membres du comité en ont reçu copie. Je peux la lire pour qu'elle soit consignée:

Que le Comité invite l'honorable Gerry Ritz, C.P., député, ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, à comparaître devant le Comité au sujet du Budget supplémentaire des dépenses (B) 2011-2012 avant le 1^{er} décembre, 2011

J'inviterais mes collègues à l'appuyer. Je crois que le ministre va effectivement comparaître le 1^{er} décembre dans la deuxième heure et je suis reconnaissant à ceux qui ont fait les démarches à cette fin.

Le président: Monsieur Lemieux.

M. Pierre Lemieux (Glengarry—Prescott—Russell, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président. Bien que nous ne discussions de la motion qu'aujourd'hui, j'en ai pris connaissance lorsque le greffier l'a distribuée la semaine dernière. J'ai pris l'initiative de m'entretenir avec le ministre pour trouver un trou dans son horaire. Il est disponible le jeudi 1^{er} décembre, de 16 h 30 à 17 h 30. C'est une très bonne nouvelle qu'il soit disponible à si brève échéance et je crois que mes collègues d'en face conviendront que c'est une merveilleuse manifestation d'ouverture, de transparence, d'intentions louables et d'attention aux détails de la part du gouvernement et du secrétaire parlementaire. Dois-je en rajouter?

Des voix: Encore! Encore!

Le président: Nous avons des témoins.

M. Pierre Lemieux: En contrepartie toutefois, monsieur le président, cela voudrait dire que le temps que nous accorderions à nos témoins serait limité ce jour-là. C'est malheureux, mais la présence du ministre est une bonne nouvelle.

Le président: Juste une observation, et vous êtes libre d'en faire ce que vous voulez, monsieur Allen, mais comme votre motion dit « avant le 1^{er} décembre », je vous suggérerais de la retirer, si vous n'y voyez pas d'inconvénient, ou de la modifier. C'est une simple observation.

M. Malcolm Allen: Je vous remercie, monsieur le président, de votre aide et de vos instructions.

Compte tenu que le ministre a accepté de comparaître le 1^{er} décembre, au lieu de la modifier et de lui demander de faire quelque chose qu'il a déjà accepté de faire, je crois qu'il serait

judicieux de retirer la modification — quoique je le ferai en employant beaucoup moins d'adjectifs que mon honorable collègue le secrétaire parlementaire en a utilisé dans sa réponse.

Des voix: Oh, oh!

M. Malcolm Allen: Je tiens toutefois à préciser que je suis reconnaissant au secrétaire parlementaire et au président de leurs efforts, et évidemment, au ministre d'avoir accepté de comparaître à si court préavis. Il est à espérer que cela servira de leçon à ceux d'entre nous qui siégeons au comité directeur, que lorsque le budget préliminaire reviendra, ce qui est un fait établi, nous aurons tous pigé que nous devrions vraiment inviter le ministre assez longtemps d'avance pour qu'il puisse planifier son horaire — et non pas espérer un trou.

Je vous remercie tous de votre diligence et de votre aide.

(La motion est retirée.)

Le président: Très bien. Poursuivons.

Oui, monsieur Storseth.

M. Brian Storseth (Westlock—St. Paul, PCC): Je voudrais simplement faire une observation — et je suis heureux que M. Allen l'ait mentionné avant moi — cette demande a été adressée à très court préavis. Loin de moi l'intention de faire peu de cas de l'excellente coopération qu'il y a eu ici, mais nous avons des témoins qui se sont préparés à comparaître depuis un certain temps. À cause de cette demande, ils vont avoir moins de temps. Il est à espérer que nous pourrions être aussi expéditifs que possible avec le ministre, parce que je crois qu'il est important que nous entendions le témoignage de Canadiens dans le cadre de notre étude. Ils comptaient sur deux heures et ils n'en auront qu'une.

Le président: C'est noté.

Nous entendrons maintenant nos témoins.

Je suis désolé pour le bref retard, mais je veux vous souhaiter la bienvenue et vous remercier tous d'être ici aujourd'hui. Nous sommes impatients d'entendre votre témoignage.

Nous discutons de Cultivons l'avenir 2 et, plus particulièrement, de la compétitivité des entreprises. Je vous serais reconnaissant de limiter vos observations au sujet en question, soit la compétitivité.

Les premiers témoins, messieurs Dan Paszkowski et Luke Hartford, représentent l'Association des vignerons du Canada. Messieurs, à vous la parole pour au plus 10 minutes.

M. Dan Paszkowski (président et chef de la direction, Association des vignerons du Canada): Merci, monsieur le président et merci aux membres du comité.

Je me nomme Dan Paszkowski et je suis président de l'Association des vignerons du Canada, que je désignerai du nom d'AVC au cours de cet exposé. Luke Hartford, le vice-président de l'AVC, m'accompagne.

L'AVC est l'association nationale de l'industrie vinicole canadienne. Les entreprises vinicoles que nous représentons sont responsables de plus de 90 p. 100 de la production annuelle de vin au Canada. Nos membres sont présents à tous les maillons de la chaîne de valeur du vin: viticulture, gestion agricole, récolte du raisin, production de vin, embouteillage, recherche, ventes au détail et tourisme.

Notre industrie croît et évolue dans le contexte d'une révolution mondiale qui touche la culture du raisin, la production et la mise en marché du vin et les goûts des consommateurs. Nos membres ont injecté de considérables investissements à long terme intrinsèquement liés au terroir, ou à la terre. Un vignoble nouvellement planté ne commence à produire qu'après un minimum de quatre années et, contrairement à d'autres entreprises manufacturières, un vignoble ne peut tout simplement se déraciner et se délocaliser vers un autre pays. Nous sommes très liés à la terre.

Aujourd'hui, on recense au Canada plus de 400 vineries, implantées dans six provinces, qui font vivre environ un millier de vignerons et soutiennent environ 11 500 emplois.

Le Canada est un marché vinicole en rapide expansion, où les ventes annuelles totales représentent environ 460 millions de litres, d'une valeur de près de 6 milliards de dollars. Depuis 2003, la consommation par habitant a crû de presque 40 p. 100, pour atteindre aujourd'hui 16,2 litres, environ 20 bouteilles par personne, ce qui fait du Canada un marché extrêmement attrayant pour tout pays qui voudrait y vendre ses produits vinicoles.

Malgré une base de consommateurs croissante et sophistiquée, les vins importés continuent de dominer le marché, avec 68 p. 100 du total. Cette domination étrangère est l'inverse de ce qu'on voit dans la plupart des autres grands pays producteurs de vin, comme l'Espagne, où les vins espagnols représentent 96 p. 100 de la part du marché en Italie, où les vins italiens accaparent 94 p. 100 du marché.

L'avenir de l'industrie vinicole canadienne dépend en bonne partie de sa capacité à s'adapter constamment à l'évolution du marché intérieur et mondial. Il y a 20 ans, face à la concurrence étrangère et après la signature de l'Accord de libre-échange canado-américain, les viticulteurs canadiens ont introduit d'importantes innovations, notamment l'utilisation de raisins de meilleure qualité, l'établissement des normes de la Vintners Quality Alliance, la VQA, le développement du tourisme viticole et la promotion du vin de glace.

L'intensification de la concurrence étrangère a transformé l'industrie vinicole canadienne et rehaussé la compétitivité de l'industrie du raisin et du vin au Canada. Cela ne s'est pas fait sans coût. Aujourd'hui, la concurrence étrangère a fait baisser les ventes de vin canadien, qui sont passées de 49 p. 100 en 1987, avant le libre-échange, à 32 p. 100 actuellement. L'industrie a toujours pour objectif de récupérer 50 p. 100 du marché total d'ici 2020.

Même si l'innovation demeurera un moteur de succès essentiel, notre défi immédiat consiste à améliorer l'accès aux marchés intérieurs comme aux marchés internationaux, à élargir notre clientèle et à offrir à nos vignerons des outils oenologiques et des processus d'approbation comparables à ceux dont disposent nos concurrents internationaux.

Une des grandes priorités de CA2 doit être la libre circulation interprovinciale des marchandises. Au Canada, les obstacles interprovinciaux au commerce du vin sont bien présents. En raison

d'une loi fédérale, la Loi sur l'importation des boissons enivrantes, qui remonte à 1928, il est toujours illégal de livrer ou d'expédier du vin d'une province à l'autre au Canada.

De plus en plus, les consommateurs canadiens souhaitent pouvoir acheter du vin de la façon qui leur plaît, et s'attendent à pouvoir le faire — que ce soit à leur société des alcools, dans une salle de dégustation, dans un club de vin ou par Internet. Le consommateur d'aujourd'hui réclame la commodité et un plus grand choix de vins canadiens.

Les connaisseurs de vin forment un réseau social interactif qui devient rapidement de plus en plus vaste. Pour les vineries, les médias sociaux constituent un outil efficace de commerce électronique. Cependant, notre capacité d'utiliser efficacement ces outils de marketing modernes est grandement entravée par la loi fédérale.

Il y a 80 ans, l'objectif visé par cette loi fédérale n'était pas de décourager le commerce interprovincial, de miner la compétitivité du Canada ni de restreindre la croissance du marché. Cependant, elle a eu pour conséquence malheureuse qu'un touriste canadien d'une autre province qui visite une vinerie ne peut rapporter du vin chez lui. Qui plus est, un amateur canadien ne peut directement commander de chez lui du vin à une vinerie située dans une autre province que la sienne.

Il est essentiel d'apporter à la Loi sur l'importation des boissons enivrantes des modifications, telles que proposées dans le projet de loi C-311, de manière à accorder aux consommateurs canadiens une exonération personnelle raisonnable les autorisant à commander du vin auprès d'une vinerie de l'extérieur de leur province, et à se le faire livrer directement chez eux. En aiguillant l'intérêt des consommateurs et en élargissant l'exposition aux vins canadiens, on pourrait stimuler les ventes et le tourisme, créer de nouveaux emplois, favoriser la croissance économique et hausser les recettes fiscales au niveau fédéral comme au niveau provincial.

Depuis 2000, l'industrie vinicole canadienne profite du Programme Agri-marketing d'Agriculture et Agroalimentaire Canada et des initiatives qui l'ont précédé. Agri-marketing a favorisé la participation à de prestigieuses compétitions oenologiques internationales et à la conception de matériel promotionnel et il a contribué à attirer au Canada d'influents et respectées personnalités du monde du vin, dont des rédacteurs et des sommeliers étrangers venus faire l'expérience du vin et des régions vinicoles du Canada.

De plus, le Programme Agri-marketing a étayé la participation de l'industrie vinicole canadienne aux discussions sur les politiques commerciales internationales. Ces efforts ont favorisé l'harmonisation des normes nationales et internationales, l'élimination des obstacles au commerce et le partage d'informations assurant la prise de décisions basée sur une assise scientifique. Agri-marketing a également contribué à accroître notre présence dans les marchés traditionnels, à augmenter nos exportations dans les marchés en émergence, à promouvoir le vin canadien dans les ambassades et consulats du Canada partout dans le monde et à rehausser notre image de marque et nos ventes à l'échelle internationale.

•(1535)

Considérant la férocité de la concurrence mondiale, CA2 devrait continuer d'apporter à Agri-marketing le soutien nécessaire à un programme bien financé, opportun et favorable aux entreprises, tenant compte des réalités du commerce.

Partout dans le monde, les producteurs de vins étrangers bénéficient de l'aide financière de leurs gouvernements nationaux et régionaux, qui appuient des programmes d'aide à l'exportation et au marketing intérieur pour faire mousser les ventes de vin et le développement économique. Dans l'Union européenne par exemple, le programme de réforme du secteur du vin a consacré 1,2 milliard de dollars à la mise en marché des vins sur la période 2008 à 2012. Nos concurrents étrangers bénéficient de fonds publics pour venir faire du marketing au Canada. Chaque année, pour promouvoir leur image de marque oenocole et nationale, des pays viticoles organisent des campagnes de dégustation de leurs vins dans les grands centres du Canada. Grâce à ces opérations fructueuses, ils augmentent leur part de marché et nouent des relations avec des détaillants clés, en l'occurrence les sociétés des alcools.

Pour aider l'industrie vinicole canadienne à raffermir son marché intérieur, nous recommandons au gouvernement fédéral de proclamer officiellement la semaine précédant la journée de l'Action de grâce comme étant la Semaine nationale du vin et de l'alimentation. Une telle désignation inciterait les producteurs agricoles, les associations industrielles, les collectivités, les détaillants, les restaurants et toute la population canadienne à se tourner vers les producteurs locaux et à prendre conscience de l'excellente qualité des vins et des aliments produits par les entreprises agricoles du Canada tout entier. Cela créera également de nouveaux débouchés intérieurs et stimulera la demande en produits cultivés chez nous, avec de considérables retombées économiques pour les entreprises locales.

Pour appuyer la proclamation de la Semaine nationale du vin et de l'alimentation, le gouvernement fédéral devrait commanditer des activités de développement des marchés intérieurs. Citons à titre d'exemple les programmes antérieurs tels que « Canada à la carte », qui ont fortement contribué à promouvoir les produits viticoles et alimentaires du Canada. On pourrait également, aux mêmes fins, ajouter un volet intérieur au Programme Agri-marketing.

Enfin, le Canada a raffermi sa relation avec ses partenaires internationaux clés et continue d'harmoniser ses exigences et ses normes techniques. Les additifs et les aides à la transformation étant un élément essentiel de la compétitivité future de l'industrie vinicole canadienne, Cultivons l'avenir 2 devrait encourager une révision des processus d'approbation actuellement en place, pour permettre le recours à des équivalences internationales basées sur de judicieuses données scientifiques. C'est particulièrement le cas des additifs et des aides à la transformation que les viticulteurs canadiens n'ont pas le droit d'utiliser, mais dont la présence dans les vins étrangers vendus au Canada est autorisée par les ententes existantes sur les pratiques oenologiques.

Le gouvernement fédéral doit déterminer et surveiller les aspects dans lesquels le Canada tire de l'arrière par rapport aux autres pays viticoles, et allouer les ressources nécessaires à une meilleure harmonisation pour stimuler la compétitivité et la création d'emplois.

Je vous remercie. C'est avec plaisir que je répondrai à vos questions.

• (1540)

Le président: Je vous remercie beaucoup.

Maintenant, de l'Organic Farming Institute of British Columbia, nous accueillons Kevin et Annamarie Klippenstein.

Dix minutes ou moins, s'il vous plaît.

M. Kevin Klippenstein (président, Organic Farming Institute of British Columbia): Monsieur le président, mesdames et messieurs, merci de m'avoir invité.

Je m'appelle Kevin Klippenstein. Je suis le président de l'Organic Farming Institute of B.C. Nous sommes situés à Cawston, en Colombie-Britannique, la capitale de l'agriculture biologique du Canada.

L'Institut a créé trois cours à ce jour: les rudiments de la gestion biologique du sol et des cycles des éléments nutritifs; les pratiques de gestion biologique du sol et la transition aux méthodes biologiques; et une formation pratique à la gestion biologique du sol. Nous élaborons aussi un autre cours sur les cultures basses qui sera prêt au printemps 2012.

Ma femme Annamarie et moi exploitons aussi un jardin maraîcher biologique prospère en Colombie-Britannique que nous avons commencé à cultiver à partir de zéro il y a 10 ans, sur 5 acres de terre. Nous avons maintenant 40 acres en culture de différents fruits et légumes et nous vendons toute notre production dans les marchés fermiers de Vancouver. Le 18 novembre, on nous a décerné le titre de Jeunes agriculteurs d'élite du Canada pour 2011.

L'agriculture biologique offre des solutions attrayantes aux difficultés actuelles dans le domaine agricole. L'agriculture biologique est un régime à faibles intrants qui a beaucoup à offrir à tout le secteur agricole en fait de méthodes novatrices pour réduire les coûts des intrants et la dépendance chez les producteurs. L'agriculture biologique repose sur la science de la rotation des cultures, le cycle des substances nutritives et la lutte antiparasitaire intégrée. Il est prouvé qu'elle améliore la biodiversité et la capacité de récupération de la ferme et des environs, qu'elle séquestre le carbone dans le sol et réduit la consommation d'énergie de la ferme et qu'elle peut réduire le lessivage des substances nutritives dans nos cours d'eau. Voilà des difficultés auxquelles tout le secteur agricole cherche des solutions.

À mon avis, une priorité de Cultivons l'avenir 2 devrait être d'encourager des jeunes et de nouveaux agriculteurs à s'engager dans l'industrie. La production biologique tend à offrir un modèle financier attrayant et un marché en plein essor, une demande élevée des consommateurs et un revenu décent pour les familles agricoles. L'agriculture biologique attire beaucoup de nouveaux venus en agriculture ce qui nécessite, en retour, une somme considérable de transfert de connaissances, de mesures de soutien à l'infrastructure et de services de vulgarisation. L'Organic Farming Institute a commencé à créer des cours parce que nous avons constaté un besoin d'éducation et que nous avons voulu le combler.

Quand je me suis établi sur une ferme il y a 10 ans, il n'y avait pas beaucoup de cours sur l'agriculture biologique. Nous avons besoin de programmes de mentorat et d'apprentissage pour les nouveaux venus dans le secteur. Nous avons personnellement créé un programme de mentorat efficace sur notre ferme. Il fonctionne depuis les cinq dernières années sans aide gouvernementale. Nous avons déjà formé plus de 20 jeunes agriculteurs. Cultivons l'avenir 2 devrait traiter de l'appui à ce genre de programmes. Agriculture Canada doit aussi maintenir des programmes d'aide comme le Programme des jeunes agriculteurs d'élite pour reconnaître les chefs de file en agriculture et aider à promouvoir l'excellence dans le domaine.

Un deuxième domaine prioritaire consiste à améliorer l'infrastructure et les services destinés à l'agriculture biologique. Cultivons l'avenir doit rétablir les postes d'agent de vulgarisation en agriculture biologique. Les services de vulgarisation et de diffusion devront [Note de la rédaction: inaudible]... pour grandir avec le milieu de l'agriculture biologique et la faveur du public. C'est essentiel pour les nouveaux et jeunes agriculteurs qui commencent à peine à s'y retrouver dans le processus de certification et dans la réglementation qu'il faut respecter, ainsi que pour les agriculteurs d'expérience qui diversifient leur production pour réduire leur risque.

Cultivons l'avenir devrait investir dans l'infrastructure matérielle à la ferme pour faciliter l'utilisation de technologies permettant de prolonger la saison de culture, dont des serres à arceaux, des serres conventionnelles et des technologies géothermiques et solaires; et des choses, comme de l'équipement de transformation d'aliments, qui améliorent la capacité des agriculteurs d'entreposer leurs récoltes, par exemple des réfrigérateurs, des congélateurs et des séchoirs. Notre ferme est rentable parce que nous avons installé nos propres réfrigérateurs, congélateurs et séchoirs pour l'entreposage d'hiver. Nous utilisons des serres à arceaux pour prolonger la saison de culture et l'énergie solaire et géothermique sur notre ferme pour nous permettre de vendre nos fruits et légumes à l'année.

Une troisième priorité consiste à faciliter la mise en place de marchés fermiers permanents. Les marchés permettent à de petites fermes familiales d'être compétitives sur le marché en leur offrant un endroit où elles peuvent vendre leurs produits localement, tout en réduisant le bilan de carbone. En vendant aux marchés fermiers, l'agriculteur obtient directement un meilleur rendement ce qui l'aide à cultiver toute l'année et à ne pas dépendre d'un emploi d'appoint pour continuer à exploiter la ferme.

Prenons notre cas pour exemple. Depuis que nous nous sommes lancés en agriculture il y a 10 ans, nous avons vendu 99 p. 100 de tout ce que nous avons cultivé dans des marchés fermiers. C'est ce qui nous a aidés à réussir en nous assurant des rentrées de fonds à l'année. Les marchés fermiers locaux représentent aujourd'hui plus de 1 milliard de dollars de ventes à la grandeur du pays et génèrent plus de 3 milliards de dollars de retombées économiques. Je sais que cette année seulement, les ventes des quatre principaux marchés de Vancouver dépassent déjà 4 millions de dollars.

L'infrastructure permanente est très importante pour aider les agriculteurs, nouveaux et établis, à être compétitifs, mais c'est absolument essentiel en Colombie-Britannique où la plus grande partie des fruits et légumes produits est destinée au marché de l'exportation. Il y a très peu d'infrastructures qui permettraient aux grands producteurs de la Colombie-Britannique de vendre à la population de la province. Il n'y a presque pas d'infrastructures, sauf de petits distributeurs et de petits acheteurs dans des marchés fermiers en plein air incertains où les petits producteurs peuvent vendre sur le marché intérieur. Sans points de vente ni marchés sûrs pour vendre sur le marché intérieur, les petits agriculteurs n'ont pas la sécurité nécessaire pour agrandir leur exploitation agricole, créer des produits ou développer leur clientèle, etc.

● (1545)

En Colombie-Britannique, le problème est particulièrement criant parce qu'il y a plus de 20 000 petits agriculteurs dans la province. C'est ainsi que l'agriculture s'est développée en Colombie-Britannique, sur de petites parcelles et dans des endroits où un faible pourcentage seulement des terres est arable. La Colombie-Britannique compte plus de petits agriculteurs que n'importe quelle autre province canadienne. Comme vous le savez, le coût des terres à l'acre y est plus élevé que dans n'importe quelle autre région ou

province. Pour permettre aux petits agriculteurs d'être compétitifs, il faut créer de nouveaux marchés intérieurs et mettre en place une nouvelle infrastructure pour rendre la chose possible.

Une quatrième priorité consiste à uniformiser les règles du jeu dans le secteur de l'agriculture biologique en Colombie-Britannique en réglementant l'appellation « biologique ». Les règles du jeu sont inégales et les consommateurs s'y perdent sur le marché des produits biologiques de la Colombie-Britannique à cause de la mise en oeuvre de la réglementation nationale. En Colombie-Britannique, les exploitations ayant obtenu une certification nationale ne peuvent attribuer à leur produit d'autre étiquette que « biologique » tandis que n'importe quelle exploitation non biologique, peu importe ses pratiques, peut aussi qualifier ses produits de « biologiques » à moins que l'ACIA ne juge que cette appellation est fautive et trompeuse. Des exploitants ayant obtenu une certification régionale peuvent continuer d'utiliser l'expression « produits certifiés biologiques » pour tenter de distinguer leurs produits de ceux d'autres producteurs qui formulent des allégations non fondées. À notre avis, il faut prévoir dans Cultivons l'avenir 2 des mesures de commercialisation accrues pour faire connaître les pratiques biologiques.

Une cinquième priorité concerne les OGM. Il faut faire disparaître les organismes génétiquement modifiés ou les cultures transgéniques. Nous ne connaissons pas encore toutes les implications de ces produits ni les conséquences qu'ils auront sur notre alimentation. Il est capital pour les agriculteurs de pouvoir conserver leurs semences. La capacité de grandes sociétés de posséder des semences, ou l'ADN dans des semences — qui peuvent ensuite contaminer le champ d'un autre agriculteur — fait en sorte qu'il est vraiment difficile pour les agriculteurs de conserver leurs propres semences.

L'apport d'OGM a été une cause de conflit dans le secteur de l'agriculture biologique puisque les agriculteurs craignent la contamination. Par exemple, nous cultivons plus de 200 variétés de tomates. Vous savez peut-être, ou peut-être pas, qu'on trouve sur le marché une tomate dotée d'un gène de poisson pour la faire durer plus longtemps sur l'étagère. Nous ne voulons pas que ce gène entre dans nos champs et contamine nos semences. Nos 250 variétés de tomates et plus sont le clou du spectacle dans les marchés et une grande source de revenu pour notre ferme. Si elles étaient croisées avec un gène de poisson ou d'animal, nous perdriions notre certification biologique et notre réputation sur le marché. Nous ne pouvons pas légaliser la contamination provenant d'aliments génétiquement modifiés non approuvés. La présence adventice est inacceptable et injustifiable.

Quant à l'étiquetage, pour des raisons de compétitivité, l'étiquette de tous les aliments devrait énumérer les ingrédients, y compris ceux qui sont génétiquement modifiés et transgéniques. Le consommateur a le droit de faire un choix éclairé lorsqu'il achète des aliments. L'étiquetage des éléments nutritifs de tous les aliments conditionnés ou transformés devrait inclure les ingrédients génétiquement modifiés ou transgéniques qu'ils renferment.

Pour conclure, comme agriculteurs et comme éducateurs, nous croyons que Cultivons l'avenir 2 devrait investir dans ce qui suit: l'étiquetage des produits et aliments génétiquement modifiés et transgéniques; l'aide destinée aux agriculteurs pour conserver leurs propres semences; l'éducation du consommateur sur l'agriculture biologique aux échelons national et provincial; la création de marchés permanents et de l'infrastructure nécessaire pour vendre sur le marché intérieur; l'amélioration de l'infrastructure et des services destinés à l'agriculture biologique, par exemple les agents de vulgarisation en agriculture biologique et l'infrastructure matérielle à la ferme; et l'investissement dans les jeunes et les nouveaux agriculteurs au moyen de programmes d'apprentissage et de mentorat, d'aide à l'accession à la propriété et des services éducatifs.

Je vous remercie de votre attention. Je serai ravi de répondre à vos questions.

• (1550)

Le président: Je vous remercie beaucoup.

Nous laissons la parole à Dr David Sparling, professeur à la Richard Ivey School of Business de l'Université de Western Ontario. Bienvenue.

M. David Sparling (professeur, Richard Ivey School of Business, University of Western Ontario, à titre personnel): Je vous remercie beaucoup de m'avoir invité.

J'ai préparé un exposé qui vous sera distribué. Je n'ai pas eu le temps de le faire traduire.

Nous examinons la compétitivité du point de vue d'une école d'administration des affaires. J'ai aussi été agriculteur pendant 20 ans, j'examine donc aussi la question sous cet angle. Nous essayons entre autres de déterminer à quoi ressemblera l'agriculture de l'avenir et si les agriculteurs vont être compétitifs sur la scène internationale, puis nous réfléchissons aux implications des résultats de cet examen pour Cultivons l'avenir. Je vais donc passer en revue le portrait de l'agriculture de l'avenir, selon moi, puis je parlerai des implications.

Pour être compétitifs, les agriculteurs et les sociétés agroalimentaires du Canada — et je crois que nous devrions réfléchir à tout cela — doivent accorder beaucoup plus d'attention au marché qu'ils ne l'ont fait. Ils doivent être plus internationaux — et cette tendance se maintiendra. Ils doivent aussi établir des rapports plus étroits avec leurs clients, les uns avec les autres et avec le public. Les personnes assises à mes côtés illustrent très bien la façon dont vous pouvez mettre sur pied une entreprise prospère de cette façon.

Nous voyons des exploitations beaucoup plus diversifiées qu'avant dans le secteur agricole, et cette diversification n'est pas toujours liée à l'agriculture. Nous observons aussi une transition à l'égard de l'utilisation des ressources, parce que l'agriculture devient une affaire multimillionnaire et des agriculteurs l'abordent comme d'autres chefs d'entreprise le font, c'est-à-dire qu'ils n'ont pas besoin de posséder toutes les ressources qu'ils utilisent pour exploiter leur entreprise. Nous constatons aussi que les agriculteurs cherchent vraiment à exploiter leur entreprise de façon beaucoup plus responsable et durable, et cette tendance se maintiendra.

Les agriculteurs ont aussi des responsabilités envers la société, et ces responsabilités engendrent des possibilités. Ainsi, nous voyons que nous devons nourrir neuf milliards de personnes et cela signifie que de nouveaux marchés explosent dans le monde entier, en particulier en Inde et en Chine. Des éléments de cette situation sont vraiment attrayants. Nous en apprenons toujours plus sur le lien entre l'alimentation et la santé, et cela se traduit par de nouveaux

débouchés pour les agriculteurs et les sociétés agroalimentaires — et ce secteur d'activité continue de se développer.

Toute la question de remplacement du pétrole est un facteur et ce, pas tant dans le domaine des biocarburants mais vu certaines découvertes vraiment intéressantes dans le domaine des bioproduits et par rapport à des produits chimiques biologiques, parce que vous pouvez alors insérer de la biomasse tôt dans le processus et vous n'avez pas à modifier le reste de la chaîne d'approvisionnement.

Ensuite, d'autres grands facteurs concernent les adaptations que les agriculteurs peuvent adopter pour faire partie de la solution afin de réduire les changements climatiques.

Quand nous pensons aux agriculteurs — aux agriculteurs compétitifs et prospères de l'avenir — nous les groupons dans deux catégories. Les agriculteurs dans ces catégories devront savoir très clairement et bien saisir sur quels plans ils doivent être compétitifs. Certains sont des acteurs dans des marchés de produits de base mondiaux: ils sont présents sur les marchés de produits industriels ou sur les marchés de l'énergie. Vous êtes un fournisseur de produits de base dans cet espace et vous devez donc mettre l'accent sur les coûts, être très productif tout en étant sensible aux changements dans les marchés mondiaux. Par ailleurs, on voit des agriculteurs présents dans des marchés de créneaux à valeur élevée. Dans un tel cas, vous devez différencier votre produit et être extrêmement innovateur. Pour ce faire, vous devez être branché sans cesse sur les consommateurs, déterminer leurs besoins et leur livrer la marchandise. Les exploitations des deux groupes devront être durables, plus durables et responsables qu'elles l'ont été dans le passé et la santé jouera un grand rôle, en particulier dans les marchés de créneaux.

L'autre élément qui sera déterminant à l'avenir — je ne suis pas sûr que tous les acteurs du secteur l'aient bien saisi —, c'est qu'il y a vraiment trois niveaux de gestion en agriculture. Le premier est la gestion de l'exploitation agricole traditionnelle, ce que je faisais quand j'exploitais ma ferme et ce que les agriculteurs font actuellement. Nous sommes assez efficaces dans ce domaine, mais quand vient le temps de créer des coopératives, de créer des réseaux pour joindre des clients qui ne jurent que par le biologique ou par l'achat local, c'est tout à fait différent, parce que les paramètres changent. Ainsi, le fait de savoir gérer des réseaux et d'être efficace en matière de gestion de réseaux... [Note de la rédaction: inaudible].

L'élément absolument essentiel, c'est tout ce qui concerne le leadership du secteur, parce que les chefs de file sont ceux qui définissent les stratégies de recherche, qui définissent les stratégies commerciales et qui communiquent avec vous, les décideurs, pour essayer d'influer sur les politiques. D'après les résultats d'études et d'après mon expérience, les agriculteurs ont parfois de la difficulté à mettre de côté leur chapeau d'agriculteur pour porter celui de chef de file du secteur. De fait, c'est l'une des raisons pour lesquelles nous lançons un programme de perfectionnement d'une semaine intitulé « Moi, le chef de la direction », strictement destiné aux administrateurs d'organisations agricoles, parce qu'à notre avis, il y a là un besoin énorme.

Qu'est-ce qui aidera les agriculteurs à être compétitifs à l'avenir? Des études de marché pour connaître leur clientèle, au pays et à l'étranger, puis des initiatives ciblées de développement de marchés.

• (1555)

Certaines politiques en vigueur fonctionnent ainsi: si vous voulez percer sur un nouveau marché, nous allons vous aider, mais si vous vous contentez de développer le même marché, nous n'allons pas vous aider. Ce n'est pas logique, si vous voulez vraiment tirer parti du marché chinois, par exemple.

Nous devons soutenir l'innovation, tant par rapport aux produits qu'aux processus, et nous n'avons pas tendance à nous concentrer autant sur l'élément « processus » de l'équation. Le travail que nous avons fait avec les transformateurs d'aliments montre qu'ils accordent une importance égale à ces deux éléments.

Je recommande d'investir dans les nouvelles technologies, les nouveaux produits et des outils de gestion du risque qui gèrent rapidement et efficacement des risques réels et de ne pas gaspiller d'argent sur d'autres aspects.

Pour ma part, entre autres choses, j'aimerais voir un changement en matière de priorités et d'investissements: au lieu de dépenser presque tout notre argent dans des programmes de gestion des risques de l'entreprise, la GRE, j'aimerais que nous discussions vraiment de quelques-uns des nouveaux débouchés. Dès que nous formons un groupe de discussion, ce qui en ressort, c'est toute une panoplie de points sur de nouveaux débouchés, de nouveaux marchés et des problèmes liés à la réglementation. Quand les gens pensent à l'avenir, ils ne pensent pas au revenu agricole. Pour eux, c'est la base, mais ils ne pensent pas que c'est ce qui va déterminer leur avenir.

Nous nous sommes beaucoup penchés sur le revenu agricole. J'aimerais vous donner un aperçu de la nature des différences que nous avons observées entre les petites et les grandes exploitations agricoles: si vous prenez les petites fermes ayant un revenu inférieur à 100 000 \$ — il y en a 73 000 — et les comparez aux 2 000 plus grandes fermes ayant un revenu de 2,5 millions de dollars et plus, vous constaterez le déclin des petites fermes et l'essor considérable des grandes fermes. Entre autres choses, on peut voir que les 73 000 agriculteurs ont vendu pour environ 2,9 milliards de dollars de produits tandis que les ventes des 2 000 grandes entreprises agricoles ont atteint près de 12 milliards de dollars. Les petits agriculteurs doivent avoir près de 18 \$ d'actifs pour produire chaque dollar de revenu comparativement à 2,31 \$ d'actifs pour les grandes exploitations agricoles. Du point de vue de la compétitivité, le déséquilibre est considérable. De plus, quand nous examinons le revenu d'appoint, les petits agriculteurs se situent à environ 111 p. 100 des ventes, c'est-à-dire qu'une plus grande partie de leur revenu provient de l'extérieur de la ferme plutôt que de leur production agricole. Pour les plus grandes fermes, le pourcentage se situe à environ 0,5 p. 100. L'écart est donc énorme.

Cela signifie qu'il faut vraiment voir les politiques différemment, parce qu'il est absolument impensable qu'une seule politique favorise la compétitivité de ces deux groupes. Nous voyons parfois de petits agriculteurs compétitifs, s'ils s'attaquent à des marchés attrayants, mais comme groupe, ils perdent essentiellement toujours de l'argent. Il y a cette courbe de la population qui ressemble à ceci, et cette courbe du revenu qui ressemble à cela.

Par ailleurs, si vous examinez la situation par rapport à l'investissement et la façon dont l'investissement va évoluer, vous constaterez que les grandes exploitations agricoles — celles dont les revenus sont supérieurs à 1 million de dollars — investissent près de 300 000 \$. Les plus grandes investissent plus de 500 000 \$. Les petits agriculteurs investissent annuellement 7 000 \$ à 10 000 \$ en moyenne. Il est donc évident que l'écart va demeurer.

Nous commençons à nous inquiéter un peu du niveau d'endettement que les exploitations agricoles supportent et de l'augmentation du prix des terres.

Que devrions-nous faire pour être plus compétitifs? Je crois que nous devons nous demander si nous voulons mettre tout notre argent, ou la plus grande partie de notre argent, dans les programmes de

GRE. À mon avis, nous devrions en transférer une partie pour investir davantage dans l'innovation, dans l'amélioration de la productivité à tous les niveaux et dans la recherche et le développement. J'entends par là une partie de la recherche fondamentale, par exemple sur les cultures et l'élevage. Nous délaissions ce domaine, mais je crois encore que c'est un fondement important. Nous devons investir dans le développement de nouveaux marchés et également dans la transformation industrielle des aliments.

Qu'est-ce qui marche? Il s'agit vraiment de se concentrer sur des objectifs clés et des marchés clés. Nous en avons eu quelques bons exemples. J'y reviendrai.

Il est important d'avoir une perspective régionale à l'intérieur d'un cadre national. Nous avons remarqué que les cadres nationaux sont excellents pour établir une politique, mais que les conseils d'adaptation régionaux ou provinciaux, et les organes de cette nature, semblent constituer un très bon modèle parce que vous avez des intervenants de l'industrie qui connaissent le secteur, qui connaissent les entreprises et qui peuvent faciliter l'investissement direct.

Je suis un chercheur. Je suis bien financé, mais il y a une petite enveloppe, environ 1,25 million de dollars, qui sert à financer cinq réseaux à la grandeur du pays. Je sais que des compressions sont prévues. Je me demande pourquoi vous ne voudriez pas que certains des gens les plus intelligents au pays fassent de la recherche sur des questions d'orientation en matière d'agriculture. Je ne vois pas vraiment la logique.

Nous avons aussi besoin d'un meilleur accès aux données de Statistique Canada. Ce ministère pose un grand problème par rapport à son financement...

● (1600)

Les défis comprennent l'absence d'une stratégie nationale; la structure du secteur, comme je l'ai dit; les retards en matière d'innovation et de productivité. Les obstacles réglementaires et interprovinciaux au commerce m'apparaissent des enjeux importants, et ils ont été soulevés. Je trouve encourageant que le Conseil de coopération en matière de réglementation tente d'améliorer l'harmonisation avec les États-Unis. C'est vraiment positif. En ce qui concerne l'accent tout particulier mis sur les programmes de GRE, le moment ne serait pas mal choisi pour faire une transition, puisque la situation est plus rose pour tous les agriculteurs qu'elle ne l'a été depuis un assez grand nombre d'années. Il y a un manque de réseaux de distribution pour aider les petits agriculteurs à tirer parti des possibilités d'écouler localement des produits biologiques. Nous devons mettre sur pied ces réseaux. Un autre défi tient au leadership au sein du secteur. Un autre risque considérable pour la compétitivité future est la valeur élevée des terres et des quotas.

Je vous remercie beaucoup.

Le président: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant aux questions.

Monsieur Allen, vous avez cinq minutes.

M. Malcolm Allen: Merci monsieur le président.

Je veux aussi remercier les témoins d'être ici.

Je m'adresserai peut-être en premier à mes amis les vignerons, puisque je suis le gars du Niagara ici et je connais le vin. J'ai fréquenté bon nombre de vos vinerias dans ce coin de pays.

Vous parlez de la perte de part du marché que vous avez subie au cours des dernières années, une statistique assez troublante pour la plupart des Canadiens. Qu'une industrie locale que les gens croient prospère ne s'accapare que 32 p. 100 de son marché local — soit la plus petite part de marché de tout secteur vinicole dans le monde entier — c'est assez étonnant.

Pourriez-vous nous parler de ce que nous devrions faire? La norme VQA était manifestement un programme important, mais y a-t-il des éléments relatifs à la gamme de prix dont il faut tenir compte pour évaluer la compétitivité du secteur par rapport aux vins importés, dont la gamme de prix n'est pas toujours comparable et qui est parfois inférieure? À votre avis, de quelle façon les programmes de cet ordre pourraient-ils être élargis, ou comment pouvons-nous les renforcer pour que nous puissions dépasser ces 32 p. 100?

Vous avez fixé un objectif de 50 p. 100. Je préférerais que l'objectif soit plus élevé, bien entendu, mais je vais vous laisser répondre.

M. Dan Paszkowski: Merci beaucoup.

C'est 50 p. 100 d'ici 2020. Nous aimerions tous dépasser les 50 p. 100 et probablement nous rapprocher de la fourchette où se situe notre concurrence étrangère, par exemple l'Espagne, l'Argentine, le Chili. Un grand problème que nous avons est lié à la capacité de vendre notre produit. Contrairement à d'autres produits agricoles, nos choix sont limités. Nous pouvons vendre notre produit à la ferme — et nous devons espérer que quelqu'un s'engage dans l'allée de gravier. Une poignée de vinerie sont titulaires d'un permis antérieur à l'accord de libre-échange qui leur permet d'exploiter leurs propres magasins de détail, et il y a les sociétés des alcools à la grandeur du Canada.

Vous pouvez avoir 200 ou 300 personnes, 2 000 ou 3 000 personnes qui franchissent les portes de votre vignoble bon an mal an, selon son emplacement et sa taille, mais il y a littéralement des millions de personnes qui fréquentent les magasins des sociétés des alcools chaque jour. Ce qui est malheureux, c'est que 6 p. 100 seulement des ventes totales sont des vins canadiens à 100 p. 100. Il n'y a que deux provinces canadiennes, soit l'Ontario et la Colombie-Britannique, où les ventes de vins canadiens représentent plus de 5 p. 100 des ventes totales. Les autres sociétés des alcools au Canada n'atteignent même pas ce pourcentage. De fait, cinq provinces au Canada vendent moins de 1 p. 100 de vins canadiens à 100 p. cent. C'est le secteur de la vente au détail qui décide de son offre de vente.

Nous n'avons pas la possibilité de promouvoir nos produits à la grandeur du Canada parce que les consommateurs ne peuvent faire franchir au vin les frontières provinciales. Nous avons beau essayer d'attirer des touristes — et nous en attirons, qui retournent chez eux et qui aimeraient commander les vins fantastiques qu'ils ont goûtés ici — ou des connaisseurs de vin qui lisent les publications spécialisées ou qui regardent les émissions de télévision ou qui voient les médailles que nous remportons et qui aimeraient essayer ces vins, mais nous enfreignons la loi si nous vous en expédions.

Donc, si vous prenez tout ce qui précède, il est extrêmement difficile de développer l'industrie au Canada à cause des obstacles au commerce interprovincial.

•(1605)

M. Malcolm Allen: Vous avez cité des chiffres — 5 p. 100, 6 p. 100 et 1 p. 100 — et vous avez parlé de 100 p. 100. Ceux parmi nous qui connaissent bien le domaine savent qu'il s'agit d'une norme que la VQA a établie. Il serait peut-être bon de préciser, pour que ce soit clair, ce que vous entendez par là. Nous vendons d'autres vins.

Qu'est-ce que ces chiffres veulent dire exactement et quelles sont les proportions du contenu d'une bouteille? Des consommateurs ne savent pas exactement ce qu'il y a dans la bouteille, du vin canadien ou non canadien et quelles sont ces proportions.

M. Dan Paszkowski: Avec plaisir. Pour satisfaire à la demande de vin au Canada, nous avons deux composantes dans notre secteur d'activités. La première est celle que j'ai mentionnée, le vin canadien à 100 p. 100. Il peut s'agir d'un vin 100 p. 100 néo-écossais, d'un vin 100 p. 100 québécois ou d'un vin VQA en Ontario et en Colombie-Britannique. L'autre composante de notre secteur d'activités représente environ 26 p. 100 des ventes totales; il s'agit d'assemblages de vins canadiens et importés. Elle représente environ 85 p. 100 de la production de vins canadiens au Canada, et c'est un assemblage de raisin canadien et de vins importés.

Aucune réglementation fédérale ne régit la composition en ce qui concerne le contenu canadien et importé. Toutefois, en Ontario, pour indiquer sur l'étiquette que votre vin est un assemblage de vins canadiens et importés, le gouvernement ontarien exige que vous ayez 40 p. 100 de contenu canadien. Cette proportion devrait passer à environ 25 p. 100 en moyenne après 2015. D'autres provinces n'ont pas d'exigences en ce qui concerne le pourcentage de contenu canadien dans un assemblage de vins canadiens et importés.

M. Malcolm Allen: Je vous remercie.

Le président: Votre temps est écoulé, monsieur Allen.

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

M. Bob Zimmer (Prince George—Peace River, PCC): Merci d'être venus.

Ma question s'adresse à Dan.

Je suis sûr que vous êtes au courant du projet de loi C-11 de notre compatriote britanno-colombien, le député Dan Albas, la Loi modifiant la Loi sur l'importation des boissons enivrantes. Elle porte essentiellement sur les problèmes interprovinciaux et élimine ces barrières.

Vous avez décrit brièvement les avantages à en tirer. Pouvez-vous nous expliquer concrètement les avantages pour le marché intérieur, en chiffres? Si ce projet de loi était mis en oeuvre, comme nous l'espérons, qu'arrivera-t-il aux producteurs canadiens?

M. Dan Paszkowski: Nous voulons modifier la Loi sur l'importation des boissons enivrantes depuis bien des années. Nous avons d'abord tenté de collaborer avec les sociétés des alcools afin d'établir et de mettre en oeuvre une exonération personnelle, sans succès. Leur solution consistait à tenter de vendre davantage de vins canadiens à 100 p. 100 dans leurs magasins de détail au Canada. Ils ont eu un certain succès, mais pas au point de renforcer notre compétitivité ni d'augmenter notre part de marché au Canada.

En ce qui concerne le projet de loi de M. Albas, notre meilleur point de comparaison est avec les États-Unis. En 2005, une décision de la Cour suprême a ouvert les frontières au commerce du vin entre les États. Depuis 2005, 37 États ont modifié leurs lois de manière à autoriser la livraison directe au consommateur, y compris 70 p. 100 des États soumis à un régime équivalent au régime des sociétés des alcools que nous avons au Canada.

Dans l'ensemble, le marché de la vente directe aux États-Unis représente environ 2 p. 100 de la production totale de vin, dont 1 p. 100 serait constitué du vin acheté en salle de dégustation — autrement dit, le type de ventes que nous faisons actuellement. Lorsque le marchand de vin vend une caisse de vin à un touriste à sa vinerie, il ne sait pas du tout si ce consommateur est un résident de l'Ontario ou de la Colombie-Britannique. Une vente est une vente.

L'autre 1 p. 100 des ventes directes aux États-Unis est constitué du vin que le marchand de vin expédie à une salle de dégustation dans un autre État, par l'intermédiaire d'un club de vin, en passant par Internet. Croyez-le ou non, vous pouvez vendre du vin sur Internet aux États-Unis, ou cela se fait par téléphone ou sous cette forme d'expédition directe. C'est ce que nous voulons faire au Canada. Nous pensons que cela représenterait probablement là aussi 1 p. 100 environ des ventes totales de vin canadien.

En ce qui concerne les vins canadiens à 100 p. 100, et non les assemblages de vins canadiens et importés, 95 p. 100 de ces assemblages se vendent moins de 10 \$ la bouteille. Il en coûte à peu près 4 \$ pour expédier une bouteille de vin de la Colombie-Britannique vers l'Ontario, ou inversement. Vous vous retrouvez donc avec des vins qui dépassent probablement les 15 \$.

Si vous gardez cet ordre de grandeur de 1 p. 100 des ventes totales de vins VQA au Canada, on parle probablement d'environ 25 000 à 30 000 caisses de vin par an. La quantité est petite comparativement aux ventes totales de vin au Canada, qui s'élèvent à près de 500 millions de litres, mais ce serait extrêmement bénéfique pour les petits et moyens établissements vinicoles dont la plupart n'ont pas accès au réseau des sociétés des alcools. Leur potentiel de croissance s'en trouverait renforcé, grâce à l'amélioration de leur marge bénéficiaire, et les consommateurs canadiens auraient la chance de goûter les vins fantastiques que nous avons, ce qui encouragerait les sociétés des alcools à vendre davantage de vins 100 p. 100 canadiens. Par conséquent, quand les sociétés des alcools vont élargir la sélection de vins sur leurs tablettes elles vont en vendre plus.

Les vins dont nous parlons ne sont pas vendus dans le réseau des sociétés des alcools. S'ils l'étaient, vous ne voudriez pas les acheter et payer les frais de transport de 4 \$ la bouteille. Ces vins ne sont pas disponibles parce que les sociétés des alcools ne les tiennent pas.

•(1610)

M. Bob Zimmer: D'accord.

Me reste-t-il un peu de temps?

Le président: Il vous reste une minute.

M. Bob Zimmer: J'ai une question pour Kevin.

Vous avez mentionné que vous aviez un programme de mentorat en agriculture biologique pour les jeunes agriculteurs. Que feriez-vous d'autre, concrètement, pour convaincre de jeunes agriculteurs de se lancer dans l'agriculture biologique, ou dans l'agriculture en général? Comme vous êtes vous-même un jeune agriculteur, je pense que vous êtes le mieux placé pour répondre.

M. Kevin Klippenstein: Voulez-vous savoir ce que nous faisons pour convaincre des gens de se lancer en agriculture?

M. Bob Zimmer: Oui, que suggèreriez-vous?

M. Kevin Klippenstein: Je suppose que je suggérerais d'amener les gens à en parler. Le prix des terres est le plus grand problème actuellement. Les gens disent qu'ils ne peuvent pas s'établir sur une ferme; bon an mal an, probablement 20 personnes qui voudraient le faire viennent nous voir, mais ils ont l'impression que le prix des terres est prohibitif. Nous leur disons: « Eh bien, venez sur notre ferme et nous allons vous enseigner ce qu'il faut faire pour réussir ». Nous faisons la tournée des marchés fermiers, nous avons donc constamment ce contact direct, mais il n'y a pas de programme comme tel ni d'endroit où les jeunes peuvent s'adresser.

Il y a deux universités en Colombie-Britannique — Kwantlen Polytechnic University et UBC — qui tentent de mettre sur pied des

programmes pour attirer des gens, mais on se bute toujours au prix des terres et à la façon de composer avec ce problème. Les gens commencent donc à penser à des coopératives et au partage de terres et ils abordent des agriculteurs pour leur dire: « Vous cultivez déjà votre terre et vous êtes à la veille de prendre votre retraite. Pouvons-nous trouver une façon de planifier ensemble votre relève? »

Il y a des initiatives, mais rien qui pourrait faire l'objet d'une diffusion générale à la population.

M. Bob Zimmer: Annamarie, voulez-vous ajouter quelque chose?

Mme Annamarie Klippenstein (membre du conseil, Organic Farming Institute of British Columbia): Oui, il y a un déphasage énorme ici.

Essentiellement, beaucoup de jeunes gens aimeraient se lancer en agriculture. Avec notre programme, nous acceptons 10 étudiants par an pour le moment, et nous devons en refuser. Ils vont dans d'autres fermes, où on les utilise davantage comme un bassin de main-d'œuvre et ils n'obtiennent pas ce contact. Nous établissons clairement un contact avec notre programme et nous avons une banque de terres disponibles parce que des gens nous ont dit: « Nous avons cette terre. Si vous trouvez des gens intéressés, ils peuvent la cultiver ».

Je pense qu'il faudrait mettre sur pied un programme qui permettrait à des propriétaires de s'inscrire s'ils veulent louer leur terre. On créerait ainsi une banque de données qu'il serait possible d'interroger selon le type de terre recherché. Actuellement, il y a un déphasage énorme. À un prix variant entre 75 000 \$ et 125 000 \$ l'acre, les jeunes ne peuvent pas s'établir sur une ferme en Colombie-Britannique à moins d'avoir accès à une terre. Le coût de la terre est prohibitif actuellement.

•(1615)

Le président: Je vous remercie.

Nous laissons la parole à M. Valeriotte pour cinq minutes.

M. Frank Valeriotte (Guelph, Lib.): Merci à tous d'être venus aujourd'hui.

Dr Sparling, j'ai bien aimé les observations que vous avez faites sur Cultivons l'avenir 2 et certaines de vos recommandations. Contrairement peut-être aux autres membres du comité, j'ai eu la chance de vous entendre à quelques reprises, en général sur la nécessité d'une politique alimentaire nationale. J'ai assisté à l'une de vos activités à l'Université de London il y a environ un an et demi.

Pour le bénéfice des autres personnes ici présentes, je soulignerai que la Nouvelle-Zélande, l'Écosse et le Royaume-Uni ont tous une politique alimentaire nationale. À mon avis, c'est un document d'orientation utile qui rassemble tous les éléments, au lieu d'avoir des pièces détachées. Je me demande si vous pourriez nous parler des avantages d'une politique alimentaire nationale pour les agriculteurs, les transformateurs et même les consommateurs, ainsi que de son utilité en matière de nutrition et de soins de santé et de tous les éléments qu'on retrouverait dans cette politique.

M. David Sparling: D'abord et avant tout, il y a une politique alimentaire nationale, mais il y a aussi une stratégie nationale en matière d'alimentation. Selon moi, la stratégie en matière d'alimentation est la stratégie de l'industrie qui vise à déterminer la façon dont nous allons nous y prendre pour réussir à l'avenir, et la politique est le cadre Cultivons l'avenir qui peut y contribuer.

M. Frank Valeriotte: Parlons de la stratégie, alors.

M. David Sparling: En ce qui concerne la stratégie, il y a plusieurs initiatives. L'Institut canadien des politiques agroalimentaires en a une; la Fédération de l'agriculture en a une; et le Conference Board du Canada commence à s'intéresser à ce domaine. Les thèmes communs que vous retrouvez dans une stratégie nationale en matière d'alimentation, c'est que d'une façon ou d'une autre, nous devons faire en sorte que cette industrie demeure compétitive sur la scène internationale, parce que nous sommes en concurrence. Nous vendons beaucoup dans le monde entier et nous devons rivaliser avec les importations. C'est ressorti très clairement.

Le deuxième volet de cette stratégie globale a tendance à mettre l'accent sur le lien entre l'alimentation et la santé. Il s'agit donc de déterminer d'abord ce que nous faisons pour éliminer les ingrédients malsains puis, deuxièmement, pour ajouter davantage d'ingrédients sains, et ce que nous faisons pour changer les habitudes de consommation des gens et leur façon de voir l'alimentation également.

En ce qui concerne l'avenir, quoi que nous fassions, il faut que ce soit durable, et les agriculteurs comprennent le concept de durabilité parce qu'ils n'ont pas le choix. Néanmoins, le respect de l'environnement revêt beaucoup plus d'importance et cet essor sera stimulé par plusieurs sources. Par exemple, l'initiative de Walmart va changer la façon dont beaucoup de gens devront composer avec cet aspect. Il y a donc ces trois éléments.

Quant aux avantages pour le pays d'avoir une stratégie nationale en matière d'alimentation, premièrement, une telle stratégie doit brosser un tableau assez global et dire: voilà les grandes cibles. Nous voulons augmenter nos exportations de tant. Nous voulons développer l'agriculture biologique locale de tant. Nous devons avoir des cibles précises, mais à un très haut niveau.

Si vous le faites — et c'est pourquoi je me suis beaucoup entretenu avec des chefs de file de l'industrie — il est alors facile pour les gouvernements de demander quelles politiques s'harmoniseraient avec cette stratégie, de façon logique, et quelles politiques seraient en réalité un obstacle. Des problèmes liés à la réglementation sont des obstacles évidents à une saine alimentation, par exemple, et à la possibilité même de parler d'une saine alimentation.

Il y a donc cette interaction entre les deux. J'ai encouragé les trois principaux groupes qui s'y intéressent à se réunir — et ils commencent lentement à le faire, mais pas très rapidement — pour élaborer une stratégie nationale en matière d'alimentation pour dire: voici ce que nous allons faire. Je crois que l'ICPA est probablement le plus avancé, mais la Fédération de l'agriculture progresse assez bien aussi.

De façon réaliste, est-ce que cela va réorienter Cultivons l'avenir? J'avais participé aux consultations nationales sur le sujet et je n'ai pas vraiment l'impression que la stratégie nationale en matière d'alimentation va entrer en jeu assez tôt pour influencer vraiment sur Cultivons l'avenir. Toutefois, des éléments sont très clairs: que pouvons-nous faire pour favoriser davantage l'innovation au moyen de Cultivons l'avenir; que pouvons-nous faire pour favoriser le développement des marchés internationaux et quelles sortes de programmes pouvons-nous mettre sur pied pour favoriser la durabilité? Voilà les éléments importants, et également dans le cadre des programmes de GRE, nous devons les analyser pour déterminer ceux qui sont logiques et ceux qui ne donnent probablement pas exactement ce que nous voulons.

M. Frank Valeriote: Pour résumer, pouvons-nous dire que la stratégie, c'est quelque chose qui...? Actuellement, nous avons des

cloisonnements: nous avons la Fédération de l'agriculture de l'Ontario qui en élabore une et vous dites que le Conference Board...

M. David Sparling: Il faut une seule stratégie.

M. Frank Valeriote: Une stratégie.

Par conséquent, le gouvernement du Canada devrait-il assumer un rôle de leadership pour établir cette stratégie, en rassembler tous les éléments? Le gouvernement devrait-il l'adopter après avoir consulté les provinces et la mettre en oeuvre au moyen de sa politique?

• (1620)

M. David Sparling: Oui.

Je crois que le gouvernement peut faciliter la démarche, en aidant à réunir ces parties concernées et en aidant aussi à tenir une discussion sur le lien qui existe entre la stratégie et l'accord-cadre Cultivons l'avenir et sur les éléments qui étieraient vraiment une stratégie. À mon avis, il y a là une possibilité énorme.

Par rapport à un grand nombre de ces éléments, le gouvernement a un rôle incroyablement important à jouer comme facilitateur et comme connecteur.

Le président: Je vous remercie.

Monsieur Payne, vous avez cinq minutes.

M. LaVar Payne (Medicine Hat, PCC): Merci, monsieur le président. J'ai quelques questions à poser aux témoins, avec votre permission, monsieur le président.

Premièrement, je veux remercier les témoins d'être venus aujourd'hui. Je sais qu'il est important pour nous d'entendre vos interrogations. Je veux revenir sur des observations et des questions de mon collègue, M. Zimmer.

En ce qui concerne le vin, vous pouvez actuellement l'expédier à n'importe quel point de vente d'une société des alcools au pays sans problème, je suppose, si vous recevez une commande?

M. Dan Paszkowski: Oui, selon la loi fédérale, pour entrer dans une province, l'alcool doit d'abord passer par la réception initiale, ce qui signifie qu'il doit passer par la société des alcools de cette administration et toutes les taxes doivent être payées. Il est illégal d'expédier de l'alcool sans passer par le réseau des sociétés des alcools aux termes de la loi fédérale.

M. LaVar Payne: Je ne peux pas commander de l'alcool et l'expédier ailleurs?

M. Dan Paszkowski: Non.

M. LaVar Payne: Je veux dire à une autre province.

M. Dan Paszkowski: Si je ne me trompe pas, les sanctions pour la première infraction sont de 200 \$; pour la deuxième infraction, de 600 \$; et pour la troisième infraction, entre 6 et 12 mois de prison.

M. LaVar Payne: Seigneur de la vie, ça me semble un peu radical. Dieu merci, je n'ai pas de voiture pour...

M. Dan Paszkowski: Et vous vous retrouvez avec un casier judiciaire.

M. LaVar Payne: Heureusement, je n'apporte pas de valise dans mes voyages.

Vous avez dit que la part de marché avait baissé à 32 p. 100. Y a-t-il des raisons particulières à cette baisse?

M. Dan Paszkowski: En partie, avant le libre-échange, le raisin que nous produisons n'était pas le chardonnay, le merlot ou le cabernet-sauvignon typique auquel le monde était habitué. Il s'agissait de raisins hybrides mieux adaptés au climat canadien.

En outre, la structure de majoration appliquée aux vins importés était nettement plus élevée qu'elle l'était pour les vins canadiens. Donc, avec le libre-échange, les obligations en matière de traitement national ont nécessité la mise en oeuvre de dispositions équivalentes relatives au coût des services pour les vins canadiens et importés, ce qui nous a obligés à investir dans nos vignobles et dans de nouveaux raisins. Nous avons dû procéder à un programme d'arrachage, c'est-à-dire arracher toutes les vignes hybrides et les remplacer par du chardonnay, du riesling, etc.

Nous pouvons le faire et nous pouvons produire des vins fantastiques. Cependant, le coût de production au Canada est beaucoup plus élevé qu'il peut l'être en Argentine. Par ailleurs, la taille maximale de l'industrie vinicole au Canada est limitée par notre géographie et notre climat, c'est pourquoi les économies d'échelle ne sont pas au rendez-vous.

En un mot, il en coûte davantage pour produire un litre de vin au Canada que dans beaucoup d'autres pays du monde.

M. LaVar Payne: Selon vous, qu'est-ce que Cultivons l'avenir peut faire pour votre industrie?

M. Dan Paszkowski: Je crois que le principal message que nous essayons de transmettre ici, c'est qu'il faut aider à favoriser la compétitivité de l'industrie vinicole canadienne en s'attaquant aux obstacles commerciaux comme point de départ. Notre plus grand obstacle au commerce se situe actuellement à l'intérieur même du pays. Il est très difficile d'expédier du vin d'une province à une autre. Nous sommes l'un des seuls détaillants au monde qui doit dire non à un consommateur qui veut acheter notre produit. Nous dépendons aussi exclusivement des sociétés des alcools pour commercialiser notre produit. Elles sont des partenaires fantastiques lorsqu'elles vendent votre vin, mais pour qu'elles puissent le faire, il faut que le marché connaisse un tant soit peu le produit canadien, ce qui n'est pas le cas actuellement.

Nous voulions tenter de montrer que nos compétiteurs entrent au Canada avec des millions de dollars de fonds fédéraux en poche pour commercialiser leurs produits. La Californie lance une offensive par an dans tous les grands centres urbains du Canada. Les sociétés des alcools adorent ça. Quand les consommateurs ont goûté à votre vin, ils veulent l'acheter. C'est une occasion d'offrir ce vin à la société des alcools.

Nous n'avons pas l'équivalent pour les vins canadiens. Vers l'an 2000, juste après l'accord de libre-échange, Agriculture Canada avait un programme intitulé « Canada à la carte ». L'industrie vinicole, le gouvernement du Canada et les hôtels Fairmont étaient partenaires. Nous faisons des dégustations de vins sur nappes blanches accompagnés d'aliments canadiens à la grandeur du pays. C'était une occasion fantastique. Nous étions très jeunes à l'époque. Nous sommes beaucoup plus mûrs aujourd'hui. Un tel programme fonctionnerait mieux aujourd'hui qu'à l'époque. Nous avons besoin de ce genre de programme pour appuyer les produits canadiens et encourager les Canadiens à en consommer davantage. S'ils le faisaient, les dividendes seraient considérables.

En Ontario, selon les recherches les plus récentes, il y aurait un multiplicateur de 11,50 \$ lors de la vente d'une bouteille de vin ontarien VQA, un multiplicateur de 7,72 \$ pour une bouteille d'un assemblage ontarien de vins canadiens et importés et un multiplicateur de 67 ¢ pour une bouteille de vin importé et pourtant, les importations représentent 38 p. 100 des ventes à la grandeur du pays.

• (1625)

Le président: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à M. Atamanenko. Vous avez cinq minutes.

M. Alex Atamanenko (Colombie-Britannique-Southern Interior, NPJ): Merci beaucoup, Larry et merci à tous d'être ici

J'adresserai mes questions à Annamarie et Kevin, si vous le voulez bien.

Premièrement, félicitations pour le prix des Jeunes agriculteurs d'élite du Canada. Vous avez aussi remporté le prix des Jeunes agriculteurs de la Colombie-Britannique, donc chapeau. Merci, et merci d'être ici.

J'ai visité votre ferme et je comprends pourquoi... J'ai vu comment vous êtes passés de votre lot double de 5 acres sans expérience à quelque 40 acres, une belle maison et un rôle de mentor. C'est une réussite incroyable.

Merci de nous avoir fait part de votre position sur les OGM.

J'aimerais que vous retracez un peu le parcours de votre réussite et que vous nous donniez vos recommandations. Vous êtes aussi très engagés dans l'Organic Farming Institute. Kevin, vous en êtes le président. Vous avez mentionné que vous aimeriez offrir un autre cours sur les cultures basses au printemps. Je crois que les membres du comité seraient intéressés d'entendre comment vous vous y prendriez. Je sais qu'il s'agirait d'un cours en ligne, avec une formation pratique complémentaire.

L'autre point qui m'intéresse, c'est cette idée de mentorat à la ferme. Vous accueillez des gens qui vivent, travaillent et acquièrent de l'expérience sur votre ferme avant de se lancer en agriculture. Quel rôle le gouvernement pourrait-il jouer pour rendre le programme encore plus efficace?

Et ma dernière question: si je me souviens bien, vous cultivez presque à l'année grâce à votre aménagement de serres. Comment le gouvernement peut-il aider des agriculteurs à le faire pour que nous puissions avoir des fruits et légumes frais à l'année?

C'est probablement assez pour mes cinq minutes. Allez-y.

M. Kevin Klippenstein: À l'Organic Farming Institute, nos cours sont tous conçus pour être en ligne. Des gens d'un peu partout au Canada et à travers le monde peuvent les suivre. Nous avons eu des inscriptions d'étudiants d'autres parties du monde.

Les cours sont assez approfondis, avec vidéos. Les étudiants peuvent communiquer par courriel avec un enseignant qui note tous les travaux. Jusqu'à présent, nous avons produit un contenu sur la gestion des sols pour que les gens sachent comment gérer le sol de façon à produire des aliments sains. Nous sommes passés à l'étape suivante de la production de cultures basses. Ce cours va enseigner aux gens comment gagner leur vie avec des cultures basses.

Nous avons obtenu une aide financière par l'intermédiaire de la SIBAC pour prendre cinq acres de terre et en faire une entreprise rentable en plantant de l'ail ou des tomates pour les vendre directement, ou ce genre de choses. Nous nous proposons d'élaborer des cours au cours des prochaines années pour aider les agriculteurs à faire de l'argent. Nous parlons de cultures basses, de viticulture biologique et de production en serre à l'année. Nous voulons commencer à offrir des services de planification d'entreprise.

Pour l'Institut, l'objectif primordial est d'intéresser des jeunes à l'agriculture — ou même des vieux qui veulent prendre leur retraite à 50 ans et devenir agriculteurs, ce qu'on voit beaucoup. C'est ce qu'ils veulent faire de leur retraite.

Je pense que la deuxième question portait sur notre programme de mentorat et la façon d'aider des gens à s'établir sur une ferme. Je suppose que l'élément le plus important, c'est le prix des terres et l'aide. Il n'y a vraiment rien pour aider les gens — du moins pour ce que nous en savons — à y accéder par l'intermédiaire du gouvernement. Un programme axé sur la carrière paye 50 p. 100 du salaire, mais il s'agit en réalité d'un programme de mentorat. Il ne comporte pas vraiment de formation comme telle.

Nous avons fait le pas de plus et offert une formation sur les tracteurs, la gestion d'entreprise et les techniques de marketing au moyen de l'ASC, ou l'agriculture soutenue par la communauté, pour vendre par l'intermédiaire des marchés fermiers et traiter avec les restaurants et les distributeurs.

Aide-moi un peu s'il te plaît.

• (1630)

Mme Annamarie Klippenstein: Eh bien, essentiellement, nous montrons comment se lancer en agriculture à partir de zéro, essentiellement comment créer un plan d'affaires. Par exemple, vous ne pouvez pas acheter cinq acres de terre et semer des carottes puis dire que vous avez cinq acres de carottes. Qu'allez-vous faire, comment allez-vous les vendre ou où allez-vous les expédier? Vous devez avoir un plan d'affaires en parallèle.

Si c'est ce que vous comptez faire, vous allez devoir les commercialiser et avoir un marché avant de les produire. Une grande partie de notre programme de mentorat consiste à organiser ces choses. Nous ne chargeons rien pour notre programme de mentorat; c'est clairement une expérience d'apprentissage à la ferme. Les participants sont rémunérés, mais en même temps, c'est un salaire modeste.

Notre priorité, c'est d'intéresser plus de gens à l'agriculture. Si ce programme bénéficiait d'une aide gouvernementale, cela faciliterait une partie des activités d'apprentissage que nous faisons, en travaillant sans arrêt, à essayer de mettre ces éléments en place. Ce serait utile. Il y a beaucoup de programmes d'apprentissage et de programmes de mentorat, mais pas de normalisation. Il n'y a pas d'uniformité, ce qui fait que les gens obtiennent de l'information d'un peu partout.

M. Kevin Klippenstein: Il n'y a pas d'aide financière. Chacun essaie essentiellement de faire ce qu'il peut — et c'est à peu près tout — pour essayer d'aider des gens à se lancer en agriculture.

Rappelez-moi la troisième question?

Le président: Soyez très bref, parce que nous avons largement dépassé le temps alloué. J'ai été généreux.

De fait, je pense que nous allons laisser la parole à M. Lobb pour cinq minutes. Vous aurez peut-être une chance de...

M. Ben Lobb (Huron—Bruce, PCC): Ma première question s'adresse à M. Paszkowski.

Le document que vous nous avez fourni porte surtout sur la vente au détail. Dans la région que je représente, Huron County, ils envisagent de planter environ 100 acres de vignes d'ici deux ou trois ans. Je me demandais s'il s'agit simplement d'une omission de votre part si on ne parle pas du tout de recherche et développement de nouvelles variétés de raisins ou de types particuliers de raisins qui poussent dans différents climats. Votre organisation est-elle active dans ce domaine? Où en sommes-nous sur ce plan?

M. Dan Paszkowski: Nous avons élaboré une stratégie nationale de développement de l'industrie du vin et du raisin que nous avons

publiée en 2007, en espérant qu'elle s'harmoniserait avec Cultivons l'avenir 1. Elle traitait exactement des points qui vous intéressent.

Nous avons une recherche en cours dans une région — en Ontario par l'intermédiaire de l'Université Brock, au Vineland Research and Innovation Center, et en Colombie-Britannique par l'intermédiaire...

M. Ben Lobb: Je veux vous interrompre pour vous dire que s'il y a des choses que vous aimeriez ajouter, en plus de ce que vous avez fourni au comité, sur ce que vous aimeriez voir dans Cultivons l'avenir 2, en particulier en matière de R. et D. ou de recherche, ou sur tout ce dont vous discutez par rapport à l'université ou aux cultures, n'hésitez pas à les soumettre au comité. Nous voulons être sûrs de les saisir dans notre étude.

M. Dan Paszkowski: Absolument. Nous serions heureux de le faire.

M. Ben Lobb: Ma prochaine question s'adresse à vous deux. Vous avez parlé d'un milliard de dollars de ventes. Est-ce au Canada?

M. Kevin Klippenstein: C'est au Canada, dans les marchés fermiers.

M. Ben Lobb: Cela signifie-t-il qu'il s'agit explicitement de produits biologiques...

M. Kevin Klippenstein: Non, ce sont les ventes faites dans les marchés fermiers.

M. Ben Lobb: Bon, d'accord.

Ma question est la suivante: vous avez parlé de financement pour l'infrastructure, l'éducation, l'apprentissage et je crois que vous avez mentionné expressément les serres à arceaux et peut-être des serres et la géothermie. Croyez-vous que le gouvernement devrait vraiment investir dans ces domaines? Ou le financement de choses comme une serre à arceaux ou la géothermie ne devrait-il pas être principalement la responsabilité du producteur, soit par capitalisation ou à même les flux de trésorerie d'exploitation?

M. Kevin Klippenstein: On pourrait peut-être accorder des subventions, ou quelque chose du genre, qu'il faudrait rembourser, mais beaucoup d'agriculteurs ont de la difficulté à joindre les deux bouts et ils n'ont pas le capital pour le faire.

En réalité, les marchés fermiers à Vancouver vont un peu plus loin et essaient de mettre de l'argent de côté pour créer un fonds de réserve afin de pouvoir offrir des prêts à 0 p. cent d'intérêts à des agriculteurs. Là encore, quand vous avez 70 agriculteurs et que quelqu'un veut dépenser 13 000 \$ pour construire une serre, où pouvez-vous obtenir cet argent?

C'est l'une de ces situations où si vous avez l'argent pour la construire, alors vous pouvez faire plus d'argent, mais si vous n'avez pas l'argent pour commencer et vous vous adressez aux banques, elles analyseront votre situation et elles vous répondront: « Non, vous ne faites pas assez d'argent, donc nous ne pouvons pas vous en prêter ». Vous êtes coincé entre l'arbre et l'écorce. Comment pouvez-vous financer quelque chose si vous n'avez pas l'argent pour la financer?

• (1635)

M. Ben Lobb: Je comprends.

J'ai une question pour M. Sparling. Vous dites que, comme groupe, les petits agriculteurs perdent de l'argent. Simplement pour clarifier les choses, sur une déclaration de revenus, parlez-vous du revenu net ou, disons, de la marge sur coût direct, de la marge d'exploitation ou du bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements? Je crois qu'il y a une distinction à faire ici.

M. David Sparling: C'est effectivement avant les intérêts et les amortissements que les petits agriculteurs perdent de l'argent, et ce, en tant que groupe. En moyenne, ils ont tendance à perdre de l'argent année après année.

Si vous analysez les statistiques du revenu agricole global, vous verrez qu'en moyenne, les agriculteurs canadiens perdent de l'argent. Près de la moitié d'entre eux vendent pour moins de 100 000 \$ par an et les ventes moyennes pour cette catégorie sont d'environ 39 000 \$ par an. C'est très difficile de gagner sa vie en vendant si peu.

M. Ben Lobb: D'accord, je voulais simplement m'assurer que nous ne parlions pas de revenu net.

M. David Sparling: Eh bien c'est un revenu net, mais c'est effectivement avant les intérêts et les amortissements, donc le revenu net serait encore moins élevé.

M. Ben Lobb: D'accord, c'est avant le revenu net.

La dernière question, si j'ai le temps d'en poser une dernière, s'adresse aux Klippenstein.

Kevin, dans votre exposé, vous avez dit que vous aimeriez voir les OGM disparaître. Est-ce bien ce que vous avez dit? Je me demande ce que vous vouliez dire par là et pourquoi vous avez dit ça.

M. Kevin Klippenstein: La contamination croisée due aux OGM est le problème le plus épineux en agriculture biologique. Tant qu'il y aura des OGM, il y aura un risque de contamination croisée. Nous le voyons déjà avec le maïs. Nous avons tous ces autres légumes qui commencent à en avoir et cela pourrait anéantir tout le secteur de l'agriculture biologique.

M. Ben Lobb: Pour que je comprenne bien, dans votre exposé, vous avez dit que si vous pouviez être en charge demain, vous élimineriez toutes les cultures génétiquement modifiées au Canada.

M. Kevin Klippenstein: C'est exact.

M. Ben Lobb: D'accord. Je vais m'arrêter ici.

Le président: Bien, votre temps est écoulé.

Nous allons poursuivre avec Mme Raynault, pour cinq minutes.

[Français]

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

Ma question s'adresse à M. Klippenstein.

Quels conseils donneriez-vous aux nouveaux agriculteurs qui désirent faire de l'agriculture biologique?

[Traduction]

M. Kevin Klippenstein: Un jeune agriculteur d'élite nous a justement posé cette question la semaine dernière.

Nous lui conseillerions de trouver un mentor, de parler à d'autres agriculteurs pour voir ce qu'ils font et de travailler avec quelqu'un — comme nous, un parfait exemple. Je dirais aussi de vendre au consommateur si possible. C'est ainsi que vous en aurez le plus pour votre argent. Plus vous passez par des distributeurs, moins vous faites d'argent.

La principale chose serait de travailler avec quelqu'un qui pratique l'agriculture et qui en vit. Aimez ce que vous faites. Si vous lancez dans la culture du blé simplement pour cultiver du blé mais que vous n'aimez pas voir pousser le blé, à votre place, je ne cultiverais pas de blé. Vous devez avoir une passion pour ce que vous faites. Je crois qu'un mentor est l'élément le plus important.

[Français]

Mme Francine Raynault: Merci. Un peu plus tôt dans votre exposé, vous parliez d'identifier les aliments transgénétiques. Comment peut-on déterminer si des aliments sont transgénétiques? Comme je le contais à mon adjoint ce midi, j'ai acheté des radis il y a quelques mois. Or, après quelques semaines au frigo, ils étaient aussi beaux qu'au moment de l'achat. Je me suis alors posé des questions sur les aliments qu'on mange.

Comment les aliments pourraient-ils être identifiés? Que voulez-vous qu'on fasse?

• (1640)

[Traduction]

M. Kevin Klippenstein: Je ne suis pas vraiment au fait en ce qui concerne les OGM et toutes les analyses chimiques à la clé et tout, mais je sais qu'un agriculteur de la Saskatchewan me disait il y a quelques semaines que des agriculteurs pourraient détecter jusqu'à un taux de 0,001 p. 100 une quelconque contamination par des OGM. Ils peuvent faire des analyses et le déterminer.

L'étiquetage serait l'élément le plus important. Ils devraient simplement pouvoir l'indiquer sur l'étiquette. Chacun pourrait alors décider pour lui-même s'il veut l'acheter ou le manger ou pas.

[Français]

Mme Francine Raynault: Dans ces conditions, faudrait-il appliquer une loi ou des règlements pour obliger les producteurs ou les compagnies à préciser ce que contiennent les produits?

[Traduction]

M. Kevin Klippenstein: Oui, je crois qu'il devrait y avoir une loi, quelque chose qui dit que vous devez le faire, sans équivoque, pas de oui, non ou peut-être. Il devrait y avoir une loi qui dit que vous devez étiqueter les OGM.

[Français]

Mme Francine Raynault: Monsieur Paszkowski, vous avez dit dans votre présentation qu'il était primordial de se rapprocher du marché international pour y accroître la présence de vos produits.

Comment devrait-on s'y prendre? Faudrait-il davantage qu'une semaine par année pour promouvoir vos vins et les faire connaître à la population?

[Traduction]

M. Dan Paszkowski: Je crois qu'en général, les vins canadiens ne sont pas aussi bien connus dans le monde entier que les vins français ou australiens. Cependant, grâce à une aide financière fédérale, nous avons pu participer à quelques-uns des concours les plus prestigieux au monde. Nous avons remporté le titre du meilleur chardonnay au monde, du meilleur shiraz au monde. Nous remportons toujours le titre du meilleur vin de glace au monde. Nous avons la réputation de produire des vins de qualité. Nous n'avons pas les volumes que certains autres pays peuvent avoir.

Nous aimerions voir dans *Cultivons l'avenir 2* la poursuite du programme Agri-marketing fédéral, les 50 ¢ que nous recevons pour chaque dollar investi à l'appui de nos activités sur les marchés étrangers, que ce soit pour participer à des concours ou amener les principaux agents d'influence au Canada visiter nos régions vinicoles, goûter nos vins et, nous l'espérons, retourner chez eux pour en rendre compte. Cela crée les possibilités de développement des marchés de l'exportation, ce qui est exactement ce que font nos compétiteurs étrangers.

Le message que nous essayons de transmettre dans notre exposé, c'est qu'il devient extrêmement lourd de remplir les demandes, par exemple pour obtenir les 200 000 \$ que nous avons reçus au cours des dernières années — et beaucoup moins cette année que par les années passées. Nous sommes en train de préparer notre quatrième demande de financement, qui prend des semaines à remplir. Ce n'est pas favorable aux affaires. Le programme est excellent, mais le besoin de transparence au sein de l'appareil fédéral a créé une tâche extrêmement lourde pour l'industrie qui doit produire régulièrement des déclarations. Le processus d'approbation est parfois retardé, ce qui signifie que nous devons laisser des fonds devenir périmés. Nous ne pouvons participer à certains projets comme nous l'aurions souhaité, parce que les approbations n'arrivent pas assez vite. Le financement est excellent. Le programme est excellent. C'est ce que tous les autres pays offrent à leur industrie pour développer ses marchés. Il y a du travail à faire par rapport à l'administration du programme pour faire en sorte qu'il puisse devenir aussi efficace que souhaité.

Le président: Merci.

Monsieur Sparling, si vous pouvez être très bref, je vous laisserai commenter.

M. David Sparling: D'accord, merci. En réalité, je ne voulais pas faire de commentaire sur ce point, mais plutôt sur la question des OGM.

Il y a deux façons d'analyser les OGM. Vous pouvez analyser l'ADN ou vous pouvez analyser la protéine que l'ADN produit.

Je voulais faire une observation sur l'interdiction ou l'étiquetage. En partie, nous n'étiquetons pas parce que la science dit que les résultats de ces analyses sont à peu près équivalents. C'est en partie la raison pour laquelle nous ne le faisons pas. Par ailleurs, les agriculteurs canadiens estiment que les cultures génétiquement modifiées sont un outil incroyablement précieux. Nous avons bâti notre industrie du canola là-dessus. Cette culture a permis à nos agriculteurs canadiens de modifier leur pratique et de se convertir à l'agriculture sans travail du sol, ce qui réduit à la fois la quantité de pulvérisations et d'énergie utilisée. La pratique réduit aussi l'érosion et les choses du genre. C'est particulièrement important en Alberta. C'est un outil incroyablement important pour les agriculteurs canadiens et ils seraient extrêmement contrariés si nous leur retirions cet outil. Cela nous rendrait aussi moins compétitifs sur la scène internationale.

• (1645)

Le président: Merci.

M. Storseth, vous avez cinq minutes.

M. Brian Storseth: Je vous remercie beaucoup.

Je veux remercier tous les témoins de leur présence. Nous avons entendu aujourd'hui des exposés très intéressants. Malheureusement, le temps nous manque pour poser à tous les témoins toutes les questions que nous aimerions leur poser.

M. Klippenstein, j'aimerais vous poser une ou deux questions pour commencer. L'Organic Farming Institute, c'est un institut que vous administrez?

M. Kevin Klippenstein: Oui, comme bénévole.

M. Brian Storseth: Est-ce que vous et votre femme le financez vous-mêmes, à titre privé?

M. Kevin Klippenstein: Non, l'Organic Farming Institute a été lancé en réalité comme un projet de développement économique, en quelque sorte. C'était pour la valeur ajoutée, par l'intermédiaire des

communautés Keremeos-Cawston. Elles se sont réunies et se sont demandé: « Que pouvons-nous faire en faveur du développement économique? » Elles ont obtenu des fonds de cette façon et elles ont créé l'Institut. Notre directeur régional siégeait au conseil d'administration et assurait la présidence de l'Institut.

L'offre de cours était limitée. J'y suis entré, et nous avons eu un lot de différents administrateurs. Le directeur d'une banque siège au conseil. Nous y siégeons. Il y a George Hanson, un vigneron, et il y a le directeur régional de district. Il y a Rochelle Eisen, qui était l'agente de vulgarisation en agriculture biologique pour la Colombie-Britannique.

M. Brian Storseth: C'est très bien, c'était simplement de la curiosité de ma part.

Vous avez mentionné dans vos observations que la production biologique attire un nombre élevé de nouveaux venus en agriculture. Avez-vous des chiffres?

M. Kevin Klippenstein: Je peux vous dire que si je me fie simplement à ce que je vois dans les marchés fermiers, la plupart des nouveaux vendeurs sont tous de nouveaux jeunes agriculteurs qui pratiquent tous l'agriculture biologique.

M. Brian Storseth: Est-ce que ce serait plus symptomatique de votre région? Dans ma région, 98 p. 100, 99 p. 100 des agriculteurs ne pratiquent pas l'agriculture biologique.

M. Kevin Klippenstein: Cela s'appliquerait en Colombie-Britannique et c'est probablement dû au prix élevé des terres. Tous les fonds de terre que nous achetons sont des parcelles de cinq acres. Il faut s'attendre à payer 500 000 \$ pour une parcelle de terre. Par conséquent, pour que ce soit viable, vous devez pratiquement la cultiver de façon biologique et vendre les produits dans un marché de créneaux.

M. Brian Storseth: Vous admettez donc que ce modèle pourrait ne pas fonctionner dans des endroits comme la Saskatchewan, le Manitoba ou l'Alberta, où vous cultivez 4 000 acres à la fois?

M. Kevin Klippenstein: Je connais plusieurs agriculteurs de la Saskatchewan et de l'Alberta qui pratiquent l'agriculture biologique.

M. Brian Storseth: Affirmeriez-vous que la plupart des nouveaux agriculteurs en Saskatchewan, en Alberta et au Manitoba seraient des agriculteurs biologiques?

M. Kevin Klippenstein: Je ne pourrais pas répondre à cette question.

M. Brian Storseth: D'après vos commentaires, je suppose que vous seriez contre l'argument en faveur de la présence adventice?

M. Kevin Klippenstein: Oui.

M. Brian Storseth: D'accord.

J'ai une dernière question pour vous. Vous dites que l'accès à la terre est l'un des plus grands obstacles. Je suppose que vous parlez du coût de cette terre.

M. Kevin Klippenstein: Oui.

M. Brian Storseth: Je vous remercie beaucoup et je vous remercie pour le travail que vous faites.

Monsieur Sparling, je veux vous poser une question brève. Vous avez déjà mentionné l'accès à la terre et son coût comme étant un obstacle pour les nouveaux agriculteurs.

M. David Sparling: Les coûts des terres ont passablement augmenté au cours des dernières années et ils ne cessent d'augmenter. Toutefois, dans notre région, c'est loin d'être aussi élevé; les coûts se situent plutôt dans la fourchette de 10 000 \$ à 13 000 \$, mais malgré tout, si vous voulez constituer une parcelle de 200 acres, c'est un magot assez considérable.

En plus de la terre, il y a toute la question de la valeur des quotas. Dans un grand nombre des secteurs agricoles intéressants — la production laitière en particulier, dans laquelle beaucoup de gens voudraient se lancer — c'est extrêmement difficile parce que vous avez besoin de millions de dollars pour acquérir un quota.

M. Brian Storseth: Je suis d'accord avec vous. On dirait que dans ma région, tous les vieux agriculteurs ne veulent pas vendre leur terre à un prix plus bas pour que les jeunes puissent accéder...

M. David Sparling: Non. En réalité, on commence à voir, en particulier dans l'Ouest, des sociétés de capital de risque qui disent: « Si vous avez besoin de 4 000 acres et que vous en avez 1 000, nous allons acheter les 3 000 acres de plus et vous les louer ». Il y a une compagnie à...

• (1650)

M. Brian Storseth: Diriez-vous que c'est positif?

M. David Sparling: Je dirais que c'est une réaction à la situation. Si vous avez besoin de 5 millions de dollars pour vous établir, vous ne disposerez probablement pas de cette somme si vous avez 26 ou 28 ans. Les gens dans d'autres domaines d'activités louent des usines ou de l'équipement. En agriculture, nous avons toujours eu l'idée qu'il faut tout posséder. Cependant, je ne suis pas du tout certain que c'est réaliste pour l'avenir des agriculteurs, dans leur situation où il en coûte un demi-million de dollars pour acheter cinq acres. Si vous pouviez louer ce fond de terre et conclure une forme d'entente avec le propriétaire, ce dernier obtiendrait un gain en capital et une partie du revenu. C'est une solution.

M. Brian Storseth: J'ai deux questions brèves parce que je vais manquer de temps.

Monsieur Sparling, vous avez parlé de l'amélioration de la productivité. Cela m'apparaît très intéressant. Vous pourriez peut-être élaborer brièvement sur ce sujet.

Monsieur Paszkowski, mon collègue vous a parlé du projet de loi C-311, le projet de M. Albas. En quoi consisterait le bénéfice net? Avez-vous une idée de l'incidence que ce projet de loi aurait sur votre situation s'il était adopté? Y a-t-il un chiffre, en dollars, que vous pouvez anticiper et quantifier concrètement?

Qui veut répondre en premier?

Monsieur Paszkowski, vous pourriez peut-être vous lancer.

M. Dan Paszkowski: Non, je ne peux pas chiffrer le bénéfice potentiel pour une vinerie. Les petites vineries seraient les plus grands bénéficiaires parce qu'elles vendraient la plus forte proportion de leur production totale au moyen de la vente directe au consommateur et garderaient la marge bénéficiaire dans leurs poches et se bâtiraient une clientèle. Les grandes vineries feront une plus faible proportion de leurs ventes totales sur le marché de la vente directe au consommateur, parce qu'elles sont déjà très engagées dans le système des sociétés des alcools. Elles ont des représentants dans chaque province, ce qui n'est pas à la portée d'un petit producteur. Leur volume de ventes sera donc probablement plus élevé, tout en représentant une proportion plus petite de leurs ventes totales.

D'après les marges bénéficiaires pratiquées par les sociétés des alcools — une marge de 66 p. 100 en Ontario et de 133 p. 100 en

Colombie-Britannique — vous obtenez environ 3,46 \$ pour une bouteille de vin qui se vend 10 \$ à la Liquor Control Board of Ontario. C'est ce que le producteur obtient. Il doit payer sa bouteille, son bouchon, son étiquette et sa capsule métallique. Il faut prendre en compte les frais généraux, le personnel, l'électricité, le travail viticole et le raisin. Il ne lui en reste vraiment pas beaucoup. S'il vendait directement ce vin au consommateur à sa vinerie, il devrait remettre la TVP et la TPS au gouvernement, mais il pourrait garder la plus grande partie du profit dans sa poche.

Actuellement, la marge du producteur est d'environ 40 p. 100. Vous constaterez que les agriculteurs pourront en garder davantage dans leurs poches. Ils pourront investir davantage dans leur entreprise. Ils pourront devenir plus rentables et à mesure que leur rentabilité s'améliorera, ils pourront diversifier leur clientèle et accéder au système des sociétés des alcools, je l'espère.

Le président: Très brièvement, monsieur Sparling.

M. David Sparling: D'accord, je serai très bref. Ma réponse traitera de deux niveaux.

Dans le secteur de la transformation des aliments, je crois que les programmes qui aident à investir dans la nouvelle technologie et les nouvelles méthodes, comme la production à valeur ajoutée, sont très importants.

Par rapport au secteur agricole, j'ai deux choses à dire: la productivité repose sur le rapport entre les intrants et les extrants, ou les extrants moins les intrants. Je crois donc que la recherche sur les variétés canadiennes de cultures mondiales est très importante dans bien des cas. L'aide octroyée aux agriculteurs à adopter la nouvelle technologie, l'agriculture de précision et les systèmes utilisant le géopositionnement pourrait être utile sur les fermes, mais en ce qui concerne les cultures, la recherche doit plutôt être sectorielle. Nous parlons donc probablement ici de chercheurs universitaires ou gouvernementaux. Ces deux aspects sont importants.

Le président: Je vous remercie.

Monsieur Rousseau, vous avez cinq minutes.

[Français]

M. Jean Rousseau (Compton—Stanstead, NPD): Merci, monsieur le président.

Ma première question s'adresse à M. Sparling.

Que doit faire le gouvernement, dans le cadre de la nouvelle stratégie « Cultivons l'avenir 2 », pour faciliter la gestion quotidienne des agriculteurs? Je parle ici surtout de la lourdeur administrative, de la réglementation sanitaire et de la commercialisation à l'échelle locale, dans le marché interne. J'aimerais savoir ce qui, de façon flagrante, devrait être fait.

[Traduction]

M. David Sparling: Ce qui m'apparaît évident, c'est que les besoins des petites fermes sont différents de ceux des grandes fermes. Ainsi, elles ont besoin d'aide pour accéder à des marchés. Il peut s'agir d'une aide pour mettre sur pied des réseaux, et d'une aide pour comprendre l'évolution des demandes des consommateurs, pour devenir plus multinationales, ainsi de suite.

Les petits agriculteurs doivent supporter des fardeaux réglementaires — et les Klippenstein seraient peut-être mieux placés que moi pour en parler — bien qu'il s'agisse probablement davantage d'obstacles que de fardeaux réglementaires. Ce n'est pas tant lié aux opérations quotidiennes qu'au temps qu'ils consacrent à l'observation de la réglementation et ce qu'elle leur permet de faire. Que faudrait-il faire dans ce cas?

Dans l'ensemble, dans Cultivons l'avenir, il me semble que les mesures qui permettront aux entreprises de réussir dans différentes catégories représentent le plus gros morceau du casse-tête. Si nous nous retrouvons avec beaucoup de petites fermes, celles-ci doivent avoir des marges élevées, sinon, elles ne seront pas rentables. Quand nous analysons la situation des petites fermes, nous constatons toujours que le quart d'entre elles s'en tirent bien, et c'est parce qu'elles établissent des rapports directs avec le client. Leurs besoins sont donc différents.

Les grandes fermes ont habituellement besoin d'être concurrentielles en matière de coûts, et orientées vers le marché mondial. Elles ont donc besoin d'information sur les marchés mondiaux. Elles ont besoin d'aide pour participer à des missions commerciales et ainsi de suite pour être en phase avec les marchés mondiaux. Elles ont aussi besoin de la recherche pour être plus productives, ce qui aide autant les petites fermes que les grandes.

• (1655)

[Français]

M. Jean Rousseau: Mais ne diriez-vous pas qu'en matière d'échange d'information, on n'en fait pas suffisamment pour maximiser l'utilisation des nouvelles technologies, qu'il s'agisse de grands producteurs ou de petits?

[Traduction]

M. David Sparling: C'est tout à fait juste. Les secteurs de l'agriculture et de l'alimentation sont à la traîne derrière tous les autres secteurs en matière d'utilisation de la technologie de l'information. À mon avis, le combat contre la traçabilité est ridicule. La traçabilité aide à distinguer votre produit comme un produit biologique ou local, ce qui vous procure un avantage sur le plan de l'image de marque. Elle vous fournit aussi des renseignements de gestion de qualité sur les champs qui donnent le meilleur rendement et sur les compagnies de transport qui offrent le meilleur service. À mon avis, c'est l'évidence même. Dans tous les autres secteurs, on dit que c'est judicieux, du point de vue opérationnel, de savoir où votre produit a été et ce qui lui est arrivé. Si vous le savez, vous pouvez gérer de façon plus efficace. La traçabilité est donc l'un des éléments qui doit faire partie de notre avenir, à mon avis.

Nous devons aussi mieux utiliser les médias sociaux, que nous ne comprenons pas vraiment. C'est important. Je crois que la communauté FarmVille sur Facebook regroupe 46 millions de personnes dans le monde entier. Eh bien, je ne pense pas qu'il y a autant d'agriculteurs dans la plupart des pays les plus avancés. C'est 80 agriculteurs virtuels... comparativement à un agriculteur en chair et en os aux États-Unis. Il y a là tout un espace à occuper. J'ai un étudiant au doctorat qui fait des travaux intéressants à ce sujet. Nous devons en faire davantage pour comprendre comment nous pouvons utiliser les médias sociaux.

[Français]

M. Jean Rousseau: Ma question s'adresse autant à M. Paszkowski qu'à M. Klippenstein.

Plusieurs témoins ont souligné que, dans le cadre de leur production ainsi que dans divers secteurs de l'agriculture, il y avait beaucoup de pertes, que celles-ci pouvaient représenter jusqu'à 30 p. 100 de la production et qu'elles nuisaient à la productivité.

Qu'en est-il de l'agriculture biologique et des vignobles? Comment ce problème est-il traité?

[Traduction]

M. Kevin Klippenstein: Le secteur de l'agriculture biologique a aussi subi des pertes. Dans nos activités, nous sommes très diversifiés. Par exemple si nos pêches gèlent, nous semons davantage de courges, ou davantage d'oignons. Nous sommes un peu différents. Nous ne perdons pas autant de récoltes. Dans l'ensemble, à la fin de l'année, nous avons tendance soit à progresser, soit à rester stables. Dans d'autres régions orientées davantage vers la monoculture, comme la pomme de terre biologique, s'ils subissent des inondations, ils perdent tout.

[Français]

M. Jean Rousseau: Et de votre côté, monsieur Paszkowski?

[Traduction]

M. Dan Paszkowski: Nous avons traversé deux ou trois années difficiles dans l'industrie du vin. Il y a eu un surplus de vin dans le monde entier. Il y a eu un ralentissement économique. Nous avons perdu quelques vineries. D'autres ont été rachetées. Il faut envisager de faire les choses différemment. Les sociétés des alcools ne vendent plus des bouteilles de vin à 18 ou 19 \$; elles cherchent des bouteilles de vin à 12 et 13 \$. Par conséquent, en parallèle de vos vins primés, vous commencez à produire des vins de meilleure qualité à prix plus bas pour pouvoir vendre votre production.

Si vous avez des stocks lorsque le nouveau millésime arrive, vous avez un problème. Si vous avez des stocks, vous ne pouvez pas obtenir un prêt bancaire, vous devez donc écouler vos produits. Pour rester en vie et survivre, tous les vignerons cherchent des façons différentes de produire un éventail de produits qui se vendront bien aux consommateurs ou qui satisferont aux demandes des sociétés des alcools, mais c'est extrêmement difficile.

• (1700)

M. Jean Rousseau: Est-ce que mon temps est écoulé?

Le président: Oui.

Nous passons à M. Hoback.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Merci, monsieur le président et merci à vous, mesdames et messieurs, de votre présence cet après-midi.

J'ai plusieurs questions à poser. Je crois que je commencerai par David et ensuite, nous verrons. David, vous avez parlé des programmes de gestion du risque et du programme Agri-stabilité et de la possibilité de transférer une partie de ces fonds à des programmes axés davantage sur l'innovation. C'est intéressant, parce que je m'entretenais hier avec un groupe d'agriculteurs qui disaient essentiellement la même chose. Ils venaient de l'Ontario. Je ne voudrais pas vous faire dire ce que vous n'avez pas dit, mais l'une des observations faites à cette réunion, c'est que nous devrions peut-être nous fier de moins en moins au programme Agri-stabilité et nous assurer d'avoir un bon programme d'assurance-récolte et un bon programme Agri-investissement, puis investir une plus grande partie de ces fonds pour favoriser l'innovation et l'accès au marché.

M. David Sparling: C'est une observation très intéressante parce que le programme d'assurance-récolte fonctionne bien: il est sensible aux besoins, relativement rapide et bien compris. Les producteurs sont généralement satisfaits de ce programme.

Le programme Agri-investissement est lui aussi très facile à comprendre parce que vous touchez un certain pourcentage des ventes, jusqu'à un plafond. Je ne suis pas tout à fait convaincu que tous les agriculteurs en ont vraiment besoin, mais c'est une autre question.

Quant au programme Agri-stabilité, j'ai travaillé un peu en collaboration avec l'OCDE, qui a recommandé d'insister davantage sur le programme Agri-investissement et moins sur le programme Agri-stabilité, qui prend beaucoup de temps et qui est imprévisible. Les agriculteurs ne savent pas quand ils vont toucher leur argent, ni combien d'argent ils vont toucher, et les paiements arrivent un an et demi plus tard. Entre-temps, les agriculteurs ont peut-être survécu, ou peut-être pas. L'argent arrive, ils disent que c'est agréable, mais...

Il n'est pas nécessaire de tout supprimer, mais je crois qu'un changement de cette nature serait probablement logique. Je crois que le programme Agri-relance fait probablement ce qu'il est censé faire. Lorsqu'il y a une catastrophe, qu'une région est inondée et qu'aucun agriculteur ne peut ensemer ses champs, ou que tout est détruit par la sécheresse, le gouvernement peut réagir assez rapidement. Les paramètres ne sont peut-être pas assez bien définis.

Je suis heureux de l'entendre. Je l'ai entendu de la part de plus d'un producteur. Beaucoup de gens que je connais disent que c'est bien de recevoir de l'argent du gouvernement, mais qu'ils ne s'y fient certainement pas pour faire leur planification.

M. Randy Hoback: Une fois encore, je pourrais continuer pendant 20 minutes.

M. David Sparling: Je suis sûr que nous pourrions en parler toute la journée.

M. Randy Hoback: Les idées intéressantes ne manquent pas à ce sujet, et on voit les choses différemment aujourd'hui, comparative-ment à l'époque où vous étiez contraints de trouver de l'argent pour continuer.

Je vais passer aux Klippenstein.

Je veux vous féliciter pour le prix des Jeunes agriculteurs d'élite. De fait, j'étais en nomination pour ce programme en « 03-04 » en Saskatchewan. Je n'ai pas gagné, mais c'est un bon programme.

M. Valeriote: En 1903?

Des membres: Oh, oh!

M. Randy Hoback: Vous n'allez pas le compter dans mon temps, n'est-ce pas?

C'est intéressant. Nous sommes tous issus du même programme des Jeunes agriculteurs d'élite, mais nous sommes aux deux extrémités de l'échelle en ce qui concerne les différents types de production.

En tant que législateur, mon rôle ici est de faire en sorte que les Canadiens ont accès à des aliments sûrs et à des aliments qu'ils peuvent se payer. Lorsque nous jouons notre rôle de promulguer des lois ou des règlements sur la salubrité des aliments, c'est primordial à nos yeux. Nous ne nous soucions pas vraiment de savoir si c'est biologique ou pas. Nous ne nous soucions pas vraiment de savoir si c'est génétiquement modifié ou pas, parce que la science nous prouverait si c'est sûr ou pas. Il m'est difficile de dire, et de vous entendre dire, que nous devrions nous débarrasser de tous les agriculteurs qui cultivent des OGM, simplement pour que nous puissions avoir un secteur biologique basé sur un marché.

Vous dites essentiellement que vous commercialisez des produits biologiques parce que vous pensez qu'ils sont plus sûrs, mais nous n'en avons pas de preuve scientifique. Si nous en avions, nous le ferions. En tant que législateurs, nous le dirions si une catégorie d'aliments n'était plus sûre à consommer.

Nous en revenons donc à ce que vous faites vraiment, c'est-à-dire commercialiser un produit, et vous le faites en vous fondant, peut-être, sur les impressions des gens, ou leurs souhaits ou leurs désirs.

C'est parfait, c'est le libre marché, mais c'est difficile pour moi, comme législateur, de dire que je peux vous appuyer, parce que je ne le peux pas.

Puis je reviens à vous, parce que ce sera vraiment difficile à l'avenir, tandis que nous verrons apparaître de plus en plus de cultures génétiquement modifiées et de variétés différentes. La luzerne est un bon exemple. Je peux prendre la luzerne génétiquement modifiée et dire probablement qu'on peut la consommer sans danger et tout le reste. Il y a toutes sortes de raisons dans le secteur biologique de ne pas le faire, mais il ne semble pas y avoir de volonté dans le secteur biologique d'examiner la présence adventice, parce que ses acteurs ne commercialisent que des produits biologiques, et la définition d'un produit biologique peut se situer à 90 p. 100, ou elle peut se situer à 85 p. 100. Le secteur peut trancher sur ce que l'étiquette biologique voudra dire pour le Canada, mais il semble peu disposé à le faire.

Comment pouvons-nous aller de l'avant? Y a-t-il une façon d'aller de l'avant? La réalité, c'est que les OGM sont là pour rester. Comment allez-vous survivre? La réalité, c'est que vous serez forcés de survivre avec la présence adventice. Comment allez-vous réagir à cette situation?

• (1705)

M. Kevin Klippenstein: Je suppose que la question est de savoir si, dès à présent, nous avons des preuves scientifiques que c'est sain. Vous prenez tous les...

M. Randy Hoback: Une fois encore, nous pouvons nous tourner vers la science, nous pouvons faire étude après étude avec différents chercheurs. Par rapport aux aliments génétiquement modifiés, vous pouvez prendre connaissance de certaines des nouvelles études publiées dans le secteur de la biotechnologie, disant que ce secteur produit différents types d'aliments santé pour vous, que le secteur biologique devrait peut-être embrasser, parce que cela réduirait l'utilisation d'engrais et la consommation d'eau. Toutefois, la vision dans votre secteur, c'est que vous ne voulez rien savoir des OGM, en vous fondant sur une perception qui n'est pas fondée sur la science. Elle est fondée sur la peur. Je suppose que c'est là la crainte.

Malheureusement, je n'ai que cinq minutes, je vais donc passer à mon ami dans le vignoble.

Une de plus, monsieur le président.

Le président: Soyez très bref. J'ai été assez généreux avec tout le monde aujourd'hui, donc soyez bref.

M. Randy Hoback: Je me dois de poser cette question parce que les électeurs ne cessent de me la poser. Je viens de la Saskatchewan. Pourquoi ne pourrais-je pas acheter mon vin au Safeway? Pourquoi dois-je me rendre à un magasin de la société des alcools? Si vous allez en Floride et vous entrez au Walmart, vous avez des rangées et des rangées de vins, et des rangées et des rangées de différentes sortes d'alcools et de bières. Pourquoi estimons-nous au Canada que nous devons aller dans un magasin spécialisé? Pourquoi avons-nous besoin de limiter l'accès d'une province à l'autre par rapport au vin? Pouvez-vous me l'expliquer? Est-ce là quelque chose que nous pouvons peut-être dépasser pour aller de l'avant?

L'autre problème que cela me pose, c'est que ce n'est pas du ressort du gouvernement fédéral, mais des provinces. Je m'en tiendrai à cela.

M. Dan Paszkowski: Très brièvement, la loi fédérale de 1928 a créé les monopoles et conféré tous les pouvoirs de réception initiale dans le monopole à un régime de monopole à l'égard de tout alcool entrant dans la province, ou qui arrive de l'étranger. Par ailleurs, elle leur a donné le droit de réglementer la vente d'alcool dans leurs administrations. Je sais qu'en Ontario, le Wine Council of Ontario aimerait que des magasins spécialisés en vin, de propriété privée, puissent vendre des vins canadiens et importés en accord avec les règles commerciales. La décision reviendra au gouvernement de l'Ontario. De la même façon, pour qu'on puisse vendre du vin dans les épiceries d'autres provinces... En Ontario, plusieurs vineries sont titulaires de permis privés antérieurs à l'accord de libre-échange et ils sont présents dans des Loblaws. En Nouvelle-Écosse, la Nova Scotia Liquor Commission a installé quelques-uns de ses magasins d'agence dans des Sobeys par exemple, mais c'est une décision qui revient malheureusement au gouvernement provincial.

Le président: Bien. Je vous remercie beaucoup.

Monsieur Lemieux, vous avez les cinq dernières minutes.

M. Pierre Lemieux: Je vous remercie beaucoup, monsieur le président.

Je vais commencer ma série de questions en me penchant sur la gestion d'entreprise en ce qui concerne les fermes, et cet enjeu recoupe celui du secteur d'activités. Si vous êtes un agriculteur biologique, vous allez prendre certaines décisions relatives aux pratiques agricoles qui auront une incidence sur votre ferme en tant qu'entreprise, mais des problèmes de nature administrative surgissent également.

En guise d'exemples, dans la planification de la relève, vous devez être au courant de certaines incidences fiscales et d'exemptions de gains en capital. L'un d'entre vous a fait une observation concernant le service de la dette. C'est un problème très réel. Les agriculteurs doivent posséder des connaissances sur les sujets suivants: liquidez-vous votre dette lorsque, par exemple, vous avez une bonne récolte comme cette année? Devez-vous acheter de l'équipement neuf pour la ferme ou acheter la ferme voisine — parce que les acquisitions d'immobilisations se sont effectivement beaucoup appréciées au cours des 5 ou 10 dernières années et c'est donc vu comme un investissement? Comment prenez-vous cette décision?

Je veux poser à chacun de vous une question légèrement différente. Je commencerai par les représentants de l'industrie vinicole. Vous avez mentionné, entre autres choses, que si vous avez des stocks des années précédentes, vous ne pouvez pas obtenir un prêt. C'est une information capitale pour les négociants en vins. J'aimerais donc savoir si vous faites la promotion de cours d'administration des affaires, à titre d'association. Comment faites-vous la promotion? En offrez-vous? Pourriez-vous nous renseigner un peu sur la façon dont le sens des affaires pourrait être développé dans votre secteur?

• (1710)

M. Dan Paszkowski: Nous tenons plusieurs ateliers et colloques sur un éventail de sujets, dont le développement des exportations et, par exemple, le système de salubrité des aliments, ou le système HACCP, que nous avons mis au point. Nous n'avons pas offert de programmes en administration des affaires. Nous en avons fait un élément de notre stratégie nationale de recherche. Cela y figurait.

Malheureusement, dans le cadre de Cultivons l'avenir 1, le financement d'un programme national de recherche n'a pas suivi. Les régions se sont tournées vers les fonds de l'Initiative de développement de produits agricoles innovateurs destinés à la recherche régionale sur lesquels elles exerçaient un contrôle dans la

région. Nous n'avons donc pas obtenu le financement nécessaire pour faire le travail de coordination plus global qui nous intéressait.

Au sujet des stocks, c'est un fait que si vous ne pouvez pas vendre votre produit et que vous avez des stocks, la banque ne vous accordera pas de prêt. Si vous avez un magasin privé ou un autre moyen d'écouler votre vin, vous allez réduire vos stocks et vous pourrez obtenir un prêt pour investir dans vos installations. Sinon, vous êtes plafonnés.

M. Pierre Lemieux: Bien. Permettez-moi de m'adresser aux représentants de l'agriculture biologique.

Vous offrez ce genre de cours, mais vous disiez que vous demandez un coût minime, voire rien du tout. L'une des choses que j'ai remarquée en m'entretenant avec des agriculteurs, c'est que bien souvent, ils ne veulent pas payer. Bien que la ferme soit une entreprise, ils ne considèrent pas vraiment que c'est une décision d'affaires de payer pour un service, même un comptable. Je détecte parfois un ressentiment d'avoir à payer un comptable pour tenir leurs livres et pourtant, à mes yeux évidemment, vous dirigez une entreprise et vous devriez bien sûr faire appel à un comptable pour tenir vos livres. Pourquoi ne le feriez-vous pas?

Il me semble que cela vaut pour les cours que vous offrez. Bien entendu, vous paieriez pour suivre un cours qui vous sera bénéfique. De fait, si je ne me trompe pas, des études ont montré que lorsque nous payons pour quelque chose, nous avons tendance à en tirer davantage profit parce que nous y avons investi de notre argent si chèrement gagné. Je me demande ce que vous avez détecté dans les cours que vous offrez. Je suppose que vous avez pris connaissance de barèmes de prix et que vous avez dû prendre des décisions en vous fondant sur votre intuition ou sur des renseignements que vous avez glanés. Pouvez-vous élaborer un peu pour nous sur les attitudes que vous avez détectées dans les cours que vous offrez?

M. Kevin Klippenstein: Les agriculteurs ne voient pas leur ferme comme une entreprise. C'est le premier point à considérer. Même quand je m'entretiens avec des agriculteurs de longue date, ils me disent: « Hé, je suis ici pour cultiver ceci et planter cela, et je vais le vendre et faire un peu d'argent, c'est bien ». L'aspect des affaires se situe au bas de l'échelle.

C'est l'une des choses que nous faisons dans notre programme d'apprentissage: nous leur enseignons l'administration des affaires et nous leur expliquons la comptabilité.

M. Pierre Lemieux: C'est fantastique, parce qu'il y a beaucoup d'argent en jeu.

M. Kevin Klippenstein: Oui, c'est notre plus gros obstacle. Même à l'Organic Farming Institute, l'un des cours que je veux offrir porte sur l'entreprise agricole. Nous avons communiqué avec la Société d'aide au développement des collectivités pour obtenir des fonds et nous nous sommes fait répondre qu'il y a des tonnes de cours d'administration des affaires. C'est vrai, mais nous parlons d'une entreprise agricole. C'est différent. Nous avons beaucoup de difficulté à obtenir des fonds pour un cours d'administration des affaires. Ils nous disent que chaque petit collège et tous les autres offrent un cours d'administration des affaires, mais ces cours ne sont pas spécialisés en agriculture.

M. Pierre Lemieux: D'accord. Je vais maintenant m'adresser à David.

De votre point de vue, vous venez d'une...

M. David Sparling: Je viens d'une école d'administration. Je vois l'agriculture comme une entreprise et je voyais l'agriculture comme une entreprise quand j'étais agriculteur.

M. Pierre Lemieux: Ciblez-vous les agriculteurs?

M. David Sparling: De fait, nous le faisons à Ivey. Nous gérons une université de producteurs pour Syngenta. Ils amènent quelques-uns de leurs agriculteurs. Ils passent un moment avec nous et apprennent la gestion des finances, la planification et des choses du genre. Nous venons tout juste d'élaborer un programme de formation stratégique pour les chefs de file en agriculture, qui vise à enseigner le leadership à des chefs de file dans le domaine. Le George Morris Centre a aussi quelques programmes privés.

La planification d'entreprise a bénéficié d'un assez bon soutien dans le cadre de Cultivons l'avenir. À mon avis, il vaudrait la peine de maintenir ce programme.

Voilà pour ce qui concerne l'éducation. Par rapport aux services-conseils, des organisations comme la Canadian Association of Farm Advisors sont de très bonnes sources de références pour trouver les bonnes personnes qui comprennent l'industrie et qui peuvent apporter leur concours.

Est-ce que je crois qu'il faut soutenir les services-conseils et l'éducation à l'avenir? Oui, absolument. Je veux dire, nos programmes à Ivey sont financés par le secteur privé, mais...

• (1715)

M. Pierre Lemieux: Quand vous parlez d'éducation, parlez-vous de cours ou de programmes? Faut-il s'inscrire à un programme d'un an ou offrez-vous des cours distincts sur le sujet?

M. David Sparling: Nous offrons des cours de perfectionnement destinés aux dirigeants d'entreprises d'une semaine chacun. Vous venez, vous vivez avec nous et...

M. Pierre Lemieux: Bien, ça reste assez gérable.

M. David Sparling: Oui. À l'Université de Guelph, vous pouvez aussi faire un MBA en ligne en gestion agricole. Il y a aussi des programmes de cette nature. Les deux sont importants pour l'avenir.

Beaucoup d'agriculteurs avec qui je m'entretiens voient leur entreprise comme une entreprise. C'est vraiment le cas.

Le président: Merci.

En tant que président, je vais exercer ma prérogative de poser deux ou trois questions de suivi.

Monsieur Paszkowski, je reconnais et je comprends votre frustration à l'égard de la question transprovinciale. Je vous souhaite bonne chance dans votre combat. On aurait dû régler ce problème depuis longtemps dans beaucoup de provinces.

Au départ, j'ai été agriculteur dans mon autre vie et cela m'agaçait toujours. Nous étions voisins du Québec, qui appuie son agriculture beaucoup plus que la province de l'Ontario le faisait. J'accorde le mérite au Québec pour cela, mais d'autres problèmes transfrontaliers étaient injustes pour l'Ontario. Le plus tôt tous ces problèmes seront éliminés, le mieux cela vaudra. Je vous souhaite bonne chance.

Monsieur et madame Klippenstein, félicitations pour le prix que vous avez obtenu. À mes yeux, c'est très prestigieux. Un couple dans ma circonscription a remporté la version ontarienne de ce prix. C'est très louable, donc toutes mes félicitations.

J'ai une ou deux questions. Ma femme s'occupe de la plupart des courses pour notre famille, mais comme je suis à Ottawa, j'en fais un peu aussi. Quand nous allons à l'épicerie, que ce soit ma femme ou moi, si l'étiquette ne dit pas « biologique », nous supposons que ce n'est pas.

Est-ce là une hypothèse raisonnable?

M. Kevin Klippenstein: Si l'étiquette ne dit pas « biologique »?

Le président: Si l'étiquette ne dit pas « biologique », est-ce que je peux...

M. Kevin Klippenstein: ... supposer que le produit ne l'est pas? Oui.

Le président: C'est ce que nous faisons. Je viens du côté de l'agriculture qui n'est pas biologique — à moins que vous vouliez qualifier notre jardin de biologique. Nous ne faisons pas de pulvérisation, et la seule raison pour laquelle je n'appliquais pas d'engrais, c'était parce que j'avais beaucoup de fumier de vache et que j'étais probablement trop pingre pour en épandre. Je l'épandais plutôt sur mes champs. Donc, d'une façon détournée, je suppose que nous faisons un peu d'agriculture biologique.

Tout ce que je veux dire, c'est que lorsqu'il est question d'étiquetage, le gros de nos aliments provient encore de l'agriculture qui utilise des OGM. Comme M. Sparling l'a dit, d'un point de vue scientifique, rien ne prouve que ces aliments sont dangereux. Cela signifie que, comme gouvernement, nous pouvons mettre dans les restrictions et la réglementation tout ce que nous voulons — et on ne cesse de nous demander d'en mettre le moins possible — ou nous pouvons les laisser tel quel.

Si je suis du genre à vouloir acheter biologique, ce qui me semble une excellente source d'aliments et un marché de créneaux fantastique. Si l'étiquette ne dit pas « biologique », je peux supposer qu'il s'agit probablement d'un aliment transgénique. Tout ce que je veux dire, c'est que le choix existe déjà pour le consommateur éduqué. Je voulais simplement le souligner.

Vous devez probablement être d'accord avec moi que si ce n'est pas biologique, je dois supposer que c'est transgénique. L'hypothèse se tient-elle?

M. Kevin Klippenstein: Ce serait faux. Nous voyons des milliers de clients chaque semaine qui ne croient pas forcément que c'est transgénique si ce n'est pas biologique.

Le président: Que pensent-ils que c'est?

M. Kevin Klippenstein: Conventionnel.

Le président: Conventionnel, ce qui veut dire?

M. Kevin Klippenstein: Ce qui veut dire qu'on a utilisé des pesticides, des fongicides ou des herbicides, mais qu'il ne s'agit pas forcément d'OGM.

Le président: Je vois, c'est un bon point — mais par ailleurs, ce n'est pas biologique, ni naturel ou peu importe le terme que vous voulez utiliser. C'est là où je voulais en venir.

M. Kevin Klippenstein: Oui, mais vous êtes un consommateur éduqué.

Des voix: Oh, oh!

Le président: Je m'arrêterai ici. Je vais être l'objet de bien des railleries à ce sujet.

Quoi qu'il en soit, j'aimerais vous remercier tous d'être venus aujourd'hui, et...

M. Frank Valeriote: Monsieur le président, j'invoque le Règlement.

Nous perdons du temps à la fin de nos séances, parce que nous ne nous permettons pas les uns les autres de terminer à 17 h 30. Ces témoins sont venus de loin aux frais des contribuables. Au lieu de lever la séance, je ne sais pas pourquoi vous ne lanceriez pas un autre tour, pour que nous posions quelques questions de plus. Je crois que ce serait utile.

J'ai une question et...

Le président: Monsieur Valeriote, comme j'ai essayé de vous l'expliquer brièvement ici, et comme je l'ai fait dans le passé si je ne me trompe pas, le simple fait que nous levions la séance ne nous empêche pas de nous entretenir avec nos témoins. Je compte bien le faire, après...

• (1720)

M. Frank Valeriote: Mais c'est pour que cela soit consigné, et il est nécessaire que les questions soient posées, afin que leurs témoignages, les témoignages précieux pour lesquels nous payons, soient consignés...

Le président: Monsieur Valeriote, je ne vais pas en débattre, mais je pense que vous êtes conscient que si nous lançons une nouvelle série de questions, la première ira à l'opposition officielle...

M. Frank Valeriote: Et ce serait parfait.

Le président: ... puis à nous, et notre temps sera écoulé.

Je crois que vous trouverez beaucoup plus utile de passer du temps à leur parler.

M. Frank Valeriote: Je vais le faire de toute façon, monsieur le président.

M. Brian Storseth: Juste un mot pour remercier le président. J'ai surveillé le temps que vous avez accordé à chacun et vous avez été très indulgent; la plupart des membres ont eu plus de sept minutes pour poser leur question, ce qui est très indulgent.

Le président: Tous les membres avaient beaucoup...

Quoi qu'il en soit, je voudrais de nouveau remercier nos témoins d'être venus et...

M. Frank Valeriote: Monsieur le président, j'ai encore la parole.

Le président: Vous ne voulez pas invoquer le Règlement, monsieur Valeriote.

M. Frank Valeriote: Oui, je l'invoque.

Le président: Non, vous voulez un débat. Vous n'invoquez pas le Règlement.

M. Frank Valeriote: J'essaie de...

Le président: Quoi qu'il en soit, je remercie nos témoins d'être venus. Merci beaucoup. Nous nous reverrons tous jeudi.

La séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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