



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

AGRI • NUMÉRO 022 • 1^{re} SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le lundi 6 février 2012

Président

M. Larry Miller

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

Le lundi 6 février 2012

• (1530)

[Traduction]

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

Je souhaite la bienvenue à nos témoins. Je vous remercie de votre présence. Pour vos exposés, je vous demande de ne pas dépasser 10 minutes, s'il vous plaît. Par la suite, nous passerons aux questions.

Tout d'abord, nous accueillons M. James Rude, qui représente l'Université de l'Alberta.

M. James Rude (professeur, Département de l'économie des ressources et de la sociologie environnementale, Université de l'Alberta): Merci beaucoup. C'est un honneur pour moi qu'on m'ait demandé de comparaître devant vous.

Je vais m'en tenir à deux grandes questions: l'efficacité des programmes de promotion du commerce actuels et les conditions nécessaires pour améliorer l'accès au marché. Je vais parler tout d'abord de la promotion du commerce.

Avant tout, je dois poser une question fondamentale: les gens qui font la promotion du commerce devraient-ils d'abord chercher à savoir quels produits et quels attributs sont demandés sur les marchés étrangers pour ensuite donner leur avis sur la façon de répondre à ces demandes, ou ils devraient promouvoir les produits existants? J'opterais pour la première façon de procéder.

La promotion du commerce concerne les efforts visant à accroître la demande et l'aide technique. En ce qui concerne l'aide technique, il s'agit de fournir de l'information sur les marchés étrangers, la logistique, et des questions générales de canaux de distribution.

L'attention des pouvoirs publics est passée à la promotion réalisée par l'industrie. Les programmes sont fondés sur l'image de marque du Canada et les services d'information sur les marchés.

Pour les composantes de Cultivons l'avenir que sont l'information sur les marchés et le renforcement de la capacité d'exportation, on a dépensé 21,2 millions de dollars en 2009 et 26,4 millions de dollars en 2010. Mesurer l'efficacité de ces dépenses est problématique, c'est le moins qu'on puisse dire. En ce qui concerne la promotion de la demande, le problème consiste à déterminer ce qui se serait produit de toute façon.

La publicité et la promotion canadiennes portent sur la marque Canada. Cette marque est censée associer le produit aux attributs et aux valeurs du Canada. Une fois qu'un pays est connu comme exportateur de produits de qualité, cela hausse vraisemblablement le niveau de tous les produits.

Avec des marques de produit, les entreprises peuvent modifier leur stratégie publicitaire pour répondre à la demande. Toutefois, les pays sont plus limités sur ce qu'ils peuvent modifier pour ce qui est de la perception du pays. Les problèmes de qualité d'un secteur peuvent ternir rapidement la réputation du pays.

Une marque nationale comme instrument de promotion des exportations comporte un certain nombre de problèmes: un manque d'unité de l'objet, la difficulté d'établir des objectifs réalisables et mesurables, et le manque d'influence sur les intrants et de contrôle sur les extrants. Par exemple, les données empiriques sur l'efficacité de l'étiquetage du pays d'origine ne sont pas concluantes.

En ce qui concerne l'information sur le marché, l'organisme principal est le Service d'exportation agroalimentaire d'Agriculture et Agroalimentaire Canada. Le mandat du SEA consiste à fournir une analyse de la demande intérieure et internationale, des tendances de la consommation et des perspectives. On trouvera sur le site Web du SEA une foule de choses, notamment des analyses du marché, des statistiques commerciales et d'autres renseignements sur des événements commerciaux et des programmes. Cependant, d'autres organismes fournissent également une bonne partie de ces renseignements, comme le Foreign Agricultural Service du département de l'Agriculture aux États-Unis, et en fait, bon nombre sont tirés de leurs attaché reports.

Le programme Agri-marketing du SEA aide les petites et moyennes entreprises en finançant une partie de leurs dépenses pour l'expansion des marchés et la promotion commerciale. La plupart de ces activités sont liées à des salons professionnels, à la publicité et à des activités liées au marketing d'exportation, mais pas tellement à la formation technique. Il y en a, mais probablement pas autant qu'on le souhaiterait. Ils donnent des conseils sur les tarifs, les procédures douanières, l'étiquetage, les protocoles, et même des renseignements sur les canaux de distribution, mais c'est ici que cela s'arrête.

Une étude du MAECI révèle que pour ce qui est des services de conseiller commercial, les entreprises qui profitent de ces services tendent à exporter environ 18 p. 100 de plus que les entreprises comparables qui ne le font pas.

En somme, les activités de promotion du commerce visent souvent simultanément un grand nombre de marchés disparates. Le mauvais rendement est fréquemment attribué à un manque de masse critique, et il n'y a aucun lien entre ce que les exportateurs disent être important et ce qu'ils font en réalité.

En définitive, le rendement repose sur la crédibilité, mais cela dépend des ressources disponibles.

Je passe maintenant à l'accès au marché. De façon générale, l'accès au marché ne fait pas partie de Cultivons l'avenir. Cependant, l'accès réel au marché est une condition nécessaire de la réussite de la promotion commerciale. On ne peut pas vendre un produit si on n'a pas accès à un marché.

L'accès au marché joue dans les deux sens: cela inclut les exportations et les importations. Les importations sont nécessaires pour les industries en aval et les consommateurs. Elles offrent plus de choix et obligent les entreprises nationales à se préparer à soutenir la concurrence sur les marchés étrangers. Tout cela se traduit par une amélioration du bien-être du pays.

Un accès accru aux marchés dépend notamment d'une baisse des tarifs et des quotas d'importation, mais aussi, de plus en plus, des barrières non tarifaires comme les mesures sanitaires et phytosanitaires et les barrières commerciales d'ordre technique. La méthode de libéralisation des échanges privilégiée a toujours été l'approche multilatérale par l'OMC. Le multilatéralisme protège les intérêts d'un pays de taille moyenne comme le Canada, tout en faisant échec aux ambitions des plus grands partenaires et en offrant un plus large éventail d'options permettant la réalisation de gains provenant de la libéralisation des échanges.

Le problème, en ce qui concerne le Programme de Doha pour le développement, de l'OMC, c'est que les négociations sont dans l'impasse, et nul ne sait quand elles reprendront. En outre, notre principal partenaire commercial, les États-Unis, est en train de négocier des accords commerciaux régionaux qui pourraient se traduire par la perte relative de l'accès préférentiel que nous avions initialement obtenu au moyen de l'ALENA. Bien que le Canada et les États-Unis aient négocié des accords bilatéraux avec les mêmes pays, comme le Chili, il y a des exceptions notables comme l'ALE États-Unis-Corée. Même avec la réouverture des marchés du boeuf coréen, nous sommes défavorisés sans un ALE.

Le Canada a entrepris un certain nombre de négociations régionales, notamment un accord économique et commercial global avec l'Union européenne, mais les avantages semblent limités. Certains secteurs resteront protégés, comme celui du boeuf de l'UE, en raison d'une protection contre le boeuf traité aux hormones. De même, les systèmes de gestion de l'offre resteront vraisemblablement protégés. L'UE souhaite continuer d'exclure de ses marchés nos produits génétiquement modifiés tout en voulant que le Canada reconnaisse des indicateurs géographiques pour un large éventail de produits. Le Canada négocie aussi un accord commercial préférentiel avec un certain nombre de pays, dont l'Inde, tandis que les États-Unis se consacrent au Partenariat transpacifique.

Si les accords régionaux et bilatéraux présentent des avantages — ils sont probablement plus faciles à négocier et peuvent renfermer des dispositions qui pourraient ne pas être négociables dans un cadre multilatéral —, ils n'en présentent pas moins des inconvénients. Les accords préférentiels créent un cadre discriminatoire pour les non-membres, et cela est à l'origine d'une gestion non efficiente où des importations proviennent de sources non concurrentielles. De plus, des règles d'origine strictes peuvent avoir pour effet que les exportateurs aient recours à des tarifs multilatéraux ou à des tarifs NPF, plutôt qu'à des tarifs préférentiels négociés. La prolifération d'accords commerciaux régionaux peut accroître de beaucoup la complexité du cadre commercial et causer un enchevêtrement de règlements.

La plupart des barrières non tarifaires sont liées à des réglementations techniques, sanitaires ou phytosanitaires. Dans ces cas, elles sont établies par des organismes internationaux distincts de l'OMC. De plus, nos exportateurs doivent se conformer à de plus en plus de normes privées. La Food Safety Modernization Act des États-Unis est entrée en vigueur en janvier 2011; cette loi pourrait avoir des effets néfastes sur la compétitivité des exportations canadiennes et imposer aux chaînes d'approvisionnement d'origine canadienne des coûts de transaction supplémentaires.

Une bonne partie des coûts supplémentaires ont trait aux activités de surveillance. Ladite loi donne le pouvoir d'exiger une certification des importations attestant que les produits alimentaires sont conformes aux lois et règlements américains. Ce processus de certification nécessite une HACCP et la traçabilité. C'est probablement un problème plus sérieux pour les secteurs du grain et de l'horticulture que pour celui de l'élevage de bétail, dans lequel bien que la HACCP ne soit pas obligatoire, c'est la réalité. Le Canada est bien placé pour rencontrer et influencer les organismes de réglementation internationale, et nous devrions continuer en ce sens.

En dernière analyse, ce sont les entreprises qui font du commerce, et non les pays. Tout ce que les pouvoirs publics peuvent faire, c'est établir les conditions propices au commerce. La plus fondamentale de ces conditions, c'est un accès fiable au marché. Ces conditions nécessitent des ressources suffisantes pour l'analyse des marchés, la promotion du commerce et la négociation d'accords.

J'ai terminé, et je vous remercie.

• (1535)

Le président: Merci.

Nous passons maintenant à M. Raizada, qui représente l'Université de Guelph. Vous disposez de 10 minutes.

Je crois que vous avez déjà comparu devant le comité, à l'université, il y a environ un an. Nous sommes ravis de vous revoir.

M. Manish N. Raizada (professeur agrégé, agent des relations internationales, Département d'agriculture végétale, Université de Guelph): C'est exact.

Je vous remercie de l'invitation.

Tout d'abord, je dois vous dire que jeudi, j'ai subi une chirurgie pour une hernie et que je prends beaucoup d'analgésiques. Donc, si mon témoignage est un peu farfelu...

Des voix: Oh, oh!

M. Manish N. Raizada: En fait, on fait beaucoup de farces ici, car j'ai vu des discussions farfelues à la Chambre des communes...

Une voix: Ici aussi.

M. Manish N. Raizada: Mon exposé portera sur la création d'emplois au Canada par l'expansion des marchés d'exportation.

Puisque les producteurs primaires ne représentent que 2 p. 100 des emplois au pays, je propose non seulement que nous aidions directement les producteurs agricoles, mais aussi que nous créions de nouveaux emplois en milieu rural et en milieu urbain en combinant l'agriculture et d'autres secteurs de l'économie qui pourraient employer beaucoup plus de gens. C'est une stratégie que j'appelle « ag plus », par exemple, ag plus gaz naturel, ag plus exploitation minière, ag plus industries manufacturières, etc. En parlant de ag plus, je vais également proposer une façon dont nous pouvons aider le milliard d'agriculteurs les plus pauvres dans le monde tout en créant des emplois canadiens.

J'ai divisé mon exposé en trois sujets: aliments, intrants pour la production alimentaire, et possibilités ultérieures.

Permettez-moi de vous parler tout d'abord des aliments en tant que marchandise. Afin de savoir ce que nos producteurs devraient produire pour l'exportation, nous devrions examiner quels produits le reste du monde importe. D'après les données de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, l'Asie importe pour 25 milliards de dollars de soja, 15 milliards de dollars de blé, 10 milliards de dollars de maïs et 7 milliards de dollars de poulet, de boeuf et de porc. Puisqu'au cours des 30 prochaines années, la demande d'aliments en Asie augmentera de 50 p. 100, il est bon de miser sur la stimulation de la production de ces marchandises. À elle seule, l'Inde importe pour 600 millions de dollars de pois et pour 220 millions de dollars de lentilles. Ensemble, l'Amérique du Sud, l'Afrique et les Caraïbes importent pour 11,5 milliards de dollars de blé et 4 milliards de dollars de maïs. Comme vous le voyez, bien des nations qui ont été colonisées par des pays européens adorent les pains et les pâtisseries qui viennent de l'Europe, mais comme elles ne peuvent pas cultiver le blé, ce sera toujours un excellent produit d'exportation pour le Canada.

Comment pouvons-nous aider les producteurs canadiens à être concurrentiels sur ces marchés étrangers? Il nous faut aider les producteurs à réduire leurs coûts. Cinquante pour cent des coûts de la production céréalière sont liés au carburant pour le tracteur, de même qu'à l'engrais, dont le plus cher est l'engrais azoté. Beaucoup d'argent est investi pour la transformation de la biomasse des cultures en biocombustible. À mon avis, un investissement beaucoup plus important qui aiderait les producteurs consisterait à transformer la biomasse des cultures en engrais azoté. Plus précisément, il nous faut financer la recherche sur les microbes qui transforment l'azote gazeux atmosphérique en engrais à base d'ammoniaque et les microbes d'autres organismes qui font du compost de haute qualité. On appelle ces technologies la fixation biologique de l'azote. Le Canada pourrait être un chef de file mondial dans ce domaine, car il n'y en a pas présentement. Nous avons déjà de bonnes entreprises qui vendent des microbes à des agriculteurs.

Il nous faut également faire en sorte de donner de meilleures recommandations aux agriculteurs en matière d'agronomie. Les producteurs devraient-ils ajouter de l'engrais après la plantation? Pour ce qui est du maïs, et je travaille sur cette culture, seulement 50 p. 100 de l'engrais azoté ajouté est absorbé par la plante. C'est énormément de gaspillage, probablement des milliers de dollars, pour un seul producteur. Comment améliorer les choses?

Permettez-moi de passer au prochain sujet, soit les intrants agricoles. Nous considérons que les coûts des intrants agricoles représentent un fardeau pour l'économie canadienne, mais considérons-les plutôt comme une possibilité de créer des emplois, car le reste du monde a besoin des mêmes intrants et nous avons ce qu'il faut pour les produire.

Je vais continuer à parler de l'engrais, une marchandise qui vaut des centaines de milliards de dollars. Nous savons tous que le Canada est le chef de file en matière de potasse — de potassium —, mais il ne s'agit que de l'un des 10 minéraux, environ, dont on a besoin pour faire de l'engrais.

Comme je l'ai mentionné, l'engrais azoté est l'engrais qui coûte le plus cher. À l'heure actuelle, le processus qui consiste à faire de l'engrais azoté synthétique requiert d'énormes quantités de pétrole et de gaz naturel. En Inde, 20 p. 100 de du gaz naturel consommé sert à faire de l'engrais azoté. À mesure que les sols continueront à se dégrader dans le monde, les nations auront besoin de plus d'engrais azotés. Le Canada a d'énormes réserves de pétrole et de gaz naturel. De plus, l'azote n'est pas extrait du sol, mais il y en a abondamment dans l'air. Ainsi, plutôt que d'axer nos efforts uniquement sur la

vente de pétrole brut ou de gaz naturel, le Canada devrait faire de l'engrais azoté, le combiner à de la potasse, du phosphate et d'autres minéraux, et exporter de l'engrais de haute qualité partout dans le monde.

Il devrait y avoir des usines d'engrais à côté des raffineries de pétrole de l'Alberta, de la Saskatchewan et de Terre-Neuve.

● (1540)

En mettant l'accent sur les intrants d'engrais qui utilisent des processus agronomiques biologiques, synthétiques et améliorés — tout cela à la fois —, nous aiderons nos agriculteurs à produire plus d'aliments et, en même temps, à accroître les emplois dans les industries du pétrole, du gaz naturel, de l'exploitation minière et des produits chimiques de pointe.

La semaine dernière, des représentants d'une délégation chinoise sont venus me voir pour que je les aide à mettre au point un nouvel engrais à libération lente, en vue de résoudre le problème de la perte d'engrais de 50 p. 100 pour le maïs, dont j'ai parlé tout à l'heure. C'est le Canada qui devrait mettre au point un tel engrais, et non la Chine, puisque ce sont les Canadiens, et non les Chinois, qui ont les produits bruts nécessaires. Voilà une possibilité « ag plus ».

Un autre intrant requis pour les agriculteurs partout dans le monde, c'est la machinerie agricole. Le Canada était un chef de file dans ce domaine. Vous souvenez-vous de Massey Ferguson? Des tracteurs Massey, vieux de 50 à 60 ans, fonctionnent toujours en Afrique et en Inde. Je les ai vus de mes propres yeux. En fait, les agriculteurs indiens ne savent pas que c'est une marque canadienne.

Aujourd'hui, entre un demi-milliard et un milliard des 1,2 milliard d'agriculteurs dans le monde entier sont de petits exploitants agricoles dans des pays en développement qui ont besoin de machines agricoles appropriées d'une valeur de 10 à 1 000 \$. Vous serez surpris d'apprendre que la Chine, l'Inde et certainement l'Afrique ont fait du mauvais travail pour ce qui est de concevoir et de fabriquer de telles machines. Les pauvres agriculteurs ont besoin d'équipement de sarclage, puisque les femmes passent 50 p. 100 de leur temps à enlever les mauvaises herbes. Le Canada compte une entreprise d'irrigation appelée iDE, ici à Ottawa, dont le produit le moins cher est une trousse d'irrigation de cinq dollars pour les pauvres agriculteurs. Les agriculteurs ont également besoin de simples tracteurs, de semeuses sans labour, d'autres outils qui favorisent l'agriculture de conservation, du matériel de nettoyage de semences et du matériel de meunerie.

Dans les pays tropicaux, on a besoin de serres à maillage simple pour garder les insectes dehors et d'un matériel peu coûteux pour la culture des tissus végétaux. Après la récolte, il faut des cuisinières à prix modique et à faible consommation pour les deux milliards de personnes, parce qu'il y a une pénurie de bois. Ensuite, on doit mettre à la disposition de trois milliards de personnes une nouvelle génération de cabinets d'aisance. Il faut aussi prévoir des microbes pour transformer les déchets humains en engrais.

Ce sont des débouchés énormes. Le Canada devrait utiliser plus efficacement une partie de son budget de l'aide étrangère pour établir des partenariats destinés à développer ces industries, tout en aidant les industries canadiennes de l'acier et de la fabrication, dans le but de venir en aide aux gens les plus pauvres du monde. Voilà une autre possibilité « ag plus ».

Enfin, permettez-moi de vous parler de la transformation des aliments en aval de la ferme. Selon les données de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, les trois grandes importations d'aliments partout dans le monde sont les huiles à friture, comme l'huile de palme, l'huile de canola ou l'huile de soya. En 2009, l'Asie a importé, à elle seule, pour 14 milliards de dollars d'huile de palme. L'Afrique a importé pour 1,4 milliard de dollars de graines de canola. Voyez-vous, frire les aliments réduit considérablement le temps et l'énergie nécessaires pour la cuisson. Voilà pourquoi les huiles à friture seront toujours en demande. La stratégie Cultivons l'avenir 2 devrait créer des possibilités en matière de transformation des huiles à friture, en misant sur l'huile de canola.

Toujours selon les données de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, la Chine a importé pour 800 millions de dollars d'alcool distillé, le seul médicament dont je ne suis pas sous l'influence actuellement. L'Europe a importé pour 16 milliards de dollars de vin. Les États-Unis, eux, ont importé pour 12 milliards de dollars d'alcool, de vin et de bière. Le Canada devrait miser sur ses marques et, au lieu de vendre de l'orge, il devrait vendre de la bière.

Les données de l'Organisation des Nations Unies révèlent également que les aliments transformés ont la cote. En Chine, l'importation de préparations pour nourrissons s'élève à 650 millions de dollars; c'est plus que son importation de blé, qui se chiffre à 570 millions de dollars. L'Europe importe pour 20 milliards de dollars d'aliments transformés. En regard des marques comme les Aliments Maple Leaf et Saputo, le Canada continue d'avoir des possibilités de croissance dans ce domaine.

Je sais que les experts en aliments naturels vont frémir en m'entendant dire qu'il faut promouvoir les aliments frits, l'alcool et les aliments transformés, mais là où je veux en venir, c'est qu'il existe des débouchés dans ces domaines.

L'autre grande possibilité sur le plan de la transformation des aliments, ce sont les aliments destinés au bétail et aux animaux de compagnie. Plus on continuera de manger de la viande, plus il faudra des aliments de qualité pour le bétail. Grâce au savoir-faire du Canada dans les industries d'élevage du bétail, de la volaille et du poisson, nous avons là une belle occasion. Il s'agit d'une autre possibilité « ag plus ». Encore une fois, nos agriculteurs ne devraient pas vendre du maïs ou du soya, mais des aliments haut de gamme à base de maïs et de soya.

Par ailleurs, nous pouvons profiter de notre industrie minière en ajoutant des minéraux de grande valeur aux aliments pour le bétail. Saviez-vous que les Canadiens importent pour un demi-milliard de dollars d'aliments pour animaux de compagnie? Ces aliments devraient être produits au Canada.

Je propose que la stratégie Cultivons l'avenir mette l'accent sur les exportations d'aliments, sur la réduction d'intrants agricoles, sur l'exportation d'intrants agricoles dans le monde entier et sur la vente d'aliments transformés, d'alcool, d'huiles à friture et d'aliments destinés aux animaux.

Quelles sont les politiques nécessaires pour y arriver? Comme je pense de façon simple, permettez-moi de suggérer quelques options simples et rentables.

Tout d'abord, presque chaque année, les agriculteurs canadiens sont victimes de la sécheresse et du faible prix des denrées. Les gouvernements se pressent alors de verser des centaines de millions de dollars, parfois même des milliards de dollars, en aide financière. Même si les investissements dans les sciences et les infrastructures peuvent aider à résoudre une partie du problème, leur impact sera

toujours limité. La solution? Les producteurs canadiens doivent avoir un intérêt financier dans une industrie qui est en aval de la ferme et qui est essentiellement à l'abri des chocs liés aux marchés des produits de base et aux conditions météorologiques.

● (1545)

Quelles sont ces industries? Au fond, il s'agit de toutes les industries dont j'ai déjà discuté: les industries liées à l'agriculture, celles que les agriculteurs comprennent et dont ils ont à coeur la réussite.

Je propose également que le gouvernement crée une stratégie d'épargne, d'investissement ou de remise de taxe, en vertu de laquelle pour chaque dollar investi par un producteur canadien, le gouvernement investirait le même montant ou le double. Cet argent pourrait servir de capital pour bâtir les industries auxquelles j'ai fait allusion. Je parle ici d'une importante stratégie d'investissement qui procure une deuxième source de revenu à nos producteurs et qui les protège contre les chocs de revenu.

Je m'appête maintenant à dire quelque chose de controversé. Je me soucie beaucoup du sort des pays en développement, mais je recommande que le gouvernement consacre 1 ou 2 milliards de dollars du financement annuel de l'ACDI à l'élaboration de programmes bilatéraux liés à la machinerie agricole, à des infrastructures sanitaires, aux engrais et à la transformation des aliments. À mon avis, de tels programmes permettront d'aider les gens les plus pauvres dans le monde et de bâtir des assiettes fiscales locales plus efficacement que toute subvention continue.

J'aimerais également proposer quelques idées simples en vue de rassembler les intervenants pour qu'ils travaillent à ces fins et à d'autres. J'entends par là des programmes de stage rémunéré d'une semaine pour permettre à des scientifiques de travailler pendant une semaine dans des entreprises ou sur des fermes, des projets de conception destinés aux étudiants en quatrième année du baccalauréat en agronomie et des fonds destinés à créer des concours dans lesquels les étudiants sont appelés à résoudre des problèmes agricoles. Je propose aussi qu'on finance des programmes d'alternance travail-étude pour les étudiants de premier cycle en sciences et en génie, afin de les amener à travailler dans le secteur agricole ou les secteurs « ag plus ». On pourrait aussi fournir des stages rémunérés aux nouveaux immigrants ayant une formation en agroalimentaire afin de les jumeler avec des associations d'agriculteurs et des entreprises de transformation des aliments. Je recommande la création d'un programme d'ambassadeurs des aliments du Canada, auquel participeraient des célébrités canadiennes ayant grandi sur une ferme; des Autochtones, qui continuent de fasciner le monde; des agriculteurs qui cultivent des aliments; des scientifiques; et des Canadiens de première génération. Ces gens voyageraient dans le cadre de missions commerciales et organiseraient des soirées dans les ambassades et les consulats canadiens. Je recommande également des attachés agricoles dans l'armée canadienne, puisque l'agriculture représente souvent 80 à 90 p. 100 de l'économie des pays pauvres...

● (1550)

Le président: Vous feriez mieux de conclure.

M. Manish N. Raizada: D'accord. En fait, c'était ma dernière phrase.

Je serai heureux de discuter des possibilités « ag plus » ou de tout autre point que j'ai mentionné.

Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à M. Yada, également de l'Université de Guelph. Vous disposez, vous aussi, de 10 minutes.

M. Rickey Yada (professeur, Département des sciences de l'alimentation, Université de Guelph): Bonjour, monsieur le président et membres du comité. Je vous remercie de l'occasion qui m'est offerte pour vous parler de la question du marketing et du commerce.

Je m'appelle Rickey Yada. Je suis professeur au département de sciences de l'alimentation à l'Université de Guelph. Je suis également le directeur scientifique du Réseau des aliments et des matériaux d'avant-garde, aussi appelé AFMNet, qui jusqu'au 31 mars dernier, était financé dans le cadre du programme des réseaux de centres d'excellence. En tant que réseau, AFMNet a établi une infrastructure d'environ 25 universités partout au Canada, faisant intervenir 75 chercheurs et plus de 100 employés hautement qualifiés qui collaborent avec l'industrie, le gouvernement, les ONG et 18 autres réseaux de recherche mondiaux. AFMNet avait pour mandat de créer des produits et des processus commercialement viables, socialement acceptables et à valeur ajoutée dans l'intérêt des Canadiens qui oeuvrent dans le milieu agroalimentaire.

Dans le cadre de mon travail au sein du réseau, j'ai eu l'occasion unique d'observer les divers défis et possibilités que présente la mise au point de produits et de technologies pour les intervenants, des chercheurs aux consommateurs. Le réseau cherchait surtout à assurer la capacité nécessaire pour transformer une bonne idée en un produit ou une technologie acceptable et utilisable, c'est-à-dire une innovation. Sans produit ou technologie, la question du commerce et du marketing devient inutile.

Aujourd'hui, je vais vous faire part de mes observations personnelles ainsi que celles des différentes parties, notamment des chercheurs, des consultants, des organisations de commercialisation, des PME canadiennes, une filiale canadienne d'une multinationale, une entreprise alimentaire canadienne et un auteur d'ouvrages sur l'alimentation.

Du point de vue d'AFMNet, plusieurs questions récurrentes ont été soulevées, et vous verrez qu'elles reviennent aussi dans les commentaires des nombreuses personnes que j'ai interviewées. Le Canada a la chance d'avoir des chercheurs très créatifs et innovateurs dans le domaine agroalimentaire, mais de nombreux chercheurs universitaires ont une vision naïve de la propriété intellectuelle et de la commercialisation. Nous avons besoin d'un forum pour rassembler les producteurs, les chercheurs, l'industrie, le gouvernement, les bailleurs de fonds et les consommateurs afin de discuter des besoins et des priorités et de faciliter ainsi le processus qui consiste à convertir une bonne idée en un produit et une technologie.

Il y a un véritable manque de fonds pour financer la validation de principe. La plupart des entreprises alimentaires sont réticentes à l'idée d'investir dans la recherche, parce qu'elles veulent acheter une technologie ou un produit. On considère souvent le processus d'approbation des règlements comme un obstacle de taille à la concrétisation de bonnes idées. Les délégués commerciaux financés par Agriculture Canada et le MAECI sont d'excellentes ressources pour relier les chercheurs avec les industries étrangères et cerner des utilisateurs potentiels. AFMNet a d'ailleurs eu une très bonne expérience avec une grande entreprise dans la région de Minneapolis.

L'écart entre l'industrie et les laboratoires de recherche universitaires ou gouvernementaux persiste toujours. L'industrie cherche une solution à un problème, alors que les chercheurs cherchent une question à la solution dont ils disposent. Au Canada, l'industrie de la

transformation des aliments est très fragmentée. Un défi de taille pour les gens de l'industrie agroalimentaire consiste à rendre l'agroalimentaire une question prioritaire dans le plan de sciences et de technologie du Canada, puisque ce domaine peut répondre à l'ensemble des trois piliers: l'avantage entrepreneurial, l'avantage du savoir et l'avantage humain.

Je vais maintenant vous lire quelques observations faites par certains de mes collègues. Rotimi Aluko est un membre du corps professoral à l'Université du Manitoba qui a fait des découvertes intéressantes et qui a reçu du financement par l'entremise du réseau. Voici ce qu'il dit:

À mon avis, il faut insister sur le fait qu'on accorde un financement limité à la recherche alimentaire au Canada.

Le processus de réglementation pour les nouveaux produits doit être révisé afin de permettre des approbations basées sur des publications scientifiques rigoureuses dans des revues à comité de lecture. Parfois, les comités d'examen des demandes de subvention sont composés de personnes qui ne savent rien des nouveaux aliments et de leurs bienfaits potentiels, ce qui est bien dommage [...] Dans le cadre de programmes de financement mettant en jeu un transfert de technologie ou la mise en marché de nouveaux produits, il faudrait peut-être nommer les membres du comité d'examen après la réception des demandes afin de s'assurer que le comité comprend des spécialistes aptes à examiner les demandes liées à l'alimentation.

Par ailleurs, on devrait accorder des subventions de commercialisation aux chercheurs qui parviennent à trouver un partenaire industriel disposé à convertir la technologie en produits commercialisables.

Un des principaux obstacles au transfert de technologie au Canada est l'exigence stricte d'argent imposée aux partenaires industriels. Cette exigence est particulièrement difficile et, dans la plupart des cas, impossible à respecter pour les entreprises de petite taille qui cherchent des possibilités de croissance grâce à l'adoption de nouvelles technologies créées par des chercheurs universitaires. Par exemple, dans le cadre de l'actuel programme Cultivons l'avenir, les partenaires industriels sont tenus d'accorder 25 p. 100 du financement. Mon groupe de recherche a mis au point une très bonne technologie permettant de convertir les protéines de chanvre en hydrolysat protéique pour abaisser la pression sanguine, mais il nous fallait d'abord tester le produit auprès de modèles animaux. Lorsque nous avons communiqué avec des usines de transformation de chanvre, au Manitoba, pour leur demander de commanditer notre demande dans le cadre du programme Cultivons l'avenir, aucune d'entre elles n'était prête à déboursier de l'argent, mais elles étaient disposées à faire des contributions en nature. Le Canada ne compte pas beaucoup de multinationales puissantes ou même de grandes entreprises qui peuvent investir des sommes d'argent importantes dans le développement de technologies et des activités de recherche innovatrices.

● (1555)

Alejandro Marangoni est un collègue de mon département qui a lancé l'entreprise Coasun, qui s'intéresse aux substituts de gras trans. Il prétend qu'il faut mettre l'accent sur les impératifs du marché. Il dit que la meilleure façon d'y arriver est de travailler avec les PME qui se trouvent déjà dans le marché et de les aider à élaborer et à protéger leur technologie.

Il a aussi mentionné que nous avons besoin d'un organisme qui supervise le tout, comme le Réseau des aliments et des matériaux d'avant-garde, pour regrouper les chercheurs, le gouvernement et l'industrie. Nous en avons davantage besoin dans le secteur de la commercialisation.

Tim Durance fait partie du corps professoral de l'Université de la Colombie-Britannique. Il a également lancé une entreprise. Il est directeur, président et co-chef de la direction d'EnWave. Il s'agit d'une entreprise dans le secteur des produits industriels située à Vancouver qui élabore une nouvelle norme concernant la déshydratation des aliments.

À ce sujet, Tim a ciblé certains programmes auxquels il a eu accès, comme les programmes pour la promotion du commerce extérieur offerts par les délégués commerciaux des Affaires étrangères. J'ai entendu de nombreux collègues dire qu'ils ont eu recours aux bureaux commerciaux.

Mon collègue a dit qu'Exportation et développement Canada offre des services utiles en assumant une partie du risque final lié aux ventes importantes, par exemple, d'équipement à des clients étrangers. EnWave n'a pas encore eu recours à ces programmes, mais il s'attend à ce que ce soit le cas bientôt.

Il a aussi parlé du crédit à la RS&DE :

Ce crédit est plutôt inutile pour une entreprise comme EnWave, parce qu'en tant que société cotée en bourse, elle bénéficie seulement de crédits d'impôt. Étant donné que nous ne faisons pas encore de profits, nous ne payons déjà pas d'impôt. D'ici à ce que nous ayons un revenu imposable, nous n'avons pas vraiment besoin de ce soutien. Par conséquent, l'aide à la RS&DE se fait à la mauvaise étape du développement de l'entreprise, du moins pour les sociétés cotées en bourse en démarrage.

Le modèle d'entreprise d'EnWave dépend des redevances recueillies en ce qui a trait à l'utilisation de ses PI brevetée et de son savoir-faire. Sur la scène internationale, nous devons, notamment, comprendre les régimes légaux en place dans certains pays. Nous refusons régulièrement des offres, parce que nous craignons que les partenaires internationaux refusent peut-être de payer leurs redevances...

En ce qui concerne la création indirecte dans les universités, il dit croire qu'il y a un immense potentiel commercial non exploité dans les universités. Encore une fois, il rappelle le besoin d'avoir un forum où les entreprises, les universités et les gouvernements peuvent discuter.

Sylvain Charlebois, doyen suppléant au Collège de gestion et d'économie de l'Université de Guelph, dit :

La majorité des Canadiens ne sont pas au courant que notre pays est, pour ainsi dire, accro aux cartels. Notre engouement à vouloir gérer l'offre des produits de base a rendu notre pays inapte sur le plan du commerce. Nous avons adopté des politiques hautement protectionnistes pour soutenir la production de lait, de volailles, d'œufs et de dindes, mais aussi la distribution d'autres produits de base.

Dave Sparling a probablement déjà témoigné devant le comité. Il est membre du corps professoral de la Richard Ivey School of Business. Il a rédigé un rapport, en collaboration avec une collègue de la Saskatchewan. J'ai parlé avec le greffier et je vous ferai parvenir le rapport, parce que je crois que Dave y présente des arguments très pertinents.

Le rapport s'intitule « Market Development and Promotion by Agricultural Commodity Boards and Organizations in Canada: State of the Industry and Evidence of Best Practices ». Dave Sparling et Shelley Thompson, les auteurs, ont déterminé un certain nombre de points importants. Ils disent que le financement gouvernemental est essentiel à l'essor des marchés. Ils ajoutent que l'entretien des rapports avec les consommateurs et les marchés de grande valeur en plein développement est fondamental. Enfin, ils affirment qu'on devrait étendre les missions commerciales pour offrir une approche plus coordonnée et plus soutenue dans les foires commerciales partout dans le monde.

De plus, ils soutiennent que les catalyseurs sont importants; ils font allusion à cet égard au soutien continu des catalyseurs clés, comme l'Institut international du Canada pour le grain. Les auteurs disent qu'il faut soutenir l'information commerciale et l'élargissement des partenariats sur le savoir et la promotion. Ils soutiennent aussi qu'il faut appuyer la conception de produits en fonction des impératifs du marché et l'élargissement du secteur d'activités des organismes de soutien à l'innovation.

Un autre thème récurrent est la réduction des coûts indirects et l'incertitude des programmes gouvernementaux. Enfin, on devrait soutenir la commercialisation intérieure, particulièrement pour remplacer les importations.

• (1600)

Le prochain commentaire vient de Rory McAlpine, vice-président des Relations avec le gouvernement et l'industrie chez les Aliments

Maple Leaf Inc. Rory met l'accent sur le besoin de réparer les anciens cadres réglementaire et législatif concernant l'industrie.

Il cite le rapport de l'Association canadienne des minoteries de farine de blé intitulé « An Enabling Food Legislative and Regulatory Modernization Initiative for Canada: The Way Forward to 2015 ». Il dit:

Même si le Canada jouit d'une réputation enviable en tant que producteur et exportateur de produits alimentaires de base et d'aliments transformés salubres et de grande qualité, le Canada est le dernier de ses partenaires commerciaux industrialisés à moderniser ses cadres législatif et réglementaire qui sont le fondement de l'innocuité alimentaire et d'une saine alimentation.

Voilà un autre message récurrent concernant le cadre réglementaire.

Le président: Monsieur Yada, pourriez-vous conclure, s'il vous plaît?

M. Rickey Yada: Oui.

Dave Smardon et Doug Knox de BioEnterprise Corporation, une entreprise de commercialisation, ont déterminé encore une fois qu'il faut consolider le tout.

Mon dernier commentaire vient d'Anita Stewart, auteure de livres de recettes et activiste culinaire. Elle parle aussi de collaboration.

Monsieur le président, je suis porteur de certains messages récurrents venant d'électeurs, et j'espère qu'ils vous seront utiles.

Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Le dernier, mais non le moindre, nous entendrons M. Brewin de l'Université du Manitoba.

M. Derek Brewin (professeur agrégé, Département de l'agroentreprise et de l'économie agricole, Université du Manitoba): Merci beaucoup de m'avoir invité à témoigner devant le comité, et merci aux députés qui m'ont tendu cette invitation.

Si nous sommes ici aujourd'hui, c'est notamment en raison de la vitalité du secteur de l'agriculture et de l'alimentation au Canada. Le Canada possède d'immenses richesses agricoles. Nous disposons de plus de terres arables par habitant que n'importe quelle économie avancée dans le monde, exception faite de l'Australie. Cela rend l'efficacité de la commercialisation de nos produits agricoles et de nos relations commerciales avec les acheteurs étrangers très importante.

La commercialisation consiste, en premier lieu, à sonder un marché pour savoir si on peut produire quelque chose que veulent les consommateurs à un prix permettant de dégager un certain bénéfice. Nous savons que le monde veut nos produits de base. Nos stocks de grains et d'oléagineux se trouvent à un niveau historiquement bas, et la hausse des prix reflète cette situation.

Les défis liés à la commercialisation de nos marchandises consistent essentiellement à répondre aux besoins de nos acheteurs en utilisant des chaînes de transport, des moyens de stockage et des critères d'assurance de la qualité éprouvés, tout cela aux prix pratiqués sur les marchés mondiaux. Le rôle du gouvernement à ce chapitre doit notamment être de contrôler les entreprises privées qui entrent dans la chaîne d'approvisionnement et, jusqu'à un certain point, de soutenir les producteurs primaires au moyen de programmes efficaces en matière de gestion des risques, de recherche, de développement et de promotion.

Une part importante du PIB des secteurs agricole et alimentaire au Canada est générée après que les marchandises ont quitté les terres agricoles. Les besoins de ces industries en matière de commercialisation sont différents des problèmes liés à la manutention et au transport des marchandises. Plus les aliments se rapprochent des consommateurs et plus il faut s'assurer de la salubrité et de la qualité des aliments. Nous élaborons aussi de nouveaux produits que les consommateurs ne connaissent pas et nous devons évaluer le marché à ce sujet.

À mon avis, les fonds des programmes de Cultivons l'avenir destinés à la commercialisation sont bien investis. John Cranfield de Guelph a examiné les investissements des éleveurs de bétail canadiens dans la commercialisation du boeuf. Cet examen a révélé que le rapport avantage-coût était de l'ordre de 7,6:1, ce qui est très bon. Par contre, d'autres études ont conclu à un rapport de l'ordre de 46:1 dans le domaine de la recherche. Je n'ai jamais vu un tel rendement lié à la gestion des risques de l'entreprise (GRE).

Il me semble que la salubrité et la qualité des aliments sont les défis majeurs que doivent relever ceux qui, dans la chaîne d'approvisionnement, s'occupent de la transformation et de la vente au détail. On observe aussi une certaine tendance à la concentration que le Bureau de la concurrence devrait surveiller. L'information nécessaire pour assurer cette surveillance pourrait intéresser l'ensemble du secteur, nous y compris, soit les chercheurs des marchés agricoles.

Pour ce qui est du secteur de la production, j'aimerais vous signaler quelques éléments. Je crois qu'ils sont en lien avec la façon dont nous pensons les futurs programmes.

Le premier concerne l'augmentation effrayante de la production d'éthanol. Je suis certain que ce n'est pas une surprise pour le comité, mais l'ampleur de la hausse est incroyable. Un tel effet sur les marchés des grains canadiens n'a pas été ressenti depuis 1929.

La nouvelle demande, qui devrait représenter 40 p. 100 de la production américaine totale de maïs de la prochaine année, a mis de la pression sur nos marchés en seulement huit ans. Cette hausse a entraîné une modification incroyable de la demande en énergie et en matière première et a eu un effet négatif sur la demande en protéine. L'orge fourragère, qui se négociait à un cours supérieur à celui du maïs, se vend maintenant au rabais, parce que la protéine présente dans cette orge est maintenant disponible à faible coût avec la drêche sèche de maïs de distillerie avec solubles. Le blé de force roux de printemps s'échange encore à un cours supérieur à celui du maïs, parce qu'il est riche en gluten, mais d'autres sources de protéines s'échangent de plus en plus à faible coût.

Je n'ai pas examiné en détail tous les programmes non liés à la GRE de Cultivons l'avenir, mais ils semblent bien cibler les éléments que je considère problématiques, particulièrement dans la chaîne d'approvisionnement en aval des agriculteurs.

Je connais en détail deux de ces programmes en raison de mon implication personnelle. J'ai siégé au conseil d'administration du Conseil d'adaptation rurale du Manitoba Inc., le CARM, pendant deux ans; j'ai assisté à l'examen des projets pour le financement accordé dans le cadre du Programme canadien d'adaptation agricole. J'espère que le CARM n'a pas dit non à certains de vos programmes, Rickey.

Cependant, le CARM essaye de faire preuve d'une diligence raisonnable lorsqu'il examine des projets. Les membres sont des spécialistes dans le milieu; ils ne sont donc pas vraiment flexibles dans l'application du programme.

J'ai également travaillé avec les réseaux créés dans le cadre de la facilitation de la recherche pour une agriculture compétitive, le programme FRAC. Ces réseaux ont favorisé la recherche dans des domaines clés, comme le commerce agricole, l'innovation, les règlements, l'environnement, les consommateurs et la structure des marchés. Les étudiants de troisième cycle ayant obtenu du financement par l'entremise de ce programme sont devenus des analystes clés pour AAC et l'industrie. Qui plus est, la plupart de mes collègues spécialisés en économie agricole qui sont dans les universités canadiennes sont membres de l'un des cinq réseaux du programme.

En fait, Shelley et David ont obtenu du financement du réseau sur l'innovation pour rédiger le document que vous avez cité.

• (1605)

On peut trouver les réseaux du programme FRAC sur le site principal d'AAC.

Il existe un dernier programme qui a ma faveur; il s'agit de tables rondes sur la chaîne de valeur. Je crois que notre secteur agricole est capable de relever un certain nombre de défis seulement en examinant la chaîne de valeur dans son ensemble. Les préoccupations des consommateurs doivent être prises en compte dans l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement, et il faut y donner suite le plus efficacement possible. Les personnes, les entreprises et les organismes qui nuisent à l'image de marque du Canada doivent rendre des comptes.

Il y a eu deux changements importants en lien avec les produits de base. L'éthanol est le premier, et j'en ai déjà parlé. Le deuxième grand changement avec lequel doit composer le secteur des produits de base concerne le nouveau cadre pour la commercialisation du blé et de l'orge. La façon dont le secteur se regroupe, les premières offres faites par des compagnies céréalières et le nouveau contrat qu'a préparé ICE pour le blé semblent indiquer que le secteur privé va tenter de gérer le blé comme il gère le canola. Cela me paraît logique et devrait fonctionner à long terme, mais je tiens à mentionner trois différences considérables entre ces deux cultures.

La première différence majeure concerne le marché des semences. Avec les variétés hybrides et les ententes techniques conclues, beaucoup de fonds proviennent de la vente de semences; c'est donc une industrie privée rentable. La production de semences de canola est un secteur rentable de l'industrie des semences, ce qui a poussé le secteur privé à résoudre certains problèmes dans les chaînes d'approvisionnement, même en ce qui a trait aux insectes nuisibles. Cependant, les consommateurs ne veulent pas de blé GM; du moins, cette industrie n'est pas encore commercialement viable, de sorte que les ententes techniques ne feront pas partie de la chaîne d'approvisionnement du blé. Nous n'avons pas encore trouvé comment produire à grande échelle des variétés hybrides de blé. Cela signifie qu'il faut un programme public d'amélioration des semences ou que nous devons faire des prélèvements sur les produits traités.

La deuxième grande différence entre le blé et le canola concerne les variations de qualité. Pour le canola, il existe essentiellement deux grades, mais on compte actuellement 14 grades définis par la CCB pour le blé, sans compter les 47 catégories de protéines et les 10 grades du blé de l'Est. Au Dakota du Nord, des chercheurs se sont penchés sur les risques financiers liés au blé dur. Ce sont 62 p. 100 des récoltes de blé dur qui ne répondent pas aux spécifications du grade n° 1 pour le blé extra dur ambré; de plus, les réductions de prix que doivent assumer les agriculteurs qui ne satisfont pas à ces critères peuvent aller jusqu'à 4 \$ le boisseau, ce qui représente plus de la moitié du prix actuel. Par conséquent, j'aimerais que la Commission canadienne des grains examine les réductions appliquées en fonction de la qualité des grains et qu'elle les affiche comme elle fait dans le cas des tarifs des silos.

Enfin, la transformation du blé au Canada risque de ne pas être aussi rentable que celle du canola. Ailleurs dans le monde, on observe que les minoteries sont plus près du consommateur final. Les exportations de farine dans le monde représentent, au total, environ 8 p. 100 des exportations de blé. Les exportations d'huile de canola représentent, en tout, environ 28 p. 100 des exportations de canola, auxquelles il faut ajouter les exportations de moulée. Nous devons faire preuve de prudence en ce qui concerne le secteur de la transformation, parce que ce sont les consommateurs qui nous diront ce qui est le plus rentable.

En terminant, les programmes de Cultivons l'avenir semblent bien conçus pour favoriser l'innovation, régler certains problèmes liés à la salubrité des aliments et à l'environnement et réduire la production agricole et les risques qui pèsent sur les revenus. Par contre, je me préoccupe davantage de la structure changeante de nos principales bourses de marchandises et du pouvoir dont disposent les organismes de surveillance pour contrer les pratiques déloyales.

Nous avons raison de nous inquiéter de la concentration croissante qui touche notamment les entrées dans l'agriculture, la transformation des aliments, le détail, le transport ferroviaire et la manutention des grains. Elle est peut-être attribuable à l'amélioration de l'efficacité et aux économies d'échelle qui sont susceptibles de rendre notre secteur plus concurrentiel. La présence d'un faible nombre d'entreprises pourrait inciter les joueurs à imposer des frais excessifs. Voilà ce qui préoccupe un économiste théoricien. Si nous avons suffisamment de données, nous pouvons faire des tests à ce sujet. Selon moi, c'est l'une des plus importantes mesures que le gouvernement peut prendre pour la prochaine période; il doit surveiller attentivement la concentration dans notre secteur et s'assurer que les demandes des consommateurs se rendent jusqu'aux agriculteurs.

• (1610)

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant entamer une série de questions.

Monsieur Allen, vous avez la parole, pour cinq minutes.

M. Malcolm Allen (Welland, NPD): Merci, monsieur le président.

Je tiens à remercier toutes les personnes qui nous ont présenté un exposé.

Monsieur Rude, permettez-moi de commencer par vous. Dans votre document, je remarque l'observation que vous faites à la page 2 au sujet des accords qui limitent certains secteurs, au sens de contraintes qui ne sont pas liées au tarif, si vous voulez, mais dans lesquels il pourrait y avoir d'autres mesures. Vous indiquez que l'UE souhaite continuer d'exclure les produits renfermant des OGM et de

protéger son secteur du boeuf au moyen d'une interdiction du boeuf traité aux hormones. Vous mentionnez également que l'UE examine notre gestion de l'offre.

Selon vous, que devrions-nous faire en ce qui concerne ces obstacles commerciaux, si je peux utiliser ce terme? Je ne veux pas parler pour vous. Je vais vous laisser me le dire, au lieu de continuer à parler.

M. James Rude: Puisque tous vos exemples concernent l'UE, parlons de l'UE et des négociations qui sont en cours. La méthode la plus simple est de réunir les négociateurs pour qu'ils réfléchissent à ce qui est possible et ce qui ne l'est pas.

Sur le plan de l'accès à certains de leurs marchés et des nôtres, nous n'allons jamais ouvrir complètement les marchés. Certaines questions sont très sensibles. Pour l'Union européenne, la question des produits GM est davantage liée aux consommateurs qu'à la protection des intérêts des producteurs. Tant et aussi longtemps qu'il s'agira d'un enjeu important, on ne reculera pas. C'est exactement comme avec le boeuf traité aux hormones, une question qui préoccupait également les consommateurs: même si l'OMC a rendu une décision défavorable, on a préféré payer la dérogation pour ne pas avoir à reculer. Nous devons le reconnaître.

Je pense que nous pouvons obtenir un accès dans certains cas, même pour le boeuf ou le bison non traité aux hormones, en tentant de négocier l'expansion des contingents tarifaires actuellement en place. Les É.-U. partageaient avec nous ce que l'on appelait le quota Hilton, qui limitait les importations de boeuf à 117 000 tonnes; ils sont parvenus à négocier un accès beaucoup plus vaste.

Il y a de nombreuses voies de négociation, mais nous devons respecter le fait que les deux parties ont leurs points sensibles, et en ce qui concerne ces négociations, nous n'obtiendrons jamais quelque chose qui ressemble au libre-échange.

M. Malcolm Allen: Je pense que vous avez probablement raison, monsieur. Néanmoins, en ce qui a trait au marché et à la commercialisation, il est intéressant de voir que lorsque vous parlez précisément de l'UE, vous dites que les obstacles non tarifaires sont en fait dictés par les consommateurs qui disent « non merci » à certaines choses, que ce soit les produits GM ou le boeuf traité aux hormones, ou quoi que ce soit d'autre. Peu importe, pour reprendre les paroles de mes amis d'en face, ce que dit la science: les consommateurs disent « non merci », et il n'y a aucune vente.

Une voix: Exactement.

M. Malcolm Allen: Monsieur Raizada, vous avez parlé de la stratégie « ag plus »; je trouve cela fascinant. Nous allons laisser tomber la partie sur l'alcool, même si vous préféreriez peut-être en avoir, étant donné vos récentes chirurgies.

Toutefois, vous avez mentionné que les experts en santé publique n'aimeraient sans doute pas ce que vous dites. Pourrions-nous penser à ce que les experts en santé publique aimeraient vous entendre dire, en particulier pour les pays développés? Ce n'est pas pour donner les mêmes avantages aux pays moins développés, mais les pays développés comprennent déjà qu'ils sont au bord d'une épidémie de diabète, un grave problème de santé publique, qui entraîne également des coûts énormes. On se demande si on a les moyens de payer ces coûts liés à la santé. Voyez-vous quelque chose dans votre boule de cristal « ag plus », si je peux m'exprimer ainsi, qui permettrait de mettre en place cette stratégie « ag plus » afin d'améliorer la qualité de vie et de faire face à la maladie chronique qui nous guette?

●(1615)

M. Manish N. Raizada: Évidemment, je blaguais en partie quand je disais cela.

Je vais vous donner un exemple concret. Pensons à l'huile à friture ou aux fours, qui sont très utiles aux femmes. Dans les régions rurales d'Afrique ou d'Asie du Sud, les femmes respirent la fumée, beaucoup de fumée, de ces fours ouverts. C'est l'un des facteurs qui contribuent à l'emphysème, au cancer du poumon, de terribles maladies. L'utilisation d'huile à friture ou de meilleurs fours — des fours fermés, efficaces — améliore la santé des femmes. Voilà un exemple.

M. Malcolm Allen: Je suis allé au Mozambique, alors je sais ce dont vous parlez. Vous avez tout à fait raison.

Le président: Veuillez être bref, monsieur Allen.

M. Malcolm Allen: J'ai une question très brève. Sur le plan des aspects liés à la santé publique des aliments transformés, voyez-vous la possibilité d'un mouvement qui profiterait aux sociétés développées?

M. Manish N. Raizada: Je vais laisser mon collègue Rick Yada répondre à cette question, mais brièvement, de meilleures recherches sur certains types de fibres ou d'amidon qui ont un faible indice glycémique ou une digestibilité lente dans les aliments transformés peuvent réduire les taux de diabète, par exemple.

Le président: Merci.

Monsieur Zimmer, vous disposez de cinq minutes.

M. Bob Zimmer (Prince George—Peace River, PCC): Je vous remercie tous d'être venus aujourd'hui.

J'ai une question à poser à M. Raizada.

Vous avez parlé de la production d'engrais synthétique. Pour le bénéfice des membres du comité, pourriez-vous nous en parler un peu plus en détail et nous expliquer le procédé?

M. Manish N. Raizada: La plupart des minéraux dans les engrais sont extraits du sol. L'engrais azoté est la grande exception.

Pour l'engrais azoté, le procédé est le suivant: 80 p. 100 de l'air que nous respirons n'est pas de l'oxygène, mais est en fait de l'azote gazeux, appelé diazote. Il y a un procédé chimique synthétique appelé procédé Haber-Bosch, pour lequel un prix Nobel de chimie a été décerné vers 1915. En bref, la liaison chimique dans l'azote gazeux atmosphérique est brisée. Elle requiert beaucoup d'énergie, et cette énergie provient du pétrole et du gaz naturel. Quand on brise cette liaison, on peut alors produire un composé comme l'ammoniac. C'est là où le pétrole et le gaz naturel entrent en jeu.

M. Bob Zimmer: Est-ce efficace ou financièrement viable de faire cela au Canada?

M. Manish N. Raizada: Je ne peux pas en évaluer très bien les aspects économiques. Ce que je dis, c'est que c'est une occasion unique, car nous possédons plusieurs des autres éléments nécessaires pour fabriquer un engrais complexe. Nous avons la potasse et d'autres minéraux également. L'élément manquant est l'azote, et l'élément clé pour cela, c'est le pétrole et le gaz naturel, que nous avons.

Je considère cela comme un problème logique. Explorons cette industrie, car c'est une industrie très importante. Ce que je propose, c'est que nous développons une grande capacité industrielle et intellectuelle en matière d'engrais, car cela aidera nos producteurs et créera un nouveau marché d'exportation.

●(1620)

M. Derek Brewin: J'aimerais faire une observation au sujet de ce marché. Il n'est pas nécessaire que l'énergie soit du gaz naturel.

M. Bob Zimmer: Eh bien, il y en a beaucoup dans ma circonscription, alors cela ne me dérange pas.

Des voix: Oh, oh!

M. Derek Brewin: Le conseil d'administration du MRAC, auquel j'ai siégé, a élaboré des projets pilotes avec des éoliennes, et les agronomes de l'Université du Manitoba pensent que nous devrions faire de l'azote avec la luzerne. On peut utiliser la luzerne; on la cultive, et elle devient de l'azote.

Sur le plan économique, je pense qu'ils peuvent avoir raison au sujet de la luzerne, pourvu que nous ayons un marché pour cela.

M. Bob Zimmer: J'ai une autre question pour M. Raizada.

Vous avez dit avoir reçu beaucoup de bonnes questions. Je trouve qu'il serait bien d'entendre quelques-unes des réponses afin que nous puissions les utiliser.

Vous avez également mentionné que seulement 50 p. 100 de l'azote est absorbé dans les cultures de maïs, entre autres. Vous dites que c'est un problème. Y a-t-il une solution? La technologie peut-elle améliorer considérablement cela? Les engrais coûtent extrêmement cher; il serait bien d'offrir à nos agriculteurs des solutions plus économiques.

M. Manish N. Raizada: C'est un problème auquel mon laboratoire et d'autres laboratoires tentent de s'attaquer directement.

Il existe quelques solutions possibles à ce problème. L'une d'entre elles consiste à modifier l'architecture racinaire d'un plant de maïs au moyen de la sélection afin qu'il absorbe mieux l'azote. Sur le plan de l'agronomie, une autre solution serait que nos agriculteurs épandent généralement de l'engrais en une dose unique, ou en une deuxième dose supplémentaire, un épandage en bandes latérales. Il nous faut de meilleures informations sur la fréquence de l'épandage et la quantité d'engrais qui doit être épandu.

En ce qui concerne le maïs, la demande de pointe en azote ne se produit pas très tôt. Nous épandons de l'engrais au printemps lorsque le plant commence à produire des graines. C'est le problème qu'il nous faut régler. Les engrais à libération lente améliorés dont j'ai parlé sont l'une des solutions simples possibles, mais il y en a une autre, soit un équipement amélioré de type « high-boy », qui permettrait d'épandre des engrais plus tard.

Il y a une série de solutions qui doivent être examinées. Il n'y a pas assez d'argent dans ce domaine. Il y a probablement une solution simple, mais le financement est insuffisant. Il s'agit en partie d'agronomie de base, mais l'agronomie de base n'est pas suffisamment financée dans ce pays ni dans les autres pays du monde.

M. Bob Zimmer: Je voulais vous demander aussi si votre université a soumis cette idée directement aux fabricants. Vous avez parlé un peu d'un manque de liaison avec le financement pour ce type de projets. Avez-vous connu du succès dans vos démarches auprès de l'industrie, et leur avez-vous dit que vous vouliez établir un partenariat avec eux pour trouver une solution à ce problème extrêmement important?

M. Manish N. Raizada: J'entretiens deux collaborations.

L'une avec Syngenta, la filiale canadienne de Syngenta, mais c'est en fait via la Caroline du Nord. Elle soutient une partie de nos recherches et une partie des recherches de mes collaborateurs, et Syngenta fournit des sommes d'argent importantes.

Pour moi, le partenariat le plus intéressant — je suppose que je vais le souligner — est celui que nous avons établi avec Novozymes, une entreprise danoise. Nous sommes en discussion depuis deux ans pour qu'elle soutienne nos travaux du domaine microbien qui consistent à utiliser des microbes qui peuvent convertir de façon biologique les gaz atmosphériques en ammoniac, au lieu d'utiliser du pétrole et du gaz naturel. Parce qu'il s'agit de la filiale canadienne de la compagnie danoise, on hésite à mettre de l'argent sur la table, comme l'a dit mon collègue Rick Yada. On est heureux de fournir un million de dollars en nature, mais il est difficile de fournir 100 000 dollars en espèces.

Le président: C'est au tour de M. Valeriote, pour cinq minutes.

M. Frank Valeriote (Guelph, Lib.): Je ne veux pas sembler alarmiste, mais ce que vous dites et ce que je vois dans le concret sont deux choses différentes. Je crois que la juxtaposition... Derek, vous dites dans votre article que nous dépensons 200 millions de dollars pour des activités liées au marché et 1,3 milliard de dollars pour les programmes de GRE. C'est très révélateur.

Ce que j'entends, c'est quelque chose que vous avez tous dit, et je pense que vous l'avez dit, James. Vous avez demandé si les gens qui font la promotion du commerce devraient chercher à savoir quels produits et quels attributs sont demandés sur les marchés étrangers. Je ne crois pas que ce soit seulement le blé et notre pétrole ou nos minéraux; je crois que nous parlons de toutes vos merveilleuses innovations.

Les dépenses de nos entreprises en recherche et développement n'ont cessé de diminuer au cours des six dernières années et ne représentent plus que 1 p. 100 du PIB, comparativement à la moyenne de 1,6 p. 100 du PIB qu'affichent les 34 autres pays de l'OCDE. Même si nous nous réjouissons de l'ouverture de nouveaux marchés dans des pays comme la Corée, et c'est important, ce que nous oublions, c'est que si nous continuons ainsi, nous aurons fait comme Nortel et RIM, c'est-à-dire que nous aurions pu agir, mais que nous ne l'avons pas fait.

Je vais vous le demander très directement, et le Réseau des aliments et des matériaux d'avant-garde (AFMNet) en est un exemple parfait. Vous êtes à la veille d'entreprendre des travaux sur le sodium et tout à coup, on vous retire votre financement. On ne vous donne aucune justification, aucune explication, sauf qu'on ne souhaite plus investir dans la technologie alimentaire. Ce que vous dites Manish et vous, Rickey, ainsi que Derek, c'est que nous devons investir dans l'innovation et la technologie et fabriquer les produits que les gens voudront.

Je vais demander aux trois autres témoins. Je ne veux pas vous mettre sur la sellette, mais c'est ce que je vais faire. Croyez-vous que l'on devrait rétablir le financement pour AFMNet, par exemple? Est-ce une erreur de se retirer de tels programmes?

Pouvons-nous commencer de ce côté, James?

• (1625)

M. James Rude: Je vais m'abstenir de commenter ce genre d'argument. Je crois tout de même qu'on doit toujours se demander pourquoi le secteur privé ne le fait pas en premier lieu; il faut ensuite en comprendre les raisons et aller de l'avant. Mais pour ce qui est des questions sur les recherches, je vais passer mon tour.

M. Frank Valeriote: Pour répondre à cela, permettez-moi de compléter ma question par une deuxième question.

Parlons des actions accréditives, par exemple, qu'on utilise pour stimuler l'industrie minière. Quand vous répondrez à la question sur AFMNet, pourriez-vous aussi nous dire s'il y a autre chose que le

marché ou l'industrie privée accueillerait favorablement comme mesure incitative pour ce genre d'activité?

M. Manish N. Raizada: En fin de compte, nous avons un problème culturel au Canada: nous ne prenons pas de risques. Le secteur privé n'en prend pas et le gouvernement n'en prend pas autant qu'il le devrait. Il nous faut adopter une approche axée sur le capital de risque, c'est-à-dire financer 10 projets en sachant qu'un seul réussira. Et il ne suffit pas de financer 10 projets pour trois ou cinq ans; nous devons financer 10 projets pour 10 ans ou plus, car la recherche se fait à long terme, surtout quand des étudiants des cycles supérieurs et des programmes postdoctoraux y participent. Ils doivent publier, rédiger leur thèse et assister à des cours; il y a donc des retards.

En combien de temps l'Internet s'est-il développé? Cela n'a pas pris cinq ans; c'est difficile d'assembler tout cela. Il nous faut un financement stable à long terme et une approche axée sur le capital de risque, et nous pourrions alors espérer avoir un gagnant. Nous aurons un projet gagnant parmi les 10 ou 20 projets, et ce sera un grand gagnant.

M. Derek Brewin: Je pense que le secteur privé a des raisons de ne pas se mêler de la commercialisation et de la recherche au Canada. Le marché est relativement restreint et, même s'il est soumis aux mêmes conditions réglementaires que le marché américain, s'il est nécessaire d'assumer des frais pour respecter ces conditions, le secteur privé canadien les assume pour accéder à un marché très restreint, comparé à celui des États-Unis.

Cette dépense fait qu'il nous est difficile d'être concurrentiel individuellement, et la recherche agricole éprouve ce même problème lorsqu'elle tente de satisfaire tous les agriculteurs qui n'ont pas les moyens d'investir eux-mêmes dans celle-ci. J'ai parlé du rendement de la recherche à des associations professionnelles agricoles, et elles ont affirmé qu'elles étaient prêtes à verser une contribution. Elles sont maintenant disposées à payer pour ce service. J'ai entendu des témoins faire de telles déclarations devant le comité, des déclarations selon lesquelles les agriculteurs sont prêts à payer pour que des recherches agricoles soient effectuées sous une forme ou une autre, à condition qu'elles soient menées correctement.

Je pense que, lorsque Rickey a dit que les universités conduisaient de nombreuses recherches et qu'elles avaient ensuite du mal à commercialiser leurs résultats, il avait raison, et je pense que nous devons être prudents lorsque nous envisageons des rendements supérieurs à 40 pour 1 sans jamais revoir les services que nous avons votés. Il y a donc un problème de commercialisation.

Le président: Vous êtes le dernier à intervenir.

M. Rickey Yada: Merci, monsieur le président.

Je vous remercie, Frank, d'avoir soulevé ces questions.

Je crois que non seulement le secteur alimentaire mais aussi le secteur agricole en général éprouvent des difficultés à financer un plus grand nombre de projets de recherche. Comme je l'ai signalé, la plus grande difficulté consiste à convertir une bonne idée en un produit et une technologie utilisable. Nous avons besoin de fonds supplémentaires pour financer la validation de concept, et ce problème existe à l'échelle mondiale. Compte tenu de sa position actuelle, le Canada a une occasion en or de jouer un rôle de chef de file dans des domaines comme la réduction du sodium et le remplacement des gras trans. Votre collègue a soulevé la question de la santé publique; voilà des enjeux auxquels nous pouvons nous attaquer et sur lesquels nous pouvons avoir un effet bénéfique mais, pour y arriver, nous avons besoin de ce financement.

Le président: Merci.

Allez-y, monsieur Payne. Vous disposez de cinq minutes.

M. LaVar Payne (Medicine Hat, PCC): Merci, monsieur le président. Chers témoins, soyez tous les bienvenus parmi nous aujourd'hui. Au cours de vos exposés, vous avez formulé de très intéressantes observations.

Je tiens à faire un peu de suivi. Vous venez de parler de la réglementation, Derek. Je sais que le premier ministre et le président ont discuté de la possibilité de procéder à une certaine harmonisation. Pouvez-vous nous donner une idée de l'incidence qu'aurait l'harmonisation des règlements? Quel effet cela aurait-il sur notre industrie, si elle était en mesure de mener certaines de ces recherches?

• (1630)

M. Derek Brewin: Je ne suis pas vraiment un expert en matière d'étapes à franchir dans le cadre de processus de réglementation mais, à mon sens d'économiste, il est parfaitement logique d'harmoniser nos règlements avec ceux d'un énorme marché qui se trouve si près de nous, un marché qui aura bon nombre des mêmes besoins en matière d'intrants et d'innovations. Des deux côtés de la frontière, les agriculteurs cultivent des produits très semblables. J'appuie entièrement cette idée.

M. LaVar Payne: Je trouve aussi que cette idée est pleine de bon sens.

Monsieur Raizada, certaines de vos observations concernant l'industrie des fertilisants ont suscité mon intérêt, en particulier celles qui avaient trait à la construction d'installations en Alberta et en Saskatchewan.

Une voix: Et en Colombie-Britannique aussi.

M. LaVar Payne: J'ai oublié la Colombie-Britannique. Oui, il y a aussi un peu de gaz là-bas, donc...

Des voix: Oh, oh!

M. LaVar Payne: Quoi qu'il en soit, comment pouvons-nous encourager des organisations à construire des installations? Dans ma circonscription, il y a une compagnie d'engrais assez importante appelée Canadian Fertilizers Limited, et ses dirigeants parlent toujours d'étendre leurs activités. Vous avez parlé de la potasse, etc.; comment pouvons-nous encourager ces organisations à construire ces installations? De plus, seront-elles en mesure de commercialiser ce produit, non pas au Canada, mais aux États-Unis et partout dans le monde?

M. Manish N. Raizada: L'industrie de la potasse donne déjà l'exemple, n'est-ce pas? Nous possédons quelque chose d'important sur lequel nous pouvons nous appuyer. On pourrait adopter différentes tactiques. On pourrait s'appuyer sur l'industrie de la potasse et tous les liens qui sont déjà établis. On pourrait y ajouter tous les éléments qu'on utilise normalement pour développer une industrie, comme les allègements fiscaux, etc., afin d'inciter cette industrie à aller de l'avant.

Bien entendu, il faut premièrement réunir les divers intervenants et découvrir l'obstacle qui nuit à la réalisation de cette entreprise. Selon moi, il est logique que ces usines soient situées les unes près des autres. Il n'est pas nécessaire qu'elles soient construites juste à côté des usines de traitement du pétrole, mais il faut que les secteurs agricole, minier, pétrolier et gazier soient mieux intégrés. Par conséquent, la première chose à faire est d'amener ces trois intervenants à la table des négociations.

M. LaVar Payne: De plus, j'ai remarqué qu'au cours de quelques exposés, on avait abordé la question de la chaîne de valeur des transports. J'aimerais connaître vos opinions, si vous en avez, sur la façon dont nous pourrions mieux veiller à ce que cette chaîne de valeur assure un service depuis le producteur jusqu'au moment d'expédier les produits vers nos clients du monde entier.

Devons-nous faire quelque chose de particulier pour intégrer ces systèmes de transport en vue d'aider davantage notre secteur agricole?

M. Derek Brewin: Je pense que le régime actuel de plafond des recettes est une politique plutôt flexible. Les monopoles naturels qui existent dans l'industrie ferroviaire nous préoccupent, alors nous voulons les régler dans une certaine mesure et surveiller leurs coûts, parce qu'ils ont le pouvoir de fixer leur prix de manière à nuire à leurs concurrents. Ils pourraient essentiellement vendre leurs services moins chers que leurs seuls grands concurrents, c'est-à-dire les entreprises de camionnage. Par conséquent, la situation pourrait vraiment dégénérer. Toutefois, puisque le régime de plafond des recettes leur accorde la possibilité d'imposer des frais pour des services précis que les consommateurs désirent ou de gérer les choses d'une certaine manière, je pense que ce règlement est plutôt efficace.

Pour cette raison, je ne suis pas convaincu que le transport ferroviaire représente un problème aussi sérieux que le pensent les autres personnes.

M. James Rude: Je suis d'accord avec vous à propos de la souplesse qui découle du régime de plafond des recettes. Du point de vue d'un économiste, ce régime offre le meilleur des deux mondes. Les monopoleurs peuvent agir comme ils le veulent, mais ils sont limités quant aux recettes totales qu'ils peuvent engranger. De plus, ils sont en mesure de répondre aux besoins du marché.

Une bonne partie des intérêts de la chaîne d'approvisionnement sont motivés par des problèmes d'actifs propres à chaque entreprise. Il faut être en mesure de stimuler un esprit de confiance entre les divers groupes. Je crois qu'il y a toujours eu un manque de confiance entre les chemins de fer et les producteurs primaires, du moins pour ce qui est des agriculteurs. J'ignore comment on peut régler ce problème. Il faudrait peut-être acheter une partie de Chemin de fer Canadien Pacifique. Il semble que les actionnaires exercent de fortes pressions sur l'entreprise en ce moment.

Pour régler ces questions, il faut ouvrir les lignes de communication et créer les conditions nécessaires pour que les entreprises aient la confiance et la crédibilité de traiter les unes avec les autres.

• (1635)

M. Rickey Yada: La modification du système de transports est un processus lent. Je pense qu'il faut discuter de moyens novateurs d'amalgamer d'autres technologies aux transports. Mon collègue Tim Durance possède une entreprise nommée EnWave qui est en fait une installation de séchage sous vide aux micro-ondes. Ils lyophilisent le produit. Ainsi, vous n'expédiez pas de liquides. Vous expédiez plutôt un produit lyophilisé de très haute qualité. Je pense que cela vous donnera accès à des marchés. Nous devons investir dans ces genres d'entreprises.

Le président: Merci beaucoup.

Je vais maintenant passer à M. Atamanenko qui dispose de cinq minutes.

M. Alex Atamanenko (Colombie-Britannique-Southern Interior, NPD): Merci, à vous tous, d'être venus partager vos connaissances avec nous.

Monsieur Rude, je vais d'abord répondre à certaines de vos préoccupations.

Vous avez mentionné l'accord économique et commercial global entre l'Europe et le Canada. Vous avez dit que les avantages pour l'agriculture semblaient illimités. Je pense que c'est inquiétant pour le secteur agricole canadien.

Compte tenu des recherches que j'ai menées, nous savons qu'il s'agit d'un accord global qui touche les gouvernements infranationaux. Les compagnies pharmaceutiques ont obtenu l'ajout d'une clause sur les droits des investisseurs semblable au chapitre 11 de l'ALENA.

Au Canada, il y a un incroyable mouvement prônant un approvisionnement en aliments locaux, et je sais que, par exemple, le Syndicat national des cultivateurs craint que les municipalités, les universités, les hôpitaux et d'autres institutions, qui ont un pouvoir d'achat collectif et nourrissent des millions de gens chaque jour, soient menacés si nous signons cet accord. En d'autres termes, si une université ou un hôpital refusaient d'accorder un marché à une entreprise européenne, l'université ou l'hôpital en question pourrait être poursuivi en vertu d'une clause qui équivaut au chapitre 11. En ce moment, nous accordons la préférence aux fournisseurs locaux, ce qui contribue à améliorer le mouvement prônant l'alimentation locale.

Je m'efforce aussi de découvrir si l'accord apporte certains avantages à d'autres secteurs agricoles. Je sais, par exemple, que les intervenants du système canadien de gestion de l'offre sont préoccupés, car l'UE souhaite que leurs producteurs de fromage et de produits laitiers industriels obtiennent un meilleur accès aux marchés canadiens. Si cela se produit, il est possible que nous soyons forcés d'accroître nos contingents ou de réduire nos taux de droit hors contingent.

De plus, je remarque des éléments qui menacent notre système canadien de gestion de l'offre et le mouvement prônant l'alimentation locale. Pourriez-vous nous expliquer un peu plus en détail si vous discernez des avantages dont l'agriculture pourrait bénéficier?

M. James Rude: Premièrement, permettez-moi d'exprimer mon point de vue sur l'alimentation locale.

L'alimentation locale poussée à l'extrême est une forme de protectionnisme. Dans une certaine mesure, si nous remontons à l'époque de mes parents ou de mes grands-parents, nous constatons que nous nous sommes déjà alimentés localement.

En ce temps-là, tout était local. Je pense qu'il faut faire très attention à ce que nous préconisons lorsque nous parlons d'offrir ce dont la clientèle a besoin. Si les gens tiennent absolument au caractère local des aliments, c'est ce qu'ils obtiendront.

Vous parlez plutôt d'un problème d'approvisionnement. L'accord est du même genre que celui prévu par l'ALENA. Par conséquent, ce qui vous préoccupe, c'est que l'Union européenne pourrait bénéficier d'arrangements d'approvisionnement préférentiels.

Je vois mal comment l'approvisionnement pourrait adhérer de nouveau au mouvement prônant l'alimentation locale. Je peux le concevoir dans le secteur des services ou dans d'autres secteurs, mais je ne suis pas convaincu que les hôpitaux tiennent absolument à s'approvisionner localement.

Je remarque que l'accord avec l'Europe aura des effets positifs sur des éléments indirects. Nous avons déjà négocié des accords concernant les protocoles vétérinaires, et nous tentons d'harmoniser ces aspects. Je pense que nous pourrions mettre en place certains des éléments de base qui sont nécessaires pour reconnaître des

équivalences en matière de règlements et de normes. C'est là que nous réaliserons des gains.

De plus, nous tirerons certains avantages marginaux liés à l'accroissement des contingents tarifaires. Je doute vraiment que le système canadien de gestion de l'offre soit touché, parce que l'Union européenne a d'autres points sensibles.

M. Alex Atamanenko: Il me reste encore à peu près une minute et j'ai une autre question à poser.

Vous avez mentionné que les Européens continuaient de refuser que des produits génétiquement modifiés pénètrent leurs marchés. Nous savons que la luzerne a été approuvée par Santé Canada et Environnement Canada et qu'elle est sur le point d'être lancée. Devrions-nous analyser en profondeur le marché européen pour voir, par exemple, si la luzerne et ses dérivés seraient acceptés?

Pendant que nous faisons cela, devrions-nous décréter un moratoire sur l'introduction de nouvelles cultures de luzerne jusqu'à ce que nous sachions d'une manière ou d'une autre si elle sera acceptée en Europe?

● (1640)

M. James Rude: Vous craignez un autre triffide.

M. Alex Atamanenko: Exactement.

M. James Rude: Un certain degré de prudence est requis.

Je pense que les Européens et les Japonais ont tendance à être plutôt pragmatiques. Les Japonais autoriseront l'importation d'huile de colza parce la modification est présente dans la farine de colza, mais pas dans l'huile. Par conséquent, ils sont prêts à l'accepter. Je crois que, graduellement, les Européens reviennent sur leurs préventions et, comme les modifications deviennent nécessaires au fur et à mesure que les marchés se resserrent, avec le temps, ils deviendront plus libéraux en ce qui concerne leur importation d'organismes génétiquement modifiés.

Je conviens qu'il est nécessaire d'exercer une certaine diligence raisonnable pour ce qui est d'enquêter sur les obstacles et les systèmes d'exclusion qu'ils pourraient mettre en place. Je ne pense pas que la luzerne sera aussi difficile à séparer qu'un produit aussi abondamment cultivé que le colza. Si c'est le cas, vous pourrez imiter ce que le Manitoba fait avec le soja, à savoir il vend du soja génétiquement modifié dans les pays de l'Union européenne.

Il y a des scénarios dans lesquels nous serions probablement toujours en mesure de conserver le marché.

Le président: Merci.

Je vais passer à M. Lobb qui dispose de cinq minutes.

M. Ben Lobb (Huron—Bruce, PCC): Merci.

La première question que je souhaite poser s'adresse à M. Rude.

Dans le dernier paragraphe de votre mémoire, vous dites ce qui suit: « En dernière analyse, ce sont les entreprises et les particuliers qui font du commerce, pas les pays. Tout ce que les pouvoirs publics peuvent faire, c'est établir les conditions propices au commerce. »

Je reviens sur la question des hormones utilisées dans l'industrie du boeuf, et nous savons tous pourquoi les producteurs de boeuf les emploient. J'ai assisté récemment à l'assemblée générale annuelle des producteurs de boeuf de Huron—Bruce, ma circonscription, et un jeune producteur de boeuf a parlé d'une possibilité qui s'offrirait à eux. S'ils veulent cibler ce marché, ils peuvent décider de produire du boeuf qui ne contient pas d'hormones.

En dernière analyse, c'est ce dont nous parlons lorsque nous abordons la question des possibilités. Le gouvernement n'est pas chargé de guider quelqu'un dans une direction; il revient au marché de prendre la décision. Je me demande si vous souhaitez en dire davantage sur certaines des possibilités que vous discernez dans ce domaine.

M. James Rude: Abordons la question du boeuf contenant des hormones. La première chose qu'on peut faire, c'est de suivre l'initiative des Américains et d'essayer d'obtenir un accès accru au contingent Hilton. Celui-ci autorise l'importation de boeuf dont l'inspection a révélé qu'il n'avait pas été traité aux hormones.

Si vous êtes en mesure d'élargir ce marché, il se peut que d'autres entreprises puissent le cibler mais, en Alberta, j'ai vu un certain nombre de producteurs prendre les mesures nécessaires pour avoir accès à ces marchés, et j'ai constaté que cette entreprise était relativement risquée.

Le problème n'est pas que le marché exclut tout boeuf traité aux hormones, mais que la ligne tarifaire englobe également le bison. Dans les pays de l'Union européenne et, en particulier, en Allemagne, le marché pour le bison est relativement important. Si le contingent Hilton pouvait être haussé, cela donnerait davantage de chances aux gens qui souhaitent produire du boeuf non traité aux hormones et assumer tous les coûts nécessaires pour séparer celui-ci des autres types de boeuf et pour s'assurer qu'il est désigné comme tel. Cela créerait des possibilités pour d'autres produits qui ne sont nullement traités aux hormones, tels que le bison.

M. Ben Lobb: Toujours sur le thème du commerce — et, manifestement, le gouvernement a une politique commerciale plutôt dynamique actuellement —, nous avons, lors de la dernière réunion du comité, accueilli le groupe Canada Porc International, qui a été créé par le Conseil canadien du porc et le Conseil des viandes du Canada. La personne qui le représentait a fait des commentaires sur quelque chose dont vous avez parlé, je crois, par rapport aux certificats vétérinaires ou à la certification dans différents pays.

Tandis que nous allons de l'avant avec le programme Cultivons l'avenir, est-il logique d'envisager une enveloppe budgétaire avec laquelle on continuerait de financer des groupes comme celui-là afin de leur permettre de collaborer avec ces pays, pour uniformiser ou accélérer la certification, de façon à ce que ces accords soient en place au moment où on les met en oeuvre? Que pensez-vous de l'idée d'accélérer le processus?

● (1645)

M. James Rude: Je suis d'accord. Je pense que nous avons eu un peu d'expérience avec certaines politiques de l'Union européenne sur l'utilisation du porc comme additif. Je ne sais pas exactement de quel additif il s'agit — la ractopamine? —, mais je pense qu'il y a un potentiel. Les personnes les mieux placées pour dire ce qu'il en est relativement aux additifs ou aux irritants possibles sont celles qui sont dans l'industrie elle-même. Si on leur fournit une certaine capacité de communiquer avec leurs homologues des autres pays, c'est par ce travail quotidien qu'on arrive à régler beaucoup de ces choses.

Si vous vous rappelez la crise de l'ESB aux États-Unis, une grande partie du travail s'est fait aux échelons inférieurs, grâce à la communication quotidienne entre les fonctionnaires ordinaires et les gens de l'industrie des deux côtés de la frontière, et en fin de compte, nous avons été capables de surmonter le problème. Je pense que si vous fournissez des ressources pour favoriser ce genre de discussions, le monde n'en sera que meilleur.

M. Ben Lobb: Monsieur Raizada, j'ai une question pour vous.

Depuis plusieurs années, ma circonscription compte des chefs de file en agriculture, tant par rapport à la culture sans travail du sol qu'à la collaboration avec l'Université de Guelph pour l'amélioration du développement du haricot blanc ou pour le soja.

En ce moment, lorsqu'on examine la question, croyez-vous qu'il y a une attraction — c'est-à-dire que c'est l'industrie qui attire les spécialités et les spécialisations dans le développement ou l'amélioration — ou est-ce le contraire? Où en est-on actuellement à cet égard? L'industrie du haricot blanc a sans doute connu beaucoup de succès; je crois donc que vous direz que c'est une attraction, mais à votre avis, qu'en est-il actuellement, et quelle devrait-il en être la situation?

M. Manish N. Raizada: C'est une bonne question.

Je l'ai vu dans les deux sens, mais en général, j'ai constaté que ce sont des choses vraiment innovatrices qui essaient d'entraîner l'industrie. Je vais vous donner un exemple simple dans mon domaine. Comme je l'ai dit plus tôt à votre collègue, une des façons d'essayer d'augmenter le taux d'assimilation de l'azote du maïs consiste à modifier le système racinaire. Il y a cinq ans, les phytogénéticiens des entreprises disaient que l'idée n'était qu'une perte de temps. Maintenant, trois ans plus tard, et pas nécessairement à cause de notre travail — le monde a changé, parce que le prix du fertilisant a monté en flèche il y a quelques années —, ils disent que c'est une idée formidable.

En général, j'ai l'impression que c'est la recherche et les agriculteurs novateurs qui entraînent l'industrie dans leur sillage, et non l'inverse.

Le président: Merci beaucoup.

Allez-y, madame Raynault, pour cinq minutes.

Vous aurez peut-être besoin de l'interprétation, messieurs.

[Français]

Mme Francine Raynault (Joliette, NPD): Merci.

Je remercie les témoins d'être parmi nous aujourd'hui.

Ma question s'adresse à M. Brewin.

On a parlé plus tôt de l'harmonisation stratégique avec la réglementation des Américains. Vous soulignez également dans votre mémoire que, compte tenu de la souplesse que représentent Agri-marketing et le Programme canadien d'adaptation agricole, vous ne savez pas s'il est nécessaire de créer de nouveaux programmes.

Pourriez-vous nous donner plus de détails à ce sujet, s'il vous plaît?

[Traduction]

M. Derek Brewin: Je ne suis pas vraiment un spécialiste de la réglementation et du coût que cela représente. Je pense que Rickey et Manish pourraient donner une meilleure réponse quant à la complexité du processus de réglementation et la question de savoir si le financement actuel suffit à aider les entreprises. À mon avis, les mandats des programmes que vous avez en ce moment sont assez larges pour permettre à certaines entreprises d'avoir de l'aide. Je ne sais tout simplement pas s'il y a assez d'argent.

M. Rickey Yada: Je pense que la réglementation touche divers aspects. Du point de vue des universités, faire approuver une demande d'essais cliniques par un comité d'éthique de l'université est difficile. Le problème est exacerbé par le fait qu'au sein des universités, le processus d'approbation par les comités d'éthique n'est pas harmonisé. En conséquence, si c'est un projet mené en collaboration — et nous avons des chercheurs à l'Université Laval et aux universités de Guelph et de Toronto —, chaque chercheur doit obtenir l'approbation d'un comité d'éthique distinct.

Ensuite, nous travaillons avec Santé Canada. Par rapport à Santé Canada, le problème, ce n'est pas le ministère, mais le fait que nos chercheurs ne s'adressent pas aux responsables de la réglementation de Santé Canada dès le début. C'est après avoir terminé leurs essais qu'ils demandent l'approbation de Santé Canada. Ensuite, le ministère doit passer par un processus d'apprentissage.

• (1650)

[Français]

Mme Francine Raynault: Monsieur Brewin, vous dites ce qui suit dans votre mémoire: « Les programmes de Cultivons l'avenir semblent bien conçus pour favoriser l'innovation; régler certains problèmes liés à la salubrité des aliments et à l'environnement; et réduire la production agricole et les risques qui pèsent sur les revenus. »

Vous vous dites toutefois préoccupé par « la structure changeante de nos principales bourses de marchandises et le pouvoir dont disposent les organismes de surveillance pour contrer les pratiques déloyales ».

Que pourrait-on faire à cet égard?

[Traduction]

M. Derek Brewin: En réalité, cela me préoccupe, mais je ne suis pas certain qu'au-delà du financement de la surveillance du secteur... Agriculture Canada l'a fait pour la chaîne d'approvisionnement en grains, avec la société Quorum, ce que j'appuie entièrement. J'aimerais un meilleur accès à plus de données de ce genre.

Cependant, pour ce qui est du financement régulier, je ne sais pas si ce qu'il faut à la chaîne d'approvisionnement n'est pas tant un important financement qu'une plus grande diligence de la part de la Commission canadienne des grains ou du Bureau de la concurrence, par exemple.

[Français]

Mme Francine Raynault: Est-ce qu'il me reste du temps?

[Traduction]

Le président: Oui, il vous reste environ une minute et demie.

[Français]

Mme Francine Raynault: Monsieur Raizada, j'ai cru comprendre plus tôt que les producteurs devraient transformer la matière première ici. Pourriez-vous nous donner plus de détails sur cette question et nous dire quelle forme d'aide on pourrait apporter aux producteurs pour qu'ils puissent faire la transformation ici et vendre un produit fini?

[Traduction]

M. Manish N. Raizada: Ce qu'il nous faut, pour commencer, c'est un plus grand financement dans ce secteur. À mon avis, les producteurs doivent, avec l'aide du gouvernement, participer à la mise sur pied de fonds de capital de risque ou d'investissements providentiels, préparer des plans d'affaires et faire toutes les choses

intelligentes qu'il faut faire quand on démarre une nouvelle entreprise, de sorte que la transformation ait lieu localement.

Je vais vous donner un exemple très simple. J'amène des étudiants partout dans le Midwest américain pour visiter des fermes novatrices. Dans le Midwest, il y a un agriculteur qui cultive le maïs, mais il s'est rendu compte qu'il pouvait avoir un meilleur prix pour son maïs s'il le séchait et le transformait en flocons, un peu comme les flocons de maïs. Il a donc installé un petit système de traitement à la vapeur sur sa ferme. Le maïs est destiné à la consommation animale, et la digestibilité augmente s'il est séché à la vapeur et transformé en flocons. Maintenant, divers producteurs lui vendent du maïs, et c'est une usine de transformation importante.

On parle d'un seul fermier qui a eu une idée, mais il a fallu deux millions de dollars en fonds d'immobilisation pour y arriver, et quelqu'un a dû fournir l'argent nécessaire. Quelqu'un doit prendre le risque en cours de route, et même si nous avons de petits marchés, je pense que le gouvernement a un rôle à jouer à cet égard.

Je pourrais m'avancer encore un peu plus à ce sujet. J'ai vécu dans la Silicon Valley, aux États-Unis, pendant près de sept ans; j'ai donc vu beaucoup de cas de financement à l'aide de capital de risque. J'ai assisté à la formation de Google; en fait, une des choses les plus idiotes que j'ai faites dans ma vie a été de ne pas répondre au courriel dans lequel on m'offrait 50 \$ l'heure pour travailler chez Google, alors qu'elle ne comptait que 10 employés. Je ne serais pas devant vous aujourd'hui.

Aux États-Unis, d'où vient la majeure partie du financement à long terme? De l'armée américaine, par l'intermédiaire de la DARPA. Je suis Canadien, mais lorsque j'habitais en Californie, une partie de ma recherche microbienne était financée par l'armée américaine. DARPA est le nom de l'organisme. Même si les États-Unis disent que le gouvernement ne finance pas certaines choses, eh bien, l'armée américaine le fait. Elle verse une somme considérable en financement à long terme.

• (1655)

Le président: Le temps est écoulé.

Allez-y, je vous prie, monsieur Storseth, pour cinq minutes.

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

Merci à tous de la discussion fort intéressante d'aujourd'hui.

Monsieur Rude, j'aimerais commencer par vous. J'ai deux ou trois questions.

Je pense que nous nous entendons pour dire, en général, que les accords de libre-échange sont importants, car ils aident le pays à connaître une bonne croissance économique, mais vous soulevez de bons points et j'aimerais que vous en parliez davantage. Par exemple, vous avez parlé des avantages limités de l'accord commercial entre le Canada et l'Europe. Pourquoi est-ce limité?

M. James Rude: Eh bien, premièrement, il n'y a toujours pas d'accord. Il fait l'objet de négociations. Je suppose qu'on est plus près qu'on le croit.

Je pense que les deux parties ont retiré trop de choses des négociations. Si on cherche à savoir où résident nos plus importants créneaux d'exportation, on constate que notre principal produit d'exportation est le blé dur. Notre plus grand importateur est l'Italie, mais nous sommes frappés d'un contingent tarifaire de 500 000 tonnes sur le blé dur.

On peut examiner la situation de façon plus large; on observe que nous avons eu une longue série de différends. Dès l'entrée du Royaume-Uni dans l'Union européenne, nous avons perdu l'accès pour le blé de haute qualité. Nous avons des négociations par rapport à cette situation depuis je ne sais combien d'années; est-ce depuis 1971? Je ne suis pas certain, mais cela fait très longtemps.

Si nous pouvions obtenir un accès réel et important à ce marché, nous pourrions reconquérir certains des marchés où nous vendions du blé dur à l'origine. Il faut aussi tenir compte du fait que les Européens produisent une grande quantité de blé et que le rendement est très élevé. Ce n'est pas la même qualité que nous, mais il s'agit certainement d'un concurrent solide.

Pour ce qui est du porc, nous considérons la Chine comme un important marché, tout comme l'Europe, d'ailleurs. Nous avons affaire à une vive concurrence de la part des Danois et des Néerlandais, mais si nous pouvions augmenter le contingent tarifaire sur le porc, cela pourrait entraîner des gains.

Je pense qu'il y a une légère réticence des deux côtés. Le langage utilisé dans le cadre des négociations indique qu'il ne s'agit pas d'un accord de libre-échange absolu. Par le nom maladroit qu'on lui donne, on contourne le fait que le libre-échange ne touchera pas tout.

Qu'obtiendrons-nous en fin de compte? Je suppose que nous obtiendrons des choses de nature structurelle qui aideront probablement le marché. Il est à espérer que nous aurons un accès supplémentaire à certains de ces secteurs pour que cela en vaille la peine au bout du compte, mais il faut examiner l'ensemble de l'économie. Quels sont les gains au chapitre des services? Pour certaines des industries de pointe? Quels pourraient être les gains par rapport aux investissements? Au bout de compte, il faut trouver l'équilibre entre tous ces facteurs.

M. Brian Storseth: Je ne vous demande pas d'émettre des hypothèses, mais si nous avons un accord de libre-échange vraiment libéralisé comme celui dont vous avez parlé, pensez-vous qu'il serait à l'avantage net du Canada?

M. James Rude: Dans le cas de l'Europe, ce serait probablement le cas.

Je ne crois pas que nous obtiendrons l'accès que nous avions autrefois. Il faut accepter le fait que les Européens sont de très grands producteurs de blé et d'autres grains. Pour ce qui est de notre capacité de réintégrer ce marché, l'Europe ne redeviendra pas un importateur net, comme pendant les années 1960. Souvent, les Européens sont les deuxièmes exportateurs de blé au monde. Pour ce qui est des parts de marchés, ce sont nos concurrents.

Dans l'ensemble, les retombées pour l'ensemble de l'économie seraient importantes. Il y a des effets très indirects; tout le monde en profite de l'augmentation globale des revenus, et il y aurait beaucoup d'avantages pour l'agriculture.

M. Brian Storseth: Vous avez dit que les normes privées devenaient un fardeau, en quelque sorte. Pouvez-vous en parler davantage?

M. James Rude: Il y a plusieurs organismes, comme EUREP-GAP, qui est devenu GlobalGap. Fondamentalement, ils présentent des normes établies par des sociétés comme Tesco ou Carrefour comme étant les normes qu'ils exigent quand ils localisent les sources d'approvisionnement de leurs produits.

Les gouvernements ne peuvent pas intervenir. Ce sont des normes privées qui sont utilisées pour les transactions quotidiennes. Le problème, c'est qu'à mesure que ces normes évoluent, si nous ne faisons pas attention, nous pourrions très bien être laissées derrière.

Je pense que le Service d'exportation agroalimentaire et les délégués commerciaux ont un rôle à jouer quant à la surveillance et au dépistage de problèmes possibles. Ce ne sont pas d'autres gouvernements qui adoptent ces normes; ce sont des entreprises privées.

● (1700)

M. Brian Storseth: Excellent. Merci beaucoup de cette précision.

Le président: Merci.

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

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

Je vous demanderais de bien vouloir garder votre écouteur, parce que je suis francophone moi aussi et je suis plus à l'aise de poser mes questions en français.

[Français]

Ma question s'adresse à vous tous, en commençant par M. Yada.

Il semblerait que la question écoénergétique pose de grands problèmes, sur le plan de la compétitivité, à nos producteurs. Il semble que c'est un problème à l'échelle internationale et qu'on devrait trouver une façon d'aider nos producteurs. Y aurait-il une façon d'avoir une approche plus collective avec nos producteurs à cet égard?

La promotion de méthodes écologiques, ayant donc une empreinte environnementale moindre, serait-elle favorable sur le plan international? Pourrions-nous gagner des parts de marché en ayant une meilleure empreinte environnementale et, par conséquent, en réduisant de beaucoup nos coûts énergétiques?

Monsieur Yada, qu'en pensez-vous?

[Traduction]

M. Rickey Yada: Merci, monsieur Rousseau.

En ce moment, dans l'ensemble de la chaîne de valeur, le coût de l'énergie pose problème. Par exemple, les entreprises avec lesquelles je fais affaire nous demandent de trouver des façons de transformer les aliments en utilisant moins d'énergie, comme le font les producteurs pour la production de leurs récoltes. On nous demande aussi d'examiner les problèmes liés à l'eau.

Fait surprenant, dans beaucoup de pays, on pense que l'eau n'est pas un problème au Canada, mais ce sera un problème, et c'est un problème...

M. Jean Rousseau: Vous parlez de ne pas gaspiller l'eau?

M. Rickey Yada: Oui; et on nous demande d'étudier des processus qui nécessitent moins d'eau. M. Raizada peut probablement vous en parler, par rapport aux cultures tolérantes à la sécheresse, et de la façon très différente de traiter ces produits.

M. Derek Brewin: En général, c'est dans un marché ouvert qu'on trouve la façon la plus efficace d'utiliser l'énergie et, en général, c'est ce que je pense de la gestion de l'énergie. Si on subventionne la consommation d'énergie des agriculteurs, cela pourrait nuire à leur accès aux marchés ou quelque chose du genre.

Cependant, je dirais que l'agriculture à faibles intrants n'est pas un secteur pour lequel l'industrie est prête à appuyer fortement la recherche. Donc, je pense que c'est un domaine où il faut une forme d'investissement public. C'est là que je mettrais une publicité pour les Martin Entz du monde.

M. Manish N. Raizada: L'agriculture moderne, particulièrement la production céréalière, fait preuve d'une incroyable bêtise en ce qui concerne l'énergie.

Je vais vous dire sur quoi est fondée notre énergie à l'heure actuelle. Nous consommons du pétrole et du gaz naturel pour produire des engrais azotés synthétiques pour les cultures. Nous consommons ces cultures. Ensuite, les humains produisent des déchets solides qui sont riches en azote et en phosphate; ensuite, nous dépensons des sommes d'argent énormes dans les usines de traitement des eaux usées municipales pour brûler cet azote. Du point de vue écologique et énergétique, c'est tout simplement ridicule.

Nous devons faire deux choses. Premièrement, comme je l'ai dit plus tôt, les gens qui cultivent le soya ou qui connaissent le soya savent également que cette culture est riche en protéines. La raison pour laquelle le soya est riche en protéines, c'est que la protéine nécessite des acides aminés et l'élément constitutif dans ce cas est l'azote fixé. Le soya est capable de travailler en association avec les micro-organismes dont j'ai parlé plus tôt pour convertir l'azote gazeux atmosphérique en engrais à base d'ammoniac; par conséquent, nous devons tirer un meilleur profit des micro-organismes dont j'ai parlé plus tôt, non seulement pour le soya, mais pour les céréales et d'autres cultures. Il y a beaucoup de potentiel dans ce domaine.

La deuxième chose que nous devons faire se trouve au niveau du traitement des eaux usées ou au niveau du cabinet d'aisance. Nous devons recycler les déchets humains. Les gens rient lorsque je parle de cela, mais nous pourrions résoudre le problème de l'énergie liée à l'azote du jour au lendemain simplement en faisant un meilleur travail pour recycler les déchets humains.

M. Jean Rousseau: Si nous pouvions réussir dans un de ces domaines, pourrions-nous avoir un avantage sur le marché international?

• (1705)

M. Manish N. Raizada: Absolument. À lui seul, l'avantage au niveau des coûts est énorme, en plus du fait que cela plaît aux gens qui conduisent des Prius, en raison de leur faible... Cela va dans le sens du mouvement. La terminologie que j'aime vraiment beaucoup, c'est « agriculture écologique ».

M. James Rude: Je ferai une observation au sujet des cultures résistantes à la sécheresse, et elle est liée à des travaux de recherche qui ont été effectués antérieurement. En fait, j'ai un étudiant diplômé qui fait de la recherche assistée par des marqueurs moléculaires sur les cultures résistantes à la sécheresse et sur les cultures génétiquement modifiées. Un des résultats que nous obtenons de cette recherche, que nous obtenons souvent dans le cas de la rentabilité des travaux de recherche, c'est que lorsque vous avez une augmentation relativement importante de la production sans une réduction correspondante des coûts — et dans ces cas, vous n'obtiendriez pas une réduction des coûts —, alors, lorsque les prix baissent suffisamment, l'effet obtenu en fin de compte, c'est que les producteurs finissent par perdre de l'argent ou ne sont pas dans une meilleure position. Les premiers à offrir le produit sur le marché profitent de la situation, mais ce n'est pas le cas de la majorité des gens dans le secteur.

Dans le cas d'un grand nombre de ces innovations technologiques, je vous dis qu'il faut être prudent et qu'il faut réfléchir très attentivement à l'effet final qu'elles pourraient avoir sur les prix.

M. Jean Rousseau: Avons-nous encore un peu de temps?

Le président: Eh bien, vous avez légèrement dépassé le temps. Si vous avez une courte observation ou quelque chose d'autre, je veux l'autoriser.

M. Jean Rousseau: Non, j'y reviendrai.

Merci, monsieur le président.

Le président: Très bien.

Monsieur Lemieux; vous avez cinq minutes; allez-y.

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

Je veux continuer sur le thème de la commercialisation.

Monsieur Rude, dans le matériel que vous avez distribué au comité, vous avez fait état des composantes de Cultivons l'avenir que sont l'information sur les marchés et le renforcement de la capacité d'exportation, qui ont coûté d'environ 20 à 25 millions de dollars par année au cours des deux dernières années. Vous avez dit qu'il était très difficile de mesurer l'efficacité de ces programmes de façon empirique. Je pense que vous avez raison; c'est vrai qu'il est difficile de le faire.

J'étais au Japon lorsque ce pays a interdit le boeuf canadien en raison de l'ESB, et le boeuf australien a pris la relève. Une des personnes à qui je parlais au Japon, qui vit au Japon, disait que le slogan était devenu « boeuf australien ». Aujourd'hui, les Japonais associent le boeuf à ce slogan: c'est du « boeuf australien ». Je me suis dit qu'on était en train de mousser une image de marque en ce moment même là-bas. Cela ressemble un peu à la façon dont nous avons commercialisé le boeuf Angus ici au Canada. Il y a toutes sortes de boeufs différents, mais le boeuf Angus a simplement été commercialisé de cette façon et cela a fini par signifier quelque chose pour les consommateurs.

Je pense qu'il serait bien de pouvoir mesurer empiriquement si ce programme de commercialisation du Canada fonctionne, et dans quelle mesure, etc., mais cela exigerait également que nous dépensions de l'argent sur les paramètres que nous voudrions mesurer.

D'après votre expérience, avez-vous reçu des observations positives ou négatives sur les exercices ou les initiatives de promotion des marques canadiennes que nous entreprenons dans d'autres pays? Croyez-vous qu'une partie de cet argent devrait être dépensée pour déterminer si ces activités ont un effet et quel genre d'effet elles ont, ou croyez-vous que nous devrions continuer à supposer que si la rétroaction est positive, nous devrions tout simplement continuer de faire la même chose?

M. James Rude: Je crois qu'il est un peu difficile de déterminer exactement les coûts inclus dans la marque Canada. Je pense que vous avez également le Fonds Agri-flexibilité. Il s'élève à un demi-milliard de dollars, n'est-ce pas? Je pense que du fait qu'il y a des partenariats avec les gouvernements provinciaux et des partenariats avec des entreprises privées également, essayer de comprendre cette toile complexe pour savoir où va l'argent et déterminer exactement ce qui se passe est très difficile.

Plus tôt, Derek Brewin a décrit certains des travaux de recherche effectués par John Cranfield sur les prélèvements auprès des producteurs dans le secteur du boeuf. En fait, il y a eu une certaine recherche qui a été effectuée dans ce secteur. Si vous êtes intéressé, je peux vous donner l'étude de John.

En ce qui concerne le marché japonais, je pense que nous devons faire un peu attention. Si nous retournons à une époque qui précédait la crise de l'ESB, au moment où les Japonais ont ouvert leur marché pour la première fois, les Australiens ont progressé beaucoup plus rapidement que nous dans ce marché. C'était en grande partie en raison des investissements japonais en Australie et des avantages géographiques. Nous avons essayé de produire du boeuf Wagyu à ce moment-là, mais nous n'avons pas eu beaucoup de succès. Les Australiens avaient un avantage lié à l'investissement direct étranger dans leur marché.

Ils ont également un avantage lié au climat. Vous pouvez avoir du boeuf d'embouche. Si vous êtes inquiet au sujet des hormones ou si vous êtes inquiet que l'ESB soient transmises par les additifs alimentaires protéinés, les Australiens ont naturellement un avantage.

• (1710)

M. Pierre Lemieux: Très bien.

Du point de vue de la commercialisation, je suis préoccupé par le fait que le succès ou l'effet est très difficile à mesurer de manière empirique. Proposez-vous que l'on consacre de l'argent pour mesurer ces questions de manière empirique ou dites-vous qu'il s'agit là uniquement d'une lacune de nos investissements dans l'image de marque, mais que la promotion de l'image de marque fonctionne de toute façon?

M. James Rude: Les Australiens dépensent nettement plus. Je ne suis pas certain de l'ordre de grandeur, mais c'est très substantiel. Ils le font depuis assez longtemps. En même temps, ils ne mettent pas autant l'accent sur les marques nationales, comme nous le faisons. Je crois que nous avons en quelque sorte tout misé sur la carte de la marque Canada. Je pense que nous devrions être un peu prudents à cet égard. Je pense que nous devons avoir la souplesse nécessaire pour réagir à des situations particulières sur le marché.

Avec la marque Canada, vous faites face à tous ce qu'il y a là-bas et vous vous attendez à ce qu'un instrument très grossier puisse répondre à toutes les situations.

M. Pierre Lemieux: Ce que vous proposeriez serait un instrument plus précis?

M. James Rude: Je pense que j'augmenterais probablement le financement qui est accordé aux industries individuelles. Vous continuez les types de partenariat que vous avez. Vous continuez peut-être avec la marque Canada, mais en même temps, je pense que vous devez l'étudier un peu. Vous courez le risque que si quelque chose tourne vraiment mal, là où vous aviez une marque Canada qui était positive, vous vous retrouviez tout à coup avec une marque Canada qui est négative.

M. Pierre Lemieux: Bien. Quelqu'un d'autre veut-il ajouter quelque chose, parce que mon temps sera bientôt écoulé?

M. Derek Brewin: Je veux juste faire valoir un point très rapidement. Premièrement, je pense que les consommateurs de porc ont dit que parfois le fait d'avoir le nom canadien sur la marque était négatif. Deuxièmement, nous pouvons demander aux consommateurs de nous dire les marques qui sont importantes. Je pense que si vous posez la question à l'industrie des grains, on vous dira que le certificat final pour une exportation au Canada vaut quelque chose. Vous voulez protéger la capacité de la Commission canadienne du blé de garder ce certificat final. Vous pourriez peut-être interroger les consommateurs au sujet de cette marque.

M. James Rude: C'est une chose que fait l'IICG. Ses consommateurs sont beaucoup plus faciles à reconnaître; il s'agit

des minoteries de blé partout dans le monde. L'institut offre des séances de formation. Ils font venir des gens pour de grosses beuveries.

Des voix: Oh, oh!

Une voix: Pourquoi me regardez-vous?

M. James Rude: Non; en fait, je regardais Derek.

Des voix: Oh, oh!

M. James Rude: Il s'agit d'un secteur où il est plus facile de déterminer qui sont les consommateurs. Dans le cas des produits transformés plus vaste, il est très difficile de les cibler précisément.

Le président: Merci.

Monsieur Brewin, j'aimerais avoir des précisions sur quelque chose que vous avez dit. Vous avez dit qu'un de vos amis dans le secteur du porc...

M. Derek Brewin: Je pense que j'écoutais un témoignage présenté devant le présent comité. Un producteur de porc disait, à propos de l'étiquetage en fonction du pays d'origine, que le fait d'être canadien dans le marché américain était considéré comme un élément négatif.

Le président: Très bien; peut-être que ce n'était pas un ami, alors.

M. Derek Brewin: Non.

Le président: Vous avez dit quelque chose qui signifiait que peut-être le fait d'avoir une marque n'était pas une bonne chose. Voulez-vous dire le fait d'avoir « une » marque ou d'avoir une marque Canada?

M. Derek Brewin: Dans certains marchés, la marque « Fait au Canada » peut nuire à vos profits plutôt que d'avoir un effet positif.

Le président: Pourquoi cela présenterait-il...

M. Derek Brewin: Parce qu'ils veulent acheter des produits américains. Si vous êtes dans un marché américain, parfois la préférence est accordée au marché local.

Vous avez tellement confiance dans le marché canadien que vous ne...

Le président: Très bien. On me dit de choses différentes là-bas, mais de toute façon...

Monsieur Hoback, vous avez cinq minutes.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Je tiens à souhaiter la bienvenue aux témoins. C'est merveilleux que vous soyez ici cet après-midi.

Je vais faire un tour d'horizon, parce qu'il y a probablement dix sujets que j'aimerais aborder. Je n'ai pas le temps de tous les aborder, alors, il y en a quelques-uns que je vais simplement effleurer.

M. Pierre Lemieux: Le président vous accordera plus de temps, monsieur Hoback.

M. Randy Hoback: C'est vrai?

Le président: Je me suis montré assez généreux avec tout le monde aujourd'hui, jusqu'ici.

M. Randy Hoback: Il nous traite équitablement.

Monsieur Rude, je vais vous interroger au sujet de notre politique commerciale.

Vous avez examiné le marché mondial; si vous aviez à conseiller nos responsables du commerce, quels seraient, à l'heure actuelle, les marchés auxquels vous vous attaqueriez avec le plus d'énergie?

•(1715)

M. James Rude: La réponse évidente demeure les marchés asiatiques.

Je ne suis pas certain de ce qu'il adviendra des négociations avec l'Inde. Je pense qu'en fin de compte, il y aura probablement trop d'exceptions. Toutefois, certains des membres du Partenariat transpacifique — la Malaisie, par exemple — pourraient devenir des marchés en très grande expansion.

De plus, il est probable que nous n'accordions pas suffisamment d'attention à notre propre hémisphère. Je pense qu'il est possible de faire des choses dans le cadre de l'ALENA; vous pourriez faire le ménage dans les règles sur le pays d'origine de sorte que plutôt que d'obtenir le taux tarifaire nul de l'ALENA, les entreprises pourraient finir par payer le tarif de la nation la plus favorisée; ainsi, elles n'ont pas à déclarer l'origine du produit. Il y a des choses que vous pouvez faire en périphérie.

Je pense également que nous pouvons essayer de rétablir des liens aussi bien avec l'Amérique centrale qu'avec l'Amérique du Sud, en particulier avec le Brésil.

M. Randy Hoback: Vous avez parlé des marchés asiatiques. Je vais donc revenir sur cette question. Vous avez fait une analyse des prix et cela relève de votre expertise. Croyez-vous que ces marchés sont ceux qui offrent les meilleures perspectives de rentabilité pour l'agriculteur?

M. James Rude: Il s'agirait probablement davantage d'un effet lié au revenu: la demande augmente au fur et à mesure que le revenu augmente.

M. Randy Hoback: Alors, le revenu...

M. James Rude: La demande augmente davantage; elle réagit davantage à une très rapide... Vous avez tendance à penser que les pays moins développés ont une demande qui réagit davantage au revenu. Vous voyez une croissance très rapide dans ces marchés.

M. Randy Hoback: Serait-il juste alors de dire que si le Canada n'est pas présent dans le PTP ou s'il n'est pas actif dans ces marchés, nous serions de simples spectateurs et cela serait très néfaste?

M. James Rude: Très certainement.

M. Randy Hoback: Très bien.

Monsieur Raizada, vous avez parlé d'engrais et de choses du genre. Je trouve cela très intéressant, parce que j'ai déjà travaillé pour une entreprise appelée Flexi-Coil, qui a été achetée par Case New Holland. J'avais l'habitude de passer beaucoup de temps en Europe de l'Est et de l'Ouest. C'est grâce à la culture sans labour que nous avons fait passer la valeur de notre entreprise de 50 à environ 350 millions de dollars.

Une des frustrations que j'avais lorsque j'allais présenter mes produits en Europe de l'Est et de l'Ouest était le côté réglementaire. C'était ahurissant. Pour les produits fabriqués au Canada, l'homologation entrainait en jeu, et les écrans de protection, les dispositifs de sécurité et tout le reste devaient être parfaitement conformes, et pourtant, si nous avions fabriqué le même produit en Angleterre, tout à coup, rien de tout cela n'avait plus vraiment d'importance à leurs yeux. Je pense que tout cela se résume à ce que vous avez dit, monsieur Brewin, à propos de la normalisation des règlements; alors, vous pourriez simplement fabriquer quelque chose au Canada et l'expédier là-bas tel quel.

Je suis curieux au sujet de vos engrais. Il y a des produits comme Agrotain. Il se fait beaucoup de travail à l'Université de la Saskatchewan sur cette question. Lorsque cette recherche sera

terminée, voyez-vous des obstacles à son exportation dans des marchés à l'extérieur du Canada?

M. Manish N. Raizada: En termes d'obstacles, si je ne l'ai pas déjà dit, je dirais qu'il y a plus d'occasions d'exporter dans les pays en développement que dans les pays développés. L'Europe, l'Australie, etc., vont créer des obstacles, mais il y a d'énormes occasions dans certaines régions de l'Asie et de l'Afrique. Le reste du monde ignore l'Afrique; l'Afrique compte un milliard d'habitants. Je prédis que dans 50 ans nous allons parler de l'Afrique. Je pense que nous devrions y être présents dès le début.

M. Randy Hoback: Je pense que cela vient renforcer le point que l'on a fait valoir au sujet des tarifs et des obstacles. C'est pourquoi vous avez besoin d'accords commerciaux — de sorte que vous puissiez régler les questions une par une au fur et à mesure qu'elles surgissent. Vous avez un processus en place pour le faire. Êtes-vous d'accord?

M. Manish N. Raizada: Comme cela commence à dépasser mes compétences, je laisserai peut-être la parole aux autres...

M. Randy Hoback: Un processus en place apporte stabilité au marché. En se fondant sur ce processus, un ange gardien des investisseurs dirait que cela bénéficierait à long terme au Canada, parce qu'il sait qu'il y aura un accès raisonnable au marché *x* ou au marché *y*. Ne le voyons-nous pas déjà en ce moment, ou est-ce qu'il faudra attendre encore un peu pour le voir?

M. Manish N. Raizada: Je pense que je vais m'en reporter à l'un de mes collègues ici présents.

M. Randy Hoback: D'accord. Est-ce que quelqu'un veut répondre à la question?

M. Derek Brewin: Pouvez-vous répéter la question?

M. Randy Hoback: Ainsi, la conclusion d'accords commerciaux entraîne, par rapport à la réglementation, beaucoup de travail que nous effectuons avec les États-Unis. Par exemple, les données élaborées aux États-Unis peuvent être utilisées au Canada, et vice versa. Cela ne devrait-il pas susciter, au Canada aussi, des investissements dans la recherche?

M. Derek Brewin: Je pense que oui. Cela dépend de l'efficacité de l'harmonisation. Cela pourrait amener beaucoup d'Américains à essayer de pénétrer notre marché. Cela dépend réellement de...

M. Randy Hoback: Cela dépend de l'énergie que nous déployons pour les attirer dans nos universités, nos parcs scientifiques, etc.

M. Derek Brewin: Je le crois en effet.

•(1720)

M. Randy Hoback: Monsieur Yada, j'en reviens au commerce et à certains facteurs que nous observons sur le marché, mais que nous ne sommes pas prêts à toucher. Par exemple, la gestion de l'offre, thème qui revient sans cesse. Si nous nous en tenons à 5 p. 100 pour les produits sensibles, la question serait exclue des accords commerciaux. Or, personne ne semble en parler.

Devons-nous rabaisser le pourcentage de 5 p. 100 sur ces produits pour pouvoir plus facilement les exporter?

M. Rickey Yada: Je vais laisser mon collègue répondre.

M. Randy Hoback: M. Rude en a parlé.

M. Rickey Yada: C'est une observation que Sylvain Charlebois m'a demandé de faire valoir sur ce genre de questions.

M. James Rude: Vous voulez parler des conditions d'accès au marché prévues par l'OMC. Il s'agirait d'avoir des arrangements spéciaux pour les produits désignés sensibles, et il y aurait une limite supérieure.

Cela dépend de votre interlocuteur. Les diverses lignes tarifaires établiraient le pourcentage régissant tous les produits faisant l'objet d'une gestion de l'offre. Je pense que cela dépasse légèrement les 5 p. 100 de sorte que ces produits ne seraient pas entièrement protégés. Ils sont toutefois très ingénieux quand il s'agit de redéfinir les produits et de les classer dans d'autres catégories. Je pense, par exemple, aux normes de composition des fromages.

Même si des pressions s'exercent, bien des malins s'ingénieront à redéfinir les produits pour qu'ils correspondent exactement à une ligne tarifaire.

M. Randy Hoback: Par rapport aux 5 p. 100, on peut en arriver à une entente tout en maintenant la gestion de l'offre et en assurant l'accès aux autres produits d'exportation. Voudriez-vous...

M. James Rude: Il va falloir faire des compromis. Dans les cas de produits sensibles, ils renonceraient aux réductions des tarifs hors contingent, mais accepteraient des accroissements des tarifs sous contingent, de façon à pouvoir augmenter les contingents, ce qui aurait pour effet d'offrir un certain accès au marché.

M. Randy Hoback: Cela préserverait la stabilité des prix pour ce...

M. James Rude: Cela préserverait la stabilité des prix. On finirait probablement avec des prix légèrement inférieurs. Avec un accès supplémentaire, il y a ouverture; si l'industrie nationale veut accroître les contingents de production, elle pourrait le faire à un prix inférieur.

M. Randy Hoback: J'aimerais revenir en arrière et parler du soja destiné aux marchés asiatiques. Est-ce en raison du traitement préférentiel accordé au soja au détriment, disons, d'un produit comme le canola?

M. James Rude: Oui.

Surtout le Japon, mais aussi la Chine. Beaucoup d'études ont été faites selon lesquelles... La façon dont les lignes tarifaires ont été établies dans les deux pays offrent un certain accès au soja et aux producteurs américains.

Le Japon a coutume d'acheter des quantités considérables de canola. Il a de grandes usines de broyage et ce commerce a été très profitable pour lui et pour nous.

M. Randy Hoback: Le premier ministre est en Chine. Ce marché est très important pour nous. D'ailleurs, je crois que le président des Producteurs de grains du Canada l'accompagne.

Je sais qu'il a fait valoir à quelques reprises le canola auprès des Chinois et aujourd'hui il se concentre sur le marché des céréales. Je pense que c'est une bonne chose, monsieur le président.

Le président: Je remercie nos témoins et tous ceux qui sont venus.

Vous avez la parole, monsieur Valeriote.

M. Frank Valeriote: Je n'ai pas les rapports de MM. Raizada et Yada. En remettront-ils un exemplaire au greffier?

Je n'ai pas non plus le texte de leur allocution. Pourrions-nous en avoir un exemplaire, monsieur le président?

M. Frank Valeriote: Pourrions-nous en avoir un exemplaire, monsieur le président?

Le président: Oui, pourquoi pas, puisqu'ils viennent au comité, sauf que... Les rapports ne sont qu'en anglais. C'est pourquoi ils n'ont pas été remis. À moins de les faire traduire, je vous propose de les leur demander directement.

M. Frank Valeriote: D'accord, c'est parfait.

Le président: Merci encore, messieurs, d'être venus témoigner.

Il nous reste deux minutes, mais nous devons aller voter. J'ai convoqué le comité de direction pour 11 h 30 jeudi, dans la salle 228, qui est adjacente. Essentiellement, nous allons parler de ce que nous allons faire après l'examen de Cultivons l'avenir 2.

Autre point, nous avons des témoins pour deux séances de plus sur ce thème et nous aurons ensuite notre première rencontre sur le thème « Répondre aux demandes des consommateurs ». Pour l'instant, nous avons du mal à trouver suffisamment de témoins pour poursuivre et avons besoin de quelques conseils sur la marche à suivre afin que le greffier puisse réserver des témoins pour une autre rencontre...

J'ai eu aujourd'hui l'occasion de parler à Pierre à la Chambre. Pierre, vous vous demandiez s'il ne fallait pas en tout deux ou trois séances sur ce thème.

• (1725)

M. Pierre Lemieux: Oui, c'est ça.

Le président: D'autres commentaires? Est-ce que cela convient? D'accord.

Cela nous prendrait une ou deux rencontres après la semaine de relâche. Étant donné le nombre de témoignages que nous avons eus, au moins cette semaine, Frédéric, cela permettrait aux analystes d'avoir quelque chose de prêt. Nous amorcerions notre prochaine étude pendant qu'ils finissent le rapport, sur lequel nous pourrions revenir lorsqu'il sera terminé. De toute façon, nous pouvons en reparler.

Une voix: Est-ce que cela fait deux rencontres au total?

Le président: Deux ou trois, je crois. A-t-on des préférences?

M. Pierre Lemieux: Voyons d'abord quels témoins sont prêts à comparaître.

Le président: D'accord, c'est très bien.

Merci beaucoup, réservez donc ces témoins.

Merci encore, messieurs. La séance est levée.

POSTE  MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

Poste-lettre

Lettermail

**1782711
Ottawa**

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

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

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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

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