



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent des pêches et des océans

FOPO • NUMÉRO 020 • 1^{re} SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 6 décembre 2011

Président

M. Rodney Weston

Comité permanent des pêches et des océans

Le mardi 6 décembre 2011

• (1530)

[Traduction]

Le président (M. Rodney Weston (Saint John, PCC)): La séance est ouverte.

Je veux remercier nos invités d'avoir pris du temps dans leur horaire chargé pour se joindre à nous aujourd'hui.

Nous étudions l'aquaculture du saumon en parcs clos, et nous nous réjouissons d'obtenir votre avis à ce sujet. Les membres du comité ont de nombreuses questions et ont hâte d'entendre vos exposés. Par la suite, les membres pourront poser des questions.

Je ne sais pas si le greffier vous a parlé de la façon dont nous fonctionnons, mais nous accordons environ 10 minutes pour les déclarations préliminaires. Je pense que cet après-midi vous nous présenterez deux exposés, et dès que vous serez prêt, vous pourrez commencer.

Je pense que M. Scott va prendre la parole en premier.

Monsieur Scott quand vous voulez, allez-y.

M. Blendle Scott (vice-président, Innovation et chaîne d'approvisionnement, Overwaitea Food Group): Bonjour.

Je suis ici pour représenter Overwaitea Food Group. Nous sommes une chaîne de supermarchés qui fait affaire en Colombie-Britannique et en Alberta. Nous comptons 124 magasins, nous croyons en la durabilité. C'est ce qu'il faut faire quant à nous et je pense que nos clients croient également en la durabilité.

Nous avons trois objectifs verts, c'est-à-dire la vente de produits respectueux de l'environnement, l'élimination du gaspillage et une énergie renouvelable à 100 p. 100.

Voici certains de nos objectifs. Nous travaillons avec BC Hydro en Colombie-Britannique sur des questions ayant trait à l'énergie, et aujourd'hui nos magasins utilisent 25 p. 100 moins d'électricité qu'ils ne le faisaient par le passé. Nous avons des programmes de compostage dans 41 de nos magasins. Nous recyclons le carton, et ce, depuis les années 1990.

Notre prochain objectif devait être les poissons et les fruits de mer. Ainsi, en 2009, nous avons établi un partenariat avec SeaChoice pour nous aider à développer notre politique en matière de poissons et fruits de mer. L'une de nos lignes directrices stipule que nous offrons des choix en matière de poissons et fruits de mer durables et que nous réduisons l'achat de poissons et fruits de mer non durables. Nous voulons offrir à nos clients des choix plus durables pour ce qui est du saumon.

Lorsque nous avons commencé à chercher des choix plus durables pour ce qui est du saumon, nous avons très peu d'options à notre disposition. Mais, en 2010, nous avons trouvé un partenaire qui peut nous fournir du poisson élevé en parc clos; ce partenaire, c'est AquaSeed, et le produit qu'il nous vend s'appelle SweetSpring salmon. C'est une entreprise américaine, par conséquent, une

entreprise canadienne doit importer du poisson afin d'offrir du poisson élevé de façon durable à ses clients.

Du point de vue économique, l'une des premières choses dont il faut se rendre compte, c'est que les poissons et fruits de mer sont l'une des sources de protéines les plus chères sur le marché, surtout pour ce qui est du saumon frais. Actuellement, nous vendons une quantité considérable de saumons élevés en parcs clos. Même si de nos jours ce n'est pas aussi rentable que de vendre du saumon élevé en parcs traditionnels, c'est certainement une solution de rechange viable.

Nos coûts pour le saumon d'élevage sont légèrement plus élevés que pour les saumons élevés dans des parcs à filet que nous vendions par le passé, mais l'offre et la demande jouent un rôle important dans l'établissement des prix et des coûts. Les installations aquacoles en parcs clos sont très petites à l'heure actuelle. Les deux vers lesquelles nous nous sommes tournés en Colombie-Britannique étaient trop petites, même pour répondre à une partie de nos besoins.

Au fur et à mesure de la croissance de l'entreprise, nous croyons certainement que nos coûts d'acquisition du saumon d'élevage élevé dans des parcs clos terrestres se rapprocheront de ce que nous payons actuellement pour le saumon de l'Atlantique. En fait, lorsque nous avons conclu une entente pour l'acquisition de saumons élevés en parcs clos, cela coûtait le même prix que pour le saumon de l'Atlantique, mais bien sûr la production est vendue sur les marchés, et l'offre et la demande influent également sur le prix du saumon atlantique élevé en parcs clos.

Aujourd'hui nous vendons davantage de saumon qu'il y a un an, et cela comprend le saumon frais, le saumon sauvage surgelé, essentiellement de la Colombie-Britannique et de l'Alaska, ainsi que le saumon élevé en parcs clos.

Du point de vue du client, je pense que ce dernier comprend le concept de la durabilité. Les clients veulent faire affaire avec une épicerie en qui ils peuvent avoir confiance pour l'ensemble des produits vendus en magasin, et cela peut comprendre une politique de durabilité en matière de poissons et fruits de mer. Le client comprend-il dans les détails ce que signifie la durabilité? Je pense que c'est le cas de quelques-uns. Ils comprennent que nous devons acheter des produits qui sont durables à long terme.

Les clients veulent du saumon. Ils le veulent maintenant. Et ils voudront en acheter dans les 10 à 15 prochaines années. Ils veulent également que le saumon ne soit pas un produit saisonnier. La plupart des achats, c'est-à-dire 70 p. 100 d'entre eux, portent sur le poisson frais. C'est un produit haut de gamme qui est excellent pour un souper. Le saumon est une protéine très chère. Cette semaine, par exemple, le filet de saumon coûte environ 18 \$ le kilogramme alors que le contrefilet coûte 11 \$ le kilogramme.

•(1535)

Le saumon est une source de protéines relativement chère, mais le client veut en acheter tout au long de l'année et il veut acheter du saumon frais.

Depuis que nous avons entamé notre transition vers la vente du saumon frais, du saumon surgelé et du saumon élevé en parcs clos, en fait nous n'avons eu aucun commentaire négatif de nos clients parce que nous vendons moins de saumons de l'Atlantique élevés dans des cages en filet. Les clients choisissent le produit en fonction de la qualité et ils le choisissent, dans une certaine mesure, en raison du prix. Nous avons eu des résultats très positifs découlant de notre choix de vendre des poissons et fruits de mer durables.

Voilà essentiellement ce que je voulais dire.

Le président: Merci beaucoup.

Je ne sais pas qui va prendre la parole ensuite, Mme Roebuck ou Mme Beukema.

Nous allons passer à Mme Roebuck, s'il vous plaît.

Mme Kelly Roebuck (représentante, SeaChoice): Bonjour.

Je veux remercier le président et les membres du comité d'avoir entrepris cette importante étude et de leur invitation à ce que je témoigne aujourd'hui sur les installations en parcs clos du point de vue du marché.

Je m'appelle Kelly Roebuck, la gestionnaire de la campagne des produits de la mer durables pour la société Living Oceans. Je suis la représentante à la fois de SeaChoice et du Coastal Alliance for Aquaculture Reform programs.

Je vais d'abord vous présenter un peu de contexte sur mon organisation et sur SeaChoice. La société Living Oceans est une organisation sans but lucratif qui a été mise sur pied en 1998 et qui se situe dans la petite communauté de pêcheurs de Sointula au nord de l'Île de Vancouver. Nous sommes l'organisation la plus importante au Canada qui met l'accent exclusivement sur des questions portant sur la protection des mers. SeaChoice est un programme concernant les produits de la mer naturels et durables mis sur pied en 2006 par le Canadian Parks and Wilderness Service de la Colombie-Britannique, le Sierra Club de la Colombie-Britannique, la Fondation David Suzuki, The Ecology Action Centre et la société Living Oceans.

SeaChoice a été mis sur pied pour aider les consommateurs et les hommes d'affaires canadiens à jouer un rôle actif dans le soutien des pêches et de l'aquaculture durables à tous les niveaux de la chaîne d'approvisionnement. En travaillant en collaboration avec le programme de surveillance des produits de la mer de l'Aquarium de Monterey Bay, SeaChoice entreprend des évaluations des produits de la mer uniquement axées sur des recherches scientifiques. Notre travail consiste à aider les fournisseurs de services alimentaires comme Albion Fisheries, qui je pense témoignera plus tard aujourd'hui, et les principaux détaillants comme Safeway, Federated Co-op et Overwaitea Food Group.

J'aimerais présenter au comité un aperçu des changements du marché qui ont eu lieu en Amérique du Nord au cours des cinq dernières années pour ce qui est de produits de la mer durables en mettant particulièrement l'attention sur le saumon élevé en parcs clos. Il peut être difficile de comprendre les engagements en matière de durabilité des acheteurs nord-américains, leurs besoins évolutifs et les politiques d'achat des produits de la mer, et j'espère vous éclaircir sur ce sujet aujourd'hui. J'espère que vous avez reçu le document PowerPoint que je vous ai envoyé intitulé « The Sustainable Seafood Policy Era ».

Le marché nord-américain a récemment reçu beaucoup de messages sur la durabilité des produits de la mer, qu'il s'agisse de stratégies de marque, de certifications ou d'écologos. Pour le saumon d'élevage en particulier, il existe un certain nombre de certifications ou d'autres qui sont à l'étape de l'ébauche attribués par Global Trust, Global Aquaculture Alliance, Aquaculture Stewardship Council et divers autres organismes d'établissement de normes biologiques. Il ne s'agit que de quelques exemples. En gros, à l'heure actuelle, il existe environ 70 logos de produits de la mer durables et de certifications à l'échelle mondiale.

J'aimerais vous expliquer un peu comment nous en sommes arrivés là. En 2002, il n'y avait que deux principaux détaillants en Amérique du Nord qui avaient établi une politique sur les produits de la mer durables. Passons maintenant à 2011, et à l'heure actuelle, il y a très peu de détaillants qui n'en ont pas. En quelques années à peine, nous comptons environ 25 principaux détaillants nord-américains qui disposent de politiques sur les produits de la mer durables. C'est maintenant manifestement pratique courante et cela fait partie des responsabilités éthiques et sociales des détaillants. Pourquoi est-il important d'en tenir compte? Les grands acheteurs sont dans une position unique d'influence en matière économique, sociale et politique. Ultimement, ce sont eux qui déterminent les choix en matière de produits de la mer qui sont offerts aux consommateurs. Si vous regardez les tableaux que je présente dans mon exposé PowerPoint, vous verrez que la plupart des politiques des détaillants en matière de produits de la mer durables ont été établies en partenariat avec des organisations de conservation, ou du moins ils font appel à des ONG pour de l'information ou pour obtenir une orientation en matière de classement.

Dans bien des cas, il y a un thème en commun qui sous-tend toutes ces politiques en matière de produits de la mer durables et ces partenariats avec des ONG, et c'est la vision commune. Laissez-moi vous expliquer ce qu'est cette vision commune. Seize organisations de conservation des États-Unis et du Canada ont établi un partenariat en 2008 pour poursuivre une vision commune relativement à la durabilité des produits de la mer et ont collaboré sous le nom de Conservation Alliance for Seafood Solutions. Les entreprises nous ont dit qu'elles recevaient beaucoup d'information concurrentielle sur les produits de la mer durables. Elles avaient besoin de conseils uniformes sur la façon d'aller de l'avant.

La vision commune pour les produits de la mer durables et respectueux de l'environnement établit six étapes réalistes que les entreprises peuvent suivre pour développer et mettre en application leur politique de produits de la mer durables. Le but ultime consiste à maintenir la santé des écosystèmes océaniques ou d'eau douce et à faire en sorte qu'à long terme, ces principaux acheteurs puissent continuer de s'approvisionner en produits de la mer. La vision commune offre une voie que les entreprises peuvent suivre pour l'atteinte de cet objectif, et les organisations membres de Conservation Alliance sont résolues à travailler avec les entreprises lorsqu'elles prennent les mesures nécessaires à l'atteinte des objectifs.

•(1540)

Voici un rapide aperçu des six étapes de la vision commune. Dans des groupes comme celui d'Overwaitea, cela fait partie de la politique de produits de la mer durables; il en va de même pour les quelque 25 principaux acheteurs nord-américains dont j'ai parlé plus tôt.

Voici les six étapes: s'engager à établir une politique de produits de la mer durables; recueillir des données sur les produits de la mer; acheter des produits de la mer respectueux de l'environnement; faire en sorte que l'information sur les produits soit disponible pour le public; sensibiliser les clients, les fournisseurs et les employés; et finalement soutenir la réforme visant à améliorer la gestion des pêches et de l'aquaculture.

Seize organisations de conservation des États-Unis et du Canada se sont associées pour poursuivre une vision commune pour les entreprises. Bon nombre de ces détaillants, dans le cadre de leur politique de produits de la mer durables, se sont également engagés à faire en sorte que 100 p. 100 de leurs produits proviennent de sources durables dans un délai précis. Par exemple, Safeway, Target et Overwaitea ont annoncé une date limite pour 2015 tandis que la date butoir pour Loblaw's est 2013.

L'élimination progressive de produits de la mer non durables représente un défi, mais les détaillants se sont engagés à le relever. Le principal défi consiste à trouver une solution de rechange durable pour les produits de la mer figurant sur la liste rouge, comme des crevettes d'élevage et le saumon élevé dans des parcs en filet.

Le saumon élevé dans des parcs en filet demeure sur la liste rouge, c'est-à-dire une source non durable, telle qu'établi par la communauté des environmentalistes en Amérique du Nord. Les détaillants doivent obtenir une solutions de rechange durable pour s'approvisionner ailleurs. La demande du saumon élevé de façon durable, comme dans des installations en parcs clos, est élevée. En fait, la demande est supérieure à l'offre à l'heure actuelle.

Nous constatons que les principaux acheteurs en Amérique du Nord constituent le moteur soutenant les produits de la mer durables. Pour ce qui est des saumons d'élevage, les groupes Target et Compass du Canada ont par exemple complètement éliminé le saumon d'élevage de toutes leurs succursales. D'autres détaillants ont changé leur approvisionnement pour obtenir du saumon d'élevage élevé en parcs clos, y compris Overwaitea. L'approvisionnement en saumon élevé de façon durable ne répond toujours pas à la demande, et les détaillants qui se sont engagés à s'approvisionner en sources 100 p. 100 durables à des dates fixes représentent une possibilité unique pour le Canada de devenir un chef de file dans la technologie d'élevage en parcs clos.

Je vous remercie encore une fois de me donner la possibilité de m'entretenir avec vous sur cette importante question.

● (1545)

Le président: Merci beaucoup. Nous allons maintenant passer à la période de questions.

Monsieur Kamp vous pouvez commencer.

M. Randy Kamp (Pitt Meadows—Maple Ridge—Mission, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci de comparaître devant nous. Nous sommes heureux de recevoir votre information et d'avoir la chance de vous poser quelques questions.

Pour ce qui est de Overwaitea Food Group, je n'ai pas très bien compris si les choix que vous faites relativement au saumon dans votre magasin font en sorte que vous ne vendez que des saumons élevés en parcs clos ou bien si vous vendez toujours du saumon de l'Atlantique élevés dans des cages flottantes traditionnelles.

M. Blendle Scott: À l'heure actuelle, nous vendons très peu de saumon élevé dans des cages en filet. Nous avons adopté une approche de mise en marché qui fait en sorte que nous faisons la promotion du saumon sauvage, du saumon surgelé et du saumon

élevé en parcs clos. Il nous reste une petite quantité de saumons de l'Atlantique actuellement.

M. Randy Kamp: Ah bon. Y a-t-il une raison pour laquelle vous vendez toujours ces poissons s'agit-il d'une question de principe?

M. Blendle Scott: Il nous restait quelques produits en stock — essentiellement du poisson fumé — et nous les vendons à l'heure actuelle. Toutefois, nous aurons totalement écoulé ce produit au cours des deux à trois prochaines semaines.

M. Randy Kamp: Recevez-vous des plaintes de vos clients parce que vous vendez du saumon d'élevage qui ne provient pas d'installations en parcs clos?

M. Blendle Scott: Recevons-nous des plaintes? Je ne suis pas certain de bien comprendre votre question.

M. Randy Kamp: Vous avez pris la décision, me dites-vous, de vendre des produits élevés en parcs clos, mais vous continuez de vendre des produits qui ne le sont pas. Est-ce que cette décision découle de plaintes provenant de vos clients ou plutôt d'une position philosophique imposée par le siège social? Quel est le processus menant à cette décision?

M. Blendle Scott: Lorsque nous sommes entrés en partenariat avec notre ONG, SeaChoice, on nous a présenté une liste de produits. Nous nous sommes engagés à ne pas accroître nos achats de produits interdits sur la liste. Dans bien des cas, nous les avons complètement discontinués parce que nous avons pu trouver des solutions de rechange acceptables pour nos clients. Pour les produits que nous ne vendons plus, nous avons essayé de trouver des solutions de rechange. Pour ce qui est du saumon, nous avons pu suppléer le saumon que nous offrons à nos clients avec des sources de saumon frais, de saumon sauvage, de saumon sauvage surgelé et de saumon élevé en parcs clos. En fait, nous n'avons jamais vendu autant de saumons.

M. Randy Kamp: Vous vendez également du saumon du Pacifique. Il est fort probable qu'une bonne partie de votre saumon du Pacifique provienne de l'Alaska. Est-ce exact?

M. Blendle Scott: Cela ferait partie de la chaîne d'approvisionnement — l'Alaska et la Colombie-Britannique.

● (1550)

M. Randy Kamp: Êtes-vous préoccupé du fait qu'une bonne partie de ce saumon provient d'écloseries et qu'il est ensuite libéré dans des packages marins? Est-ce que cette question soulève des préoccupations chez vous ou pour votre partenaire SeaChoice?

Mme Kelly Roebuck: Je peux parler de la méthode utilisée lorsqu'il s'agit d'évaluer les poissons sauvages. À l'heure actuelle, l'Aquarium de Monterey Bay examine cette méthodologie et est en train de l'améliorer pour en publier une nouvelle version sous peu.

Cette nouvelle version contiendra des évaluations à jour, y compris la possibilité d'examiner les cas stock par stock pour les saumons sauvages de la Colombie-Britannique et de l'Alaska. Et cette question serait prise en compte dans ces critères.

M. Randy Kamp: Très bien. Peut-être pourrais-je vous poser également quelques questions Kelly.

Pendant toute cette étude on a souvent entendu parler de « durabilité », et il en va de même aujourd'hui. Vous êtes à la recherche de produits durables. Et c'est ce qui m'embête un peu: lorsqu'il s'agit du saumon atlantique, le saumon « d'élevage » correspond à « non durable », selon vous — à tout le moins, il finit par figurer sur votre liste de produits à éviter. Alors, je suppose que...

Mme Kelly Roebuck: Puis-je seulement préciser?

M. Randy Kamp: Eh bien, laissez-moi seulement...

Mme Kelly Roebuck: Il s'agit des saumons d'élevage en parc en filet, pas de tous les saumons d'élevage.

M. Randy Kamp: Je pense que nous l'avons compris.

Permettez-moi de vous poser une autre question. Votre décision concernant la durabilité et les saumons d'élevage se fonde sur quels faits? Je ne veux pas que vous me disiez seulement que les environnementalistes pensent que ce n'est pas durable. Vous devez certainement vous fonder sur des faits scientifiques cohérents et nous aimerions savoir de quoi il s'agit.

Ma prochaine question sera la suivante, si je peux vous la poser tout de suite: à quel point votre processus est-il transparent? Votre programme SeaChoice ou seafood choice, je ne sais plus comment il s'appelle, désolé, c'est le guide. Il souligne essentiellement que tous les saumons d'élevage atlantiques dans le monde ne sont pas durables. À quel point la transparence...? Lorsque vous prenez ces décisions, les intervenants du domaine des pêches participent-ils au processus? Vous présentent-ils leurs arguments? Pensez-vous qu'un élevage quelque part, bien situé, par exemple, peut en fait répondre à vos exigences en matière de durabilité?

Je suis seulement surpris de voir que de telles décisions globales sont prises pour déterminer que tous les saumons d'élevage, partout dans le monde, figurent maintenant sur votre liste des espèces non durables. J'aimerais seulement savoir si ce processus de prise de décisions est transparent, d'une façon ou d'une autre. Je vous demande si le public peut le consulter, ou s'agit-il seulement de quelque chose que vous transportez dans votre portefeuille ou votre sac à main?

Mme Kelly Roebuck: Si vous consultez le site Web seachoice.org, vous pouvez télécharger toute l'évaluation ainsi que toutes les références scientifiques portant sur ce rapport au sujet du saumon d'élevage en parc en filet, réalisé par l'Aquarium de Monterey Bay.

Comme je l'ai dit plus tôt, l'Aquarium de Monterey Bay, qui utilise la même méthodologie que SeaChoice en ce qui concerne les pêches et les élevages canadiens, met actuellement cette méthode à niveau pour développer une deuxième version. De façon continue, nous examinons la liste des évaluations dont nous disposons et les mettons à jour régulièrement, dès que de nouveaux renseignements apparaissent, lorsque nous recevons de nouvelles données, etc.

Toutefois, la question de savoir si cela s'accompagne d'une nouvelle méthodologie... Actuellement, la méthodologie fait l'objet d'un examen par les pairs. Cela peut comprendre des représentants de l'industrie de même que des scientifiques indépendants, des scientifiques universitaires, etc. Avec cette nouvelle méthodologie, nous cherchons à faire appel davantage à nos partenaires; cela signifie que lorsque nous recueillons des données, nous allons tenir compte du processus dès son commencement, et ce, jusqu'à la fin, avec l'examen par les pairs. Ainsi, nous verrons une meilleure participation de nos partenaires, par rapport à ce qui se fait actuellement, lorsque nous communiquons avec l'industrie, par exemple.

En ce qui concerne les données scientifiques concernant les saumons d'élevage en parc en filet de façon plus particulière, vous pouvez consulter le site Web de la Coastal Alliance for Aquaculture Reform, ou vous pouvez télécharger des documents et plus de 50 rapports fondés sur des données scientifiques. L'adresse est www.farmedanddangerous.org.

M. Randy Kamp: Oui, nous avons vu tout cela.

Merci pour votre témoignage.

● (1555)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Kamp.

Monsieur Donnelly.

M. Fin Donnelly (New Westminster—Coquitlam, NPD): Merci, monsieur le président.

J'aimerais remercier nos témoins d'être ici aujourd'hui dans le cadre de ce qui constitue, à mon avis, une étude importante de l'élevage en parcs clos et de sa faisabilité.

Monsieur Scott, je pense que vous avez clairement mentionné que votre organisation tente d'atteindre certains objectifs, et je dirais que vous avez analysé la raison pour laquelle vous avez décidé d'offrir des saumons élevés en parcs clos par rapport à des saumons élevés en parc en filet dans vos magasins. Selon votre analyse, avez-vous décidé pourquoi vous ne choisissez pas le saumon sauvage uniquement, plutôt que d'inclure les saumons élevés en parcs clos comme option? Comment avez-vous atteint cette conclusion?

M. Blendle Scott: Me demandez-vous pourquoi nous devons compléter nos stocks de saumon sauvage avec des saumons élevés en parcs clos?

Les consommateurs veulent des produits frais toute l'année. Ils n'acceptent plus autant qu'avant une offre intermittente. Nous les vendons maintenant pendant toute l'année, mais il y avait auparavant une saison.

Ainsi, nous vendons autant de produits frais provenant de l'état sauvage que nous le pouvons. Nous complétons ensuite avec des produits sauvages surgelés, et l'option suivante, lorsque les consommateurs ne veulent que des produits frais hors saison, est de leur offrir des saumons élevés en parcs clos. C'est le créneau qu'a comblé le saumon de bassin d'élevage dans les années 1980, lorsqu'on a commencé à en retrouver, lorsque le produit frais n'était pas en saison. Les consommateurs veulent leurs produits toute l'année, de sorte que nous devons trouver une méthode que nous considérons durable pour nous occuper de nos consommateurs.

M. Fin Donnelly: Merci.

En ce qui concerne le caractère saisonnier par rapport à la disponibilité à l'année, avez-vous constaté des tendances voulant que plus ou moins de gens reviennent au caractère saisonnier, ou se tournent-ils davantage vers les produits offerts toute l'année, en tout temps?

M. Blendle Scott: Nous n'avons jamais vendu autant de saumons qu'aujourd'hui, et les consommateurs s'attendent à le retrouver toute l'année. La saison de disponibilité est, certainement, un aspect important, mais les consommateurs veulent les produits frais toute l'année.

M. Fin Donnelly: Le nombre de produits écologiques en général augmente-t-il, qu'il s'agisse de produits certifiés écologiques ou biologiques? Avez-vous constaté une tendance ces dernières années?

M. Blendle Scott: Oui. Nous vendons des produits organiques et naturels. Nous en avons beaucoup vendu à la fin des années 1990 et au début des années 2000, et ces produits connaissent une croissance plus rapide que les produits de supermarchés plus traditionnels. Dans de nombreuses catégories, les produits naturels issus du commerce équitable figurent dans les 10 premiers produits. Le café et les céréales sont un exemple.

M. Fin Donnelly: Avez-vous un pourcentage? Avez-vous remarqué un taux de croissance? Est-ce 10 p. 100, en ce qui concerne un changement du marché ou les consommateurs qui achètent 5 p. 100 de plus de produits verts ou certifiés écologiques?

M. Blendle Scott: Au cours des 10 dernières années, les produits naturels et biologiques ont connu une croissance de plus de 10 p. 100 et les produits d'épicerie traditionnels, une croissance de moins de 10 p. 100.

M. Fin Donnelly: Très bien. Merci.

Madame Roebuck, votre organisation appuie-t-elle les systèmes d'élevage en parcs clos?

Mme Kelly Roebuck: Avec l'Aquarium de Monterey Bay et SeaChoice, étant donné que nous devons mener des évaluations revues par les pairs, la seule évaluation en parcs clos qui a obtenu la cote de meilleur choix écologique est le saumon coho AquaSeed élevé en parcs clos, de l'État de Washington.

En ce qui concerne la Coastal Alliance for Aquaculture Reform, nous appuyons pleinement la transition vers des installations d'élevage en parcs clos.

• (1600)

M. Fin Donnelly: Et Living Oceans?

Mme Kelly Roebuck: Living Oceans aussi, oui.

M. Fin Donnelly: Cela s'applique-t-il à tous les types d'élevage en parcs clos? Cela s'applique-t-il, par exemple, au système AgriMarine, à Middle Bay?

Mme Kelly Roebuck: Living Oceans et Coastal Alliance for Aquaculture Reform travaillent en étroite collaboration avec AgriMarine et communiquent constamment avec cette organisation depuis 10 ans; nous appuyons pleinement les améliorations auxquelles cette organisation travaille.

En ce qui concerne SeaChoice, nous espérons voir une évaluation d'AgriMarine bientôt.

M. Fin Donnelly: Excellent. Merci.

J'ai une question semblable au sujet du saumon sauvage par rapport au saumon élevé en parcs clos. Quelle est votre position; selon vous, quelle est l'option la plus durable? Je pense que votre opinion sur l'élevage en parcs clos par rapport à l'élevage en parcs en filet est assez claire, mais qu'en est-il des saumons sauvages par rapport aux saumons élevés en parcs clos?

Mme Kelly Roebuck: La question des saumons sauvages est certainement assez compliquée. On ne peut pas parler de tous les saumons sauvages. Il faut diviser cette question en fonction des stocks, des espèces ainsi que du caractère saisonnier des migrations. Ainsi, pour l'instant, selon l'évaluation du saumon coho élevé en parcs clos dans l'État de Washington, nous pensons que c'est le meilleur choix. En ce qui concerne le saumon sauvage de la Colombie-Britannique et du Pacifique en Alaska, nous devrions voir une analyse en fonction des stocks à l'avenir, parce que ça varie beaucoup.

M. Fin Donnelly: Très bien, merci.

En ce qui concerne les autres programmes de certification qui existent, comme celui du Marine Stewardship Council — la certification MSC — pouvez-vous nous dire quelles sont les différences entre ce processus de certification et, disons, SeaChoice, si on prend l'exemple du saumon?

Mme Kelly Roebuck: C'est une bonne question.

La méthodologie utilisée est certainement différente, et celle du Marine Stewardship Council se fonde sur l'attribution d'une note entre zéro et 100. On peut avoir la note de passage de 80, mais on peut aussi avoir une réussite conditionnelle du Marine Stewardship Council si on a une note de 60 et plus. C'est une différence très

générale entre nos deux organisations, parce que nous n'utilisons pas cette méthodologie d'attribution de notes entre zéro et 100. Nous envisagerons une méthodologie axée davantage sur les consultations à l'avenir, mais elle se fonderait tout de même sur le système « vert-jaune-rouge ».

Si vous voulez davantage de détails précis, vous pouvez consulter notre équipe scientifique qui pourra vous parler des menus détails des différences de méthodologie.

M. Fin Donnelly: Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Sopuck, allez-y, je vous prie.

M. Robert Sopuck (Dauphin—Swan River—Marquette, PCC): Merci beaucoup.

J'ai une courte question pour M. Scott et Mme Roebuck.

Selon vous, l'aquaculture en parcs en filet a-t-elle des effets négatifs sur les stocks de saumon sauvage?

Mme Kelly Roebuck: C'est effectivement une bonne question, et j'aimerais me référer à...

M. Robert Sopuck: C'est ma seule question.

Mme Kelly Roebuck: À l'heure actuelle, des évaluations indépendantes fondées sur les données scientifiques présentent des préoccupations environnementales en ce qui concerne les incidences du saumon élevé en parcs en filet sur les stocks sauvages.

M. Robert Sopuck: Monsieur Scott.

M. Blendle Scott: Nous suivons les conseils de notre partenaire scientifique; selon ses conseils, le saumon élevé en parcs en filet présente des préoccupations. Nous avons donc tenu compte de ses conseils et nous continuons de trouver des solutions de rechange pour nos consommateurs.

M. Robert Sopuck: Je ne vous posais pas de question au sujet des effets généraux. Je voulais des preuves précises en ce qui concerne les stocks de saumon sauvage.

Madame Roebuck, votre réponse générale ne concernait pas ma question.

J'aimerais souligner qu'en Colombie-Britannique, l'aquaculture se fait dans des parcs en filet depuis 1985; en 2010, 30 millions de saumons sockeye ont remonté le fleuve Fraser, et il s'agissait de la meilleure saison depuis 1913. Dans le rapport que j'ai devant moi, dans chaque rivière, les stocks de saumon dépassent les attentes ou les prévisions, et l'année 2011 est considérée comme la meilleure année pour ce qui est de la pêche récréative au saumon sur la côte Ouest.

Pour revenir à ce que mon collègue M. Kamp a dit, je pense que des commentaires généraux sur la dégradation de l'environnement dans son ensemble sans preuve ne sont simplement pas utiles.

En ce qui concerne les effets de l'aquaculture en parcs clos sur les collectivités côtières en milieu rural, qui dépendent actuellement de l'aquaculture en parcs en filet, John Holder, dont vous avez entendu parler, nous a dit très clairement que les installations d'aquaculture en parcs clos peuvent être transportées partout, près des marchés, alors que l'aquaculture côtière en parcs en filet doit évidemment demeurer dans les collectivités côtières en milieu rural.

Êtes-vous inquiet des emplois qui pourrait être éliminés en milieu rural si votre souhait se réalise et que l'aquaculture en parcs en filet est interdite et que, par la suite, l'aquaculture en parcs clos se transporte dans les terres, vers les marchés, où les terres coûtent moins cher et où les coûts de l'électricité sont moins élevés?

•(1605)

Mme Kelly Roebuck: Tout d'abord, j'aimerais parler des incidences sur le saumon sauvage et...

M. Robert Sopuck: Je n'ai pas beaucoup de temps, mais allez-y.

Mme Kelly Roebuck: D'accord. Vous avez parlé des bonnes migrations dans le fleuve Fraser ces dernières années, mais on ne peut pas tenir compte seulement d'un stock et d'un aspect en particulier. Comme nous le savons, l'IUCN a placé des populations sur sa liste rouge, de sorte qu'il y a de nombreuses espèces menacées et en danger. Le simple fait d'indiquer que les dernières années ont été positives dans le fleuve Fraser ne donne pas une bonne vue d'ensemble.

M. Robert Sopuck: Si vous me permettez, le rapport devant moi parle aussi de la Skeena, de Barkley Sound et de Smith's Inlet. Ce n'est pas seulement le Fraser.

Enfin, poursuivez.

Mme Kelly Roebuck: D'accord. Mais il ne s'agit tout de même que d'un aperçu de différents stocks. Il faut tenir compte de la vue d'ensemble. Il y a également des stocks menacés et en danger.

En ce qui concerne les emplois, un rapport commandé de façon indépendante par la province de la Colombie-Britannique indique que l'industrie de l'aquaculture en parcs en filet emploie directement 2 945 personnes.

En ce qui concerne l'aquaculture en parcs clos, il s'agirait de nouveaux emplois, que ce soit dans les zones rurales ou les collectivités côtières. Par exemple, le projet AgriMarine ainsi que le projet Namgis restent sur l'île de Vancouver, de sorte que les communautés côtières ne perdraient pas ces emplois.

M. Robert Sopuck: Je suis tout à fait au courant de ce que vous dites, mais je ne suis tout simplement pas d'accord. John Holder et son entreprise ont développé l'aquaculture dans les terres, et des installations d'aquaculture du saumon coho en parcs clos au Montana. Et comme je l'ai dit, il y a de nombreux endroits hors des zones côtières où les terres coûtent moins cher, tout comme l'électricité.

En ce qui concerne la durabilité de l'élevage en parcs clos, on nous a indiqué que l'aquaculture en parcs clos terrestre demande des installations de béton assez importantes, de sorte qu'une fois que des installations comme celles-là sont construites, les terres deviennent irrévocablement un environnement artificiel, alors que pour l'aquaculture en parcs en filet, le fond peut être touché pendant quelques années, mais une fois que les parcs sont retirés, le fond se rétablit. Ainsi, que pensez-vous des changements permanents à l'utilisation du sol en raison de l'aquaculture terrestre en parcs clos et du déplacement d'installations aquacoles ainsi que du rétablissement subséquent du plancher océanique?III

Mme Kelly Roebuck: Je dirais que de nombreuses études scientifiques indépendantes démontrent qu'il n'y a pas nécessairement de rétablissement complet du plancher océanique.

Deuxièmement, en ce qui concerne... Vous avez donné comme exemple le Montana. Il y a aussi dans le Lower Mainland, dans la vallée du Fraser, de nombreux projets d'aquaculture en parcs clos qui sont démarrés et commencent à être prêts. Cela fournit donc une voie d'eau en milieu côtier...

M. Robert Sopuck: Je ne doute pas que, compte tenu de la prépondérance de l'aquaculture en parcs en filet dans les zones côtières à l'heure actuelle, les installations d'aquaculture en parcs clos commenceront par être construites près de ces zones, mais je prédis

que si vos vœux se réalisent, ces installations vont quitter les zones côtières.

Madame Roebuck, j'aimerais vous poser des questions au sujet de votre source de financement, la fondation Moore. Ne s'agit-il pas d'une entreprise américaine?

Mme Kelly Roebuck: Oui, mais il ne s'agit pas de la seule source de financement de SeaChoice.

M. Robert Sopuck: Je comprends, mais je suis député d'une collectivité rurale et de nombreuses collectivités chez moi ont été victimes des groupes environnementaux financés par des organisations étrangères, de sorte que j'ai une opinion quelque peu négative du fait, pour les dollars étrangers, de tenter d'influencer nos décisions concernant la gestion de nos ressources. Partagez-vous mes préoccupations?

Mme Kelly Roebuck: Je dirais que le Canada doit investir dans des efforts de conservation. Malheureusement, si cet investissement n'est pas au rendez-vous, les efforts de conservation peuvent alors provenir de différentes sources.

M. Robert Sopuck: Un jour, madame Roebuck, nous discuterons des indicateurs environnementaux et nous verrons quelle est la situation des indicateurs environnementaux du Canada. Je pense qu'ils sont généralement positifs.

Je pense que je n'ai plus de temps, monsieur le président.

•(1610)

Le président: Merci beaucoup monsieur Sopuck.

Monsieur MacAulay.

L'hon. Lawrence MacAulay (Cardigan, Lib.): Merci beaucoup monsieur le président.

Je veux souhaiter la bienvenue à nos invités.

Il s'agit d'un sujet intéressant.

Madame Roebuck, selon vous, la salmoniculture en parcs en filet a-t-elle sa place?

J'aimerais également que vous nous expliquiez la méthodologie entourant votre système de notation, qui va de « meilleur choix » à « éviter ». J'imagine que l'obtention d'une cote « éviter » ne revient pas nécessairement à faire la promotion d'un produit. Je pense que M. Scott pourrait peut-être répondre à ma question, mais j'aimerais que vous expliquiez la méthodologie qui entoure ce système d'attribution de notes que vous avez mis en place.

Mme Kelly Roebuck: Notre méthodologie pour tout ce qui concerne l'aquaculture se fonde sur cinq critères: la quantité de poisson sauvage nécessaire pour l'alimentation, qui revient en quelque sorte au rendement, par exemple; le risque et les conséquences des évasions de ces installations; les incidences de risque des maladies et des transferts de parasites au poisson sauvage, le contrôle des déchets et la pollution; ainsi que le régime de gestion.

L'hon. Lawrence MacAulay: Vous dites donc essentiellement au comité que vous estimez que la salmoniculture en parcs en filet n'a pas sa place; ce devrait être l'élevage en parcs clos ou le saumon sauvage.

Mme Kelly Roebuck: La façon environnementale d'élever le saumon se fait en parcs clos.

L'hon. Lawrence MacAulay: D'accord.

Dans votre exposé, vous dites aussi que vous n'avez pas suffisamment d'offres pour répondre à la demande de saumon élevé en parcs clos. Peut-être M. Scott pourra-t-il répondre à ma question.

J'aimerais aussi savoir s'il a des chiffres sur les effets de l'attribution d'une cote « nulle » et « meilleur choix »... J'imagine que dans votre secteur, beaucoup de saumons élevés en parcs en filet sont vendus en Colombie-Britannique. Cette cote a-t-elle des effets négatifs sur la salmiculture en parcs en filet? Je crois comprendre que ça revient au débat des produits biologiques contre les produits non biologiques. Constatez-vous que plus de gens viennent dans votre boutique et disent qu'ils veulent le meilleur choix et qu'ils ne veulent pas de poisson provenant de l'aquaculture en parcs en filet? L'avez-vous constaté, ou constatez-vous que ça change davantage?

M. Blendle Scott: Les consommateurs viennent chercher du saumon. Notre programme consiste entre autres à éduquer les consommateurs sur les meilleurs choix à faire. Nous avons vu une diminution des ventes lorsque nous avons offert du saumon de l'Atlantique, mais cela a été rééquilibré par les ventes plus importantes de saumon sauvage et de saumon élevé en parcs clos. Nous n'avons jamais vendu autant de saumon.

L'hon. Lawrence MacAulay: Je comprends, mais les supermarchés avec qui vous faites affaire font-ils la promotion de cet étiquetage? Avez-vous constaté un effet? La promotion que vous faites dans le cadre de vos activités avec SeaChoice change-t-elle l'attitude de certains de vos consommateurs? Dites-vous à vos consommateurs qu'ils ne devraient pas consommer de saumon provenant d'élevages en parcs en filet? Est-ce que je comprends bien? Est-ce que c'est ce que vous favorisez dans votre entreprise?

M. Blendle Scott: Nous faisons la promotion des notes attribuées aux produits par SeaChoice, et nous mettons de l'avant les meilleurs produits à notre avis. Manifestement, avec le temps, cela change la perception qu'ont les consommateurs des différents produits qui nous sont offerts.

L'hon. Lawrence MacAulay: J'imagine que selon vous, l'aquaculture en parcs en filet en ce qui concerne la salmiculture prend progressivement fin. Est-ce que c'est ce que vous vous attendez à voir?

•(1615)

M. Blendle Scott: Je pense qu'il s'agit d'une question scientifique. Nous avons choisi d'éduquer nos consommateurs...

L'hon. Lawrence MacAulay: Je regrette, mais je pense qu'il s'agit davantage d'une question de marché. Si les gens sont convaincus qu'ils ne doivent pas manger quelque chose qui est produit dans un certain climat, ils ne le feront pas. J'essaie simplement de comprendre les effets que votre étiquetage peut avoir.

M. Blendle Scott: Nous modifions les choix des consommateurs.

L'hon. Lawrence MacAulay: Merci beaucoup.

Le président: Merci monsieur MacAulay.

Pour revenir à la question de M. MacAulay, monsieur Scott, je crois comprendre que vous avez complètement abandonné l'aquaculture en parcs en filet pour adopter le saumon élevé en parcs clos. Vous n'avez jamais offert les deux produits en même temps.

M. Blendle Scott: Ce n'est pas vrai.

Le président: Eh bien, c'est la question que je vous pose.

M. Blendle Scott: Nous avons commencé par éduquer nos consommateurs. Selon nous, c'était aux consommateurs de décider. Ils avaient la possibilité d'acheter des saumons sauvages ou des saumons d'élevage en parcs en filet ou en parcs clos.

Au cours des 18 derniers mois, nous avons constaté un déclin des ventes de saumons d'élevage de l'Atlantique et une augmentation des ventes de saumons sauvages et de saumons élevés en parcs clos.

Nous laissons nos consommateurs décider, mais la quantité de saumons de l'Atlantique vendus dans nos boutiques est devenue négligeable par rapport à nos ventes totales de saumons. Lorsque les consommateurs ne veulent pas d'un produit, nous le retirons des tablettes; c'est tout à fait normal dans le domaine alimentaire.

Ces 18 derniers mois, nous avons réduit notre dépendance au point où, lorsque nous aurons écoulé les quelques produits fumés qu'il nous reste en stock, nous n'aurons plus de produit du saumon d'élevage en parcs en filet de l'Atlantique. Nous laissons les consommateurs décider. S'ils avaient continué à acheter ces produits, nous aurions poursuivi notre processus d'éducation. Mais au bout du compte, les consommateurs votent avec leur argent et, lorsque nous avons une entreprise, c'est notre objectif, n'est-ce pas?

Le président: C'était ma question.

Quelle quantité de produits, en livres, vendez-vous chaque année? J'essaie d'avoir une idée de ce dont on parle.

M. Blendle Scott: Nous sommes une société privée, de sorte que nous ne divulguons pas nos renseignements financiers, mais notre part de ventes de saumon dans le secteur des épiceries et des supermarchés, mesurée par ACNielsen, pourrait constituer une part adéquate. Autrement dit, si nous avons une part de marché de 10 p. 100, nous avons une part de 10 p. 100 sur le marché du saumon. Nous ne sommes pas désavantagés, si c'est ce que vous me demandez, parce que nous avons décidé d'éduquer nos consommateurs au sujet des différents choix. Nous vendons notre part de saumon, et nos ventes de saumon augmentent à un rythme plus élevé que la croissance actuelle du marché.

Le président: Merci beaucoup.

J'aimerais saisir cette occasion de vous remercier d'avoir pris le temps, malgré vos emplois du temps chargés, de nous rencontrer aujourd'hui et de répondre à nos questions. Nous apprécions réellement les renseignements que vous avez transmis à notre comité. Ils seront certainement utiles dans le cadre de la suite de notre étude.

Au nom du comité, merci encore.

Nous allons faire une courte pause pendant que nous nous préparons pour les prochains exposés.

•(1615)

_____ (Pause) _____

•(1650)

Le président: Commençons. Je vous présente mes excuses pour les problèmes techniques que nous avons eus cet après-midi.

Bienvenue devant notre comité. Merci d'avoir pris du temps, malgré votre emploi du temps chargé.

Je vous laisse passer directement à votre exposé, monsieur Dean, puis nous passerons aux questions après cela. Vous pouvez commencer lorsque vous serez prêt.

•(1655)

M. Guy Dean (vice-président, Import et export, Albion Fisheries Ltd.): Certainement.

Je n'ai pas vraiment préparé un exposé. Je vous divulgue seulement qui je suis et qui nous représentons.

Je m'appelle Guy Dean. Je suis vice-président et RCD d'Albion Fisheries. RCD signifie responsable en chef de la durabilité. Albion Fisheries est le plus grand distributeur de produits de la mer dans l'ouest du Canada; notre siège social se trouve à Vancouver, et nous avons aussi des succursales à Victoria ainsi que des centres de distribution à Victoria et Calgary. Nous fournissons essentiellement des services à tout l'ouest du Canada, tant dans le commerce du détail que dans le secteur des services alimentaires.

Nous avons parlé du fait que nous nous concentrons sur la durabilité. Depuis quelque temps, la durabilité est devenue une préoccupation centrale dans notre secteur. Nous nous intéressons à ce domaine et nous nous concentrons dessus depuis plus de 10 ans. Au cours des cinq dernières années, nous avons certainement remarqué une augmentation importante de l'offre des produits durables dans le marché et un intérêt à cet égard.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Dean.

Passons directement aux questions, avec M. Hayes.

M. Bryan Hayes (Sault Ste. Marie, PCC): Merci, monsieur le président.

Bonjour monsieur Dean. Bienvenue.

J'aimerais que vous m'expliquiez quelque chose. Je vois que vous travaillez avec le programme Ocean Wise de l'Aquarium de Vancouver. J'ai lu que ce programme a été créé pour informer des consommateurs et leur donner les outils nécessaires relatifs aux questions de produits de la mer durables. En d'autres mots, le programme aide les consommateurs à faire des choix respectueux de l'océan lors de leurs achats.

Pouvez-vous préciser ce que le programme Ocean Wise pense de la technologie d'élevage de saumon en parcs en filet et de sa durabilité?

M. Guy Dean: Certainement, je peux vous donner des détails.

Il est important de souligner que nous sommes un partenaire en approvisionnement crucial du programme Ocean Wise, mais nous travaillons également avec plusieurs ONG: le Marine Stewardship Council, l'ASC et SeaChoice. Ocean Wise ne constitue qu'un seul de nos partenaires.

Le programme Ocean Wise a établi des critères sur la façon d'évaluer les pêches et l'aquaculture ainsi que sur la façon d'évaluer la durabilité de ces initiatives en matière de pêche et d'aquaculture. Le programme qualifie de durable toute initiative dont les critères sont régis par des orientations spécifiques et respecte certains balises. Le programme a entrepris un projet d'élevage en parcs en filet qu'il qualifie de durable. Une panoplie de critères sont pris en compte pour faire ces évaluations. Le programme n'est pas du tout contre ce genre de technologie. Certains des critères étudiés sont la quantité de protéines dans l'alimentation, les répercussions sur l'environnement benthique, l'environnement environnemental, la gestion de l'aquaculture et des initiatives d'élevage.

M. Bryan Hayes: Est-ce que votre compagnie vend et distribue du saumon élevé en parcs en filet?

M. Guy Dean: Oui. Il s'agit de notre produit le plus vendu.

M. Bryan Hayes: Vous détenez un baccalauréat en science de la zoologie marine. Connaissez-vous bien la technologie des parcs en filet et croyez-vous qu'elle pose problème sur le plan environnemental?

M. Guy Dean: Oui, vous avez raison, j'ai un diplôme en zoologie marine. En fait, mon premier emploi dans le secteur consistait à aider à gérer un élevage de saumon alors que cette façon de faire en était à

ses balbutiements; l'élevage de saumon n'en était qu'à ses débuts. Certaines compagnies sont gérées de façon appropriée. Je crois que les parcs en filet et l'aquaculture constituent des sources alimentaires extrêmement viables.

• (1700)

M. Bryan Hayes: Comment ça s'est passé quand vous avez travaillé dans le secteur?

M. Guy Dean: Comme je l'ai dit, j'ai commencé alors que le secteur en était à ses balbutiements, il y a plus de 20 ans. Je travaillais avec d'autres rêveurs, et nous croyons que nous pourrions nourrir les masses et changer le monde en offrant des produits de la mer élevés. À l'époque, il y avait beaucoup à apprendre. Nous avons fait de bons coups, de moins bons coups, et nous avons appris ce qui était approprié et ce qui ne l'était pas.

Je répète que c'était il y a 20 ans. Par exemple, que fallait-il faire avec des poissons qui étaient morts naturellement dans les filets? À l'époque, personne ne savait vraiment ce qu'il fallait en faire. Ce n'est que plus tard que les permis, la réglementation et les directives sur la façon de se défaire du produit sont apparus.

Le secteur a grandement changé au cours des 20 dernières années. Sa portée est maintenant davantage internationale. La Norvège, le Chili et d'autres pays nous ont transmis beaucoup de connaissances sur les pratiques d'élevage.

Au début de ma carrière, mes préoccupations portaient sur le prédateur — ce que nous devons faire avec les phoques — et les répercussions sur l'environnement benthique. Dans les sites n'ayant pas de forts courants, les aliments et les matières fécales peuvent s'accumuler sous les filets, ce qui n'est pas sain pour les poissons en général. Ce n'est pas sain pour l'écosystème marin.

Bien entendu, il y avait la question des fuites. Je pense qu'aucune recherche scientifique n'a clairement prouvé que les nouvelles espèces de saumon de l'Atlantique sont en mesure d'interagir avec nos stocks à l'état sauvage et de se reproduire avec eux. Il y a la question de la prédation et de l'emprise de certaines populations dans les rivières si la situation devient incontrôlable. Quand j'ai commencé à travailler, ça ne s'est jamais produit, alors ça n'est jamais devenu un problème.

De nos jours, d'autres problèmes sont préoccupants. Il y a les problèmes de biorisque, de salubrité alimentaire et, bien entendu, le débat à propos du pou du poisson. Mais je ne suis pas un scientifique. Ce n'est pas à moi de trancher à ce moment précis. Je n'ai pas fait assez de recherche pour avoir une opinion ou pour commenter cette question.

M. Bryan Hayes: Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Hayes.

Nous allons passer à M. Donnelly.

M. Fin Donnelly: Merci, monsieur le président.

Monsieur Dean, merci d'être venu à notre comité pour nous donner des renseignements et pour répondre à nos questions.

J'aimerais tout d'abord savoir si Albion Fisheries a une opinion sur les parcs clos.

M. Guy Dean: Bien entendu, nous en avons une. Nous croyons que les parcs clos constituent une option plus viable qui garantit une meilleure salubrité alimentaire. En réglant la température et la qualité de l'eau et en contrôlant l'environnement extérieur, nous pouvons produire des produits de la mer de façon bien plus efficace sur le plan économique qu'en parcs en filet. Ce sont les conclusions de recherche menée au cours des deux dernières années. Dans certains cas, nous pouvons élever des produits 75 p. 100 plus rapidement qu'en aquaculture de parcs en filet, selon les données prises en compte.

Nous croyons qu'il s'agit d'une option davantage viable sur le plan environnemental, nous appuyons donc fermement les systèmes d'aquaculture en recirculation en parcs clos.

• (1705)

M. Fin Donnelly: D'accord, merci.

Mais vous avez mentionné que vous offrez toujours des produits élevés en parcs en filet. Y a-t-il une raison pour laquelle vous offrez des produits élevés en parcs clos — je crois que c'est ce que vous venez de souligner —, mais pourquoi continuez-vous à offrir des produits élevés en parcs en filet?

M. Guy Dean: Il est important de souligner qu'Albion offre plus de 2 000 produits différents et que, présentement, 500 d'entre eux sont certifiés « durables » par diverses ONG. Notre objectif est de faire augmenter ce nombre de façon constante et de continuer à offrir de plus en plus d'options durables à nos consommateurs. Mais en réalité, ce sont les consommateurs qui sont derrière cette initiative.

Pour ce qui est du saumon d'élevage, ce sont les détaillants qui veulent toujours offrir ce produit en magasin. Par contre, certains détaillants n'en veulent plus.

Pour ce qui est des systèmes en parcs clos, je crois fermement que le secteur est encore jeune et que nous n'avons pas trouvé d'options viables qui feraient en sorte que le produit puisse toujours se retrouver sur le marché.

Notre objectif serait d'appuyer des initiatives axées sur les améliorations et le changement; nous offririons notre appui indéfectible à ce genre d'initiative. Mais d'ici là, nous allons continuer à offrir des produits élevés en parcs en filet.

M. Fin Donnelly: D'accord.

Ma dernière question comprend deux volets. En termes d'habitude de consommation, pourriez-vous nous dire si diverses régions de l'Ouest canadien ont des habitudes différentes, ou si des produits écologiques sont plus ou moins en demande comparé à d'autres régions de l'Ouest canadien?

Entre Ocean Wise et SeaChoice, par exemple, pourquoi avez-vous choisi Ocean Wise? Pourquoi avoir choisi ce programme d'homologation?

M. Guy Dean: Ce sont de bonnes questions. En réponse à la première, il y a une différence marquée sur le marché pour les produits durables. Nous avons remarqué que sur la côte Ouest, particulièrement en Colombie-Britannique et sur la côte, la population veut davantage de choix durables.

Du point de vue de la compagnie, nous croyons à cette tendance. Nous croyons que c'est le choix le plus logique pour notre survie à long terme et nous voulons faire une différence. Mais comme je l'ai mentionné plus tôt, nous sommes présents dans tout l'Ouest canadien... et présentement, l'intérêt que nous remarquons en Colombie-Britannique est loin de se retrouver en Alberta et en Saskatchewan. Nous constatons une tendance à la hausse, et il y a un

intérêt de plus en plus marqué au niveau national. En gros, plus on s'éloigne de la côte et plus l'intérêt est ténu, mais cet intérêt est croissant.

Pour ce qui est du choix entre Ocean Wise et SeaChoice, nous n'en avons pas choisi un au détriment de l'autre. Ocean Wise s'est récemment engagé auprès de SeaChoice. Un groupe d'ONG — environ 20 au total dont la majorité se trouvent aux États-Unis — ont toutes adhéré à une vision commune. L'objectif était de leur permettre d'utiliser les mêmes critères d'évaluation pour déterminer si une pêche est durable ou non.

Ocean Wise et SeaChoice ce sont engagés à utiliser le même critère d'évaluation. Nous n'avons donc pas choisi un des deux plutôt que l'autre. Il est favorable de travailler avec les deux. Nous sommes un partenaire de SeaChoice. Ils nous tiennent responsables de nombreux programmes nationaux que nous offrons.

Ocean Wise a connu une ascension incroyable au niveau des services alimentaires, mais a gagné très peu de terrain du côté du détail, alors que SeaChoice est très présent partout au pays, surtout chez les détaillants.

Je répète que nous sommes un partenaire de Marine Stewardship Council. Nous détenons la chaîne de possession depuis plus de neuf ans et nous offrons du poisson certifié par Marine Stewardship Council. J'aimerais donc réitérer que nous ne sommes pas seulement axés sur Ocean Wise. Ce n'est pas notre ONG prioritaire. Il s'agit d'un des nombreux groupes d'ONG avec lesquels nous travaillons.

• (1710)

M. Fin Donnelly: Merci.

Le président: Merci beaucoup monsieur Donnelly.

Allez-y monsieur Leef.

M. Ryan Leef (Yukon, PCC): Merci beaucoup.

Nous continuons de parler de « durabilité » aujourd'hui. Selon vous, pensez-vous que le consommateur moyen comprend bien la notion de durabilité quand il fait ses emplettes?

M. Guy Dean: Présentement, je ne pense pas que ce soit le cas. Il y a beaucoup de confusion à cet égard. Comme je l'ai dit plus tôt quand j'ai parlé de vision commune, je crois que l'objectif est de faire en sorte qu'il y ait une entente pour que les catégories « bien » ou « écologiques » veuillent dire la même chose.

D'autre part, des recherches présentement menées par certaines universités démontrent que la durabilité n'est toujours pas une priorité pour le consommateur moyen. Le coût, la qualité et la salubrité alimentaire terminent devant la durabilité. Si vous me demandiez quelle tendance, du point de vue de la commercialisation, a connu la plus forte croissance au cours des 10 dernières années, je dirais que ça a été d'offrir des aliments de la mer durables sur le marché.

M. Ryan Leef: Si c'est le cas — si cette tendance a connu une croissance —, est-ce parce que la population est plus instruite ou est-ce lié à la stratégie de marque et à l'étiquetage qui peuvent de toute évidence grandement influencer les choix d'un consommateur? Ou est-ce un mélange de ces deux facteurs?

M. Guy Dean: Je crois que la stratégie de marque pour les produits de la mer durables en est toujours à ses balbutiements; je ne crois donc pas que c'est un facteur décisif dans la prise de décisions des consommateurs. C'est plutôt dû à l'instruction de la population; le consommateur moyen veut davantage s'engager à comprendre d'où vient sa nourriture et quelles répercussions les aliments qu'il consomme ont sur l'environnement.

M. Ryan Leef: J'aimerais m'assurer que je comprends bien; y a-t-il une étiquette sur l'emballage qui indique qu'il s'agit d'un produit Ocean Wise ou SeaChoice? Comment l'étiquetage indique-t-il au consommateur que le produit est différent d'un produit qui, disons provient de parcs en filet?

● (1715)

M. Guy Dean: Il est important de souligner, toutefois, que les produits de parc en filet ne sont pas nécessairement réputés non durables pour autant qu'ils respectent le critère. Il faudrait faire la différence entre ce qui est réputé durable et ce qui ne l'est pas.

Ocean Wise est un programme axé sur la sensibilisation du consommateur au niveau des services alimentaires ou des restaurants. Les restaurants se sont engagés auprès d'Ocean Wise, à l'aquarium de Vancouver, à retirer de leur liste les aliments non durables ou à remplacer les aliments non durables sur leurs menus par des aliments durables. En échange de cette mesure et de cet engagement, les restaurants peuvent accoler le logo Ocean Wise à côté du produit en question sur le menu. Dans de nombreux cas, particulièrement à Vancouver où c'est très important, des menus entiers de nombreux restaurants portent le logo d'Ocean Wise. Le consommateur peut donc aller dans le restaurant parcourir le menu et constater que tous les produits portent le logo d'Ocean Wise.

SeaChoice, de son côté, n'a pas misé sur l'étiquetage de produits spécifiques, mais plutôt sur la création de partenariats avec des groupes comme Overwaitea Food Group et Safeway. Sa stratégie de marque s'est faite en magasin, surtout en offrant des dépliants informatifs, des circulaires et des affiches qui déterminent quels produits de la mer offerts sont réputés durables. Il n'y a donc pas de marque ou de logo à proprement parler du côté du détail.

M. Ryan Leef: D'accord. De nos jours, il y a des logos indiquant qu'un produit ne contient pas de gras trans ou contient peu de glucides, et les tendances évoluent selon la stratégie de marque et la commercialisation. J'imagine que si j'allais à l'épicerie et que je voyais un produit arborant un autocollant de SeaChoice ou d'Ocean Wise, je serais probablement attiré par ce genre d'étiquette. D'instinct, on croit que c'est un meilleur choix. Je me demande si ça a une influence.

Présentement...

M. Guy Dean: Je suis désolé. Je ne veux pas vous interrompre, mais il existe d'autres programmes qui ne sont pas encore bien établis au Canada. Le Marine Stewardship Council, chapeauté par le Fonds mondial pour la nature et Unilever, a été créé au Royaume-Uni et a une forte présence sur la scène internationale. Il compte de nombreux partisans en Europe, et les gens en Amérique du Nord y sont de plus en plus intéressés. Le MSC a son propre logo. Il s'agit d'un poisson sur lequel on a dessiné un crochet. Le logo indique qu'il s'agit d'un choix durable et se retrouve sur les produits de la mer en magasin.

M. Ryan Leef: Quand vous avez parlé de la viabilité des parcs clos, vous avez dit qu'ils sont probablement économiques et peut-être davantage viables. Nous avons tous entendu parler de certains projets en parcs clos en cours avec la Première nation N'amgis. Nous sommes curieux de voir les résultats.

Si ces projets s'avèrent viables sur le plan économique, serez-vous prêt? Le secteur se tient à l'écart parce qu'il ne trouve pas sa place dans ce marché à créneau ou parce que les projets n'incarnent pas la rentabilité recherchée par le secteur. Il faudrait qu'il y ait un changement de mentalité si les projets de parc en filet s'avéraient non viables. Je sais que c'est un peu hypothétique, mais avez-vous envisagé cette possibilité?

M. Guy Dean: Nous n'avons jamais pensé que les parcs clos pourraient un jour s'emparer de toute l'aquaculture de parc en filet. Je pense que l'aquaculture en parcs clos aura sa niche et sa place sur le marché. Le marché va exiger un prix supérieur pour ce produit. Au fur et à mesure que la production se consolidera et que de nouvelles recherches nous permettront de réduire encore plus nos coûts, cela pourrait devenir une option davantage viable. Les parcs clos pourraient entrer en compétition avec l'aquaculture de parc en filet et pourraient devenir un produit de base, tout comme ce fut le cas avec les parcs en filet. De l'avis d'Albion — pas du mien — les parcs clos vont complètement remplacer les parcs en filet.

M. Ryan Leef: Merci.

Le président: Merci monsieur Leef.

Monsieur MacAulay.

L'hon. Lawrence MacAulay: Merci monsieur le président.

Bienvenue monsieur Dean.

Travaillez-vous avec SeaChoice?

M. Guy Dean: Oui.

L'hon. Lawrence MacAulay: SeaChoice accorde le classement « Meilleur choix » et « À éviter » à leurs produits. Si j'ai bien compris, l'organisme accorde le classement « À éviter » à tous les poissons élevés en parcs en filet. J'imagine qu'elle ne vend pas de produits élevés en parcs en filet. C'est juste?

M. Guy Dean: Elle n'a certifié aucune aquaculture de parcs en filet. Les cinq organismes dont elle fait partie s'opposent avec véhémence à l'aquaculture en parcs en filet. Divers scientifiques au sein de leur organisme, la Fondation David Suzuki, sont très respectés et ont contribué à établir un critère pour les élevages de saumon réputés durables. Bien qu'ils soient contre l'élevage en parcs en filet, ils ont contribué à concevoir un critère déterminant pour ce qui est réputé durable.

● (1720)

L'hon. Lawrence MacAulay: J'imagine qu'ils s'opposent aussi un peu à l'élevage en parcs en filet avec certification à l'échelle océanique. Il s'agit d'écocertification. J'imagine que c'est simplement une marque différente.

Vous parlez aussi de la durabilité de certains poissons élevés en parcs en filet. Certains seraient certifiés durables, et d'autres pas. Comment se fait-il que certains de ces poissons ne sont pas considérés durables? Ils se repeuplèrent. J'aimerais que vous m'expliquiez cela. Je trouve difficile de comprendre pourquoi le concept de parcs en filet pourrait ne pas être durable. Ils s'y trouvent des poissons qu'on élève.

M. Guy Dean: Il y a une dichotomie entre le commerce durable et ce qui est durable sur le plan environnemental. Je répète que je suis loin d'être un scientifique et que je suis donc probablement la mauvaise personne à qui poser la question. Certains critères pour déterminer ce qui est durable sur le plan environnemental ont été établis.

Cela a grandement trait à la gestion des ressources. Il faut se rappeler que, comme pour tout projet d'élevage, les aliments que nous donnons aux poissons doivent aussi provenir de sources durables. Quand on broie du poisson non durable et qu'on en donne dans une proportion plus élevée que le poids du produit final, ce n'est pas du tout durable.

Ce sont là quelques-uns des critères qui ont été établis pour déterminer ce qui est durable ou pas.

Certains parcs en filet seront en mesure de produire une livre de poisson en utilisant une quantité de protéines de poisson inférieure au produit final. Ce sont des options qui s'offrent aux groupes qui utilisent plus de protéines de poisson dans les aliments donnés à l'élevage.

Ce sont là certains des critères qui déterminent ce qui est durable et ce qui ne l'est pas.

Je répète qu'il faut tenir compte de la gestion des ressources et de la capacité de bien gérer le projet, en matière de fuite, de prédation ou de répercussion sur l'environnement benthique. Certains groupes veulent à tout prix créer un produit qui aura peu de répercussions sur l'environnement. C'est ce qui va faire la différence entre un groupe bien géré et axé sur les répercussions environnementales et un groupe qui ne se soucie pas du tout de ces questions.

L'hon. Lawrence MacAulay: En gros, ce que vous dites, c'est que si on veut vendre le produit, il faudra plus de règles ou de réglementation pour encadrer le concept de parcs en filet. Nous entendons de nombreux témoins en comité, mais je crois que l'écocertification pourra prendre des décisions dans le domaine des pêches partout dans le monde, et les gouvernements ne seront pas impliqués. Ils pourront s'impliquer s'ils le veulent, mais sans certification, le produit ne se vendra pas.

Ça semble être là où nous nous dirigeons. J'ai l'impression que la certification, et non pas les décisions des gouvernements, va influencer la situation. Les gouvernements peuvent prendre des décisions sur la durabilité des stocks, que ce soit pour l'élevage de poisson ou le secteur du homard d'où je viens, ou autres. De toute façon, on dirait que la certification et l'écocertification vont trancher des décisions relatives aux endroits où on pourra ou ne pourra pas pêcher, etc. Je ne suis pas un partisan de ce scénario, mais je pense que c'est ce qui va arriver.

J'aimerais savoir si vous pensez qu'il devrait y avoir davantage... Évidemment, je sais que nous aurons besoin de plus de réglementation si les produits sont certifiés, mais pensez-vous qu'il faudra davantage de règles, de lois ou de réglementation pour l'élevage de poisson? Certains exposés — et des personnes —

entachent durement la réputation du concept de parcs en filet. C'est évident que c'est précieux et que ça ne disparaîtra pas.

Mais afin de redorer le blason de cette technologie, pensez-vous qu'il devrait y avoir davantage de règles relatives aux déchets et à l'environnement sous les filets? Certains disent que la terre sous les filets meurt. Pensez-vous qu'il devrait y avoir davantage de règles pour que la population garde une meilleure image, en quelque sorte, du concept de parcs en filet?

• (1725)

M. Guy Dean: Eh bien, je suis toujours contre des règles et de la réglementation supplémentaires.

L'hon. Lawrence MacAulay: Moi aussi.

M. Guy Dean: Je pense que nous faisons un assez bon travail en matière de protection et de réglementation environnementale. Le problème jusqu'ici, c'est que ces renseignements ne sont pas nécessairement rendus publics. Les gens parlent d'une quantité incroyable de spéculations qui ternissent la réputation de tout le secteur. Si la protection de l'environnement et les répercussions sur l'environnement... si ces deux aspects étaient respectés et que l'information était rendue publique, j'espère que cela aiderait au secteur. J'espère aussi que le secteur et les consommateurs appuieraient les compagnies et le groupe axé sur une meilleure gestion des pêches.

L'hon. Lawrence MacAulay: Mais vous allez vous doter de règles pour vous mêmes. En fait, le système va s'autoréglementer. Avec la certification, le secteur devra bien se réglementer. En gros, c'est ce que vous dites.

M. Guy Dean: Je pense que la certification durable n'a rien à voir avec la participation du gouvernement. C'est ainsi que je peux formuler ma pensée.

L'hon. Lawrence MacAulay: Merci beaucoup.

Le président: Merci beaucoup monsieur Dean.

Au nom du comité, j'aimerais vous remercier de nous avoir consacré du temps malgré votre horaire chargé.

Encore une fois, j'aimerais vous présenter des excuses pour les problèmes techniques qui sont survenus au début. Nous apprécions grandement les renseignements que vous nous avez donnés en comité aujourd'hui. Encore une fois, merci d'avoir pris le temps de répondre à nos questions.

M. Guy Dean: Merci. C'est gentil.

Le président: Comme nous n'avons pas d'autre point à discuter, 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>