



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

AGRI • NUMÉRO 051 • 2^e SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 19 février 2015

Président

M. Bev Shipley

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

Le jeudi 19 février 2015

• (1530)

[Traduction]

Le président (M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC)): La séance est ouverte.

J'aimerais souhaiter la bienvenue aux témoins qui comparaissent aujourd'hui et à mes collègues membres du comité. Comme vous le savez, nous cherchons à promouvoir le commerce intérieur des produits agricoles et agroalimentaires en réduisant les barrières interprovinciales. Nous aimerions recueillir des renseignements et certainement obtenir une certaine orientation de nos témoins.

Mardi dernier, nous avons rencontré les gestionnaires ministériels et nous avons obtenu un bon aperçu du point de vue du ministère et de l'ACIA. Aujourd'hui, nous avons deux parties. Pour la première heure, nous accueillons, du Conseil canadien du porc, Martin Rice, directeur général et Catherine Scovil, directrice générale associée. J'aimerais également souhaiter la bienvenue à Jan Westcott, président et chef de la direction et à C.J. Helie, vice-président administratif de Spiritueux Canada. Ils comparaissent par vidéoconférence.

Mesdames et messieurs, nous avons parfois des problèmes techniques, et c'est pourquoi nous entendrons d'abord les témoins de Spiritueux Canada.

Monsieur Westcott, vous avez la parole. Vous avez 10 minutes.

M. Jan Westcott (président et chef de la direction, Spiritueux Canada): Merci, monsieur le président.

Je m'appelle Jan Westcott. Je suis le président et chef de la direction de Spiritueux Canada. Comme l'a dit le président, je suis accompagné de C.J. Helie, vice-président administratif. Nous sommes heureux de faire connaître le point de vue de notre industrie sur la façon de promouvoir le commerce intérieur des produits agricoles et agroalimentaires en réduisant les barrières interprovinciales.

Ce qui est décevant, c'est que 20 ans après l'entrée en vigueur de l'Accord canadien sur le commerce intérieur, l'ACI, on compte plus de mesures protectionnistes provinciales concernant la vente et la distribution de l'alcool que jamais auparavant. Les torts que ces mesures causent à l'économie sont énormes: mauvaise répartition des ressources financières, inefficacité des marchés, choix restreint pour le consommateur, réduction des exportations internationales et, bien honnêtement, des occasions de croissance ratées.

Les fabricants de spiritueux canadiens s'approvisionnent en grains céréaliers locaux — qu'il s'agisse d'orge, de maïs, de seigle ou de blé — auprès d'agriculteurs canadiens et les transforment en spiritueux de réputation mondiale que des adultes dégustent aux quatre coins de la planète.

J'aimerais vous donner un exemple qui illustre les difficultés auxquelles nous faisons habituellement face pour accéder au marché de notre propre pays. Un distillateur de l'Alberta, qui achète son seigle à une ferme familiale voisine et qui produit du whisky

canadien, peut expédier son produit à un détaillant privé dans l'État de Washington, mais pas à un détaillant privé de la province voisine de la Colombie-Britannique.

Pourquoi? Parce que seuls les distillateurs situés en Colombie-Britannique et possédant un permis de cette province ont le droit d'expédier directement leurs produits à des détaillants privés, pas ceux des autres provinces. L'objectif de la politique d'expédition directe de la Colombie-Britannique n'est pas la santé et la sécurité, ni même la perception de taxes et d'impôts; elle vise simplement à aider et à protéger les producteurs locaux.

Ce n'est qu'un exemple parmi d'autres et la Colombie-Britannique est loin d'être la seule province à se doter de politiques semblables en matière d'alcool. Nous avons recensé un très grand nombre de mesures provinciales qui soutiennent les producteurs d'alcool locaux.

Bien des provinces ont à coeur de protéger leurs producteurs d'alcool locaux, et les mécanismes qu'elles mettent en oeuvre comprennent presque toujours des mesures de discrimination à l'encontre des producteurs des autres provinces. Une région vinicole, par exemple, conçoit une myriade de programmes de soutien pour aider les établissements vinicoles locaux et leur donner un avantage concurrentiel par rapport à d'autres catégories et produits alcoolisés provenant d'autres régions du pays. On peut généralement classer ces mesures dans deux catégories: un accès privilégié aux marchés, et la réduction de la marge bénéficiaire brute, des droits ou des taxes imposés par la province aux fabricants locaux. Dans de nombreux cas, c'est une combinaison de ces deux catégories.

En réalité, l'ACI a échoué lamentablement à éliminer les barrières interprovinciales pour la vente et la distribution d'alcool. Comme l'a fait remarquer John Manley, du Conseil canadien des chefs d'entreprise:

Il n'est pas logique que le Canada accorde plus d'avantages à nos partenaires commerciaux qu'aux entreprises, travailleurs et consommateurs de notre pays.

Pourtant, un fabricant de spiritueux situé à l'extérieur d'une province donnée ne dispose d'aucun moyen véritable d'avoir le même accès aux marchés qu'un producteur de bière, de vin, de cidre ou de spiritueux situé dans cette province. En même temps, tous ces produits sont en concurrence directe les uns avec les autres pour une juste part du marché et une juste place dans la gamme de boissons qu'apprécie le consommateur moderne.

L'exemple cité précédemment concernant la possibilité d'expédier directement à des détaillants privés dans l'État de Washington illustre clairement mon argument. Comme certains d'entre vous le savent, l'État de Washington a privatisé ses activités liées aux boissons alcoolisées il y a quelque temps. Au début, après avoir privatisé ses activités, l'État de Washington n'accordait pas aux distillateurs canadiens les mêmes possibilités d'expédition directe qu'aux distillateurs américains. Il a fallu invoquer les droits que nous confère l'ALENA et solliciter l'aide de représentants au commerce international du gouvernement fédéral pour que l'État de Washington change ses règles et nous accorde un traitement égal.

Toutefois, il n'existe aucun outil ou levier de ce type quand c'est une province canadienne qui pratique de la discrimination contre un fabricant d'une autre province. À notre avis, pour éliminer les barrières internes actuelles et empêcher qu'on en érige de nouvelles, il faut prendre trois mesures principales.

• (1535)

Tout d'abord, le Canada doit adopter un processus de règlement des différends qui soit solide et indépendant, assorti de délais garantis pour la résolution des griefs. Deuxièmement, il faut appliquer, pour les entreprises canadiennes, des normes de protection des investisseurs au moins équivalentes à celles qui sont appliquées aux entreprises étrangères dans le cadre de l'ALENA et maintenant de l'AECG. Troisièmement, le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux doivent s'engager sincèrement à éliminer toutes les mesures discriminatoires offrant soutien et protection aux fabricants d'alcool locaux d'une province donnée.

Compte tenu de l'éparpillement géographique des distillateurs canadiens, c'est notre secteur qui est le moins susceptible de bénéficier des protections provinciales et qui est le plus lésé par ces mesures à l'échelle du pays. Les politiques provinciales visant à protéger les producteurs locaux et, pour être franc, qui sont adoptées surtout au profit des établissements vinicoles et des petits producteurs, contribuent largement à la réduction des ventes de spiritueux nationaux au Canada. Selon nos calculs, la diminution de la part du marché des spiritueux nationaux se chiffre à environ cinq ou six points de pourcentage. À notre avis, cela s'explique en très grande partie par la gamme de programmes de soutien provinciaux destinés à des producteurs locaux sélectionnés. Pour les fabricants de spiritueux canadiens, cette part réduite entraîne un manque à gagner annuel de plus de 150 millions de dollars en bénéfices bruts, des bénéfices qui pourraient servir à aider les établissements de production à répondre aux meilleures normes et à mieux développer les marchés internationaux nouvellement ouverts.

Je vais m'arrêter ici.

J'aimerais vous remercier de m'avoir donné l'occasion de vous parler aujourd'hui. Je serai heureux de répondre à vos questions.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Westcott.

La parole est au Conseil canadien du porc.

Monsieur Rice, vous avez 10 minutes.

M. Martin Rice (directeur exécutif, Conseil canadien du porc): Merci beaucoup.

J'aimerais remercier les membres du comité de nous avoir invités à comparaître aujourd'hui pour discuter de nos points de vue dans le cadre de cette étude qui vise à promouvoir le commerce intérieur des produits agricoles et agroalimentaires en réduisant les barrières interprovinciales. Le Conseil canadien du porc est la voix nationale des producteurs de porc du Canada. Nous sommes une fédération composée de neuf associations provinciales de producteurs de porc,

et notre objectif est de jouer un rôle de premier plan pour faire de l'industrie du porc canadienne une industrie dynamique et prospère.

Le porc est un élément important du secteur agroalimentaire canadien et de l'économie des provinces. En effet, l'industrie est constituée de plus de 7 000 fermes porcines, et les recettes s'élèvent à 4 milliards de dollars, ce qui représente 8 % des recettes pécuniaires agricoles et nous place au cinquième rang pour les revenus agricoles au pays.

L'an dernier, au Canada, on a produit un peu plus de 25 millions de porcs, et environ 5 millions ont été exportés vivants aux États-Unis, où ils ont été préparés pour la commercialisation, ou dans certains cas pour l'abattage immédiat. Le reste a été transformé ici au Canada. De ce nombre, un peu plus de 96 % ont été transformés dans des usines inspectées par le gouvernement fédéral et un peu moins de 4 % ont été transformés dans des usines inspectées au niveau provincial.

Le système fédéral d'inspection des viandes remonte à plus de 100 ans. Il nous a très bien servi et assure un degré élevé de confiance aux consommateurs du Canada et à nos marchés d'exportations. C'est un système solide qui repose sur des examens continus et des améliorations fondées sur des recherches scientifiques, ainsi que sur la surveillance exercée par les marchés d'exportation. À notre avis, c'est ce qui rend notre système fédéral extrêmement solide et bien accepté partout dans le monde.

Les producteurs de porc sont un élément essentiel de la production d'aliments sains. Ils se sont engagés à fournir d'excellents soins à leurs porcs et à les élever sagement. Depuis 1998, le programme pour la salubrité alimentaire sur les exploitations agricoles est exécuté par l'entremise de notre conseil. Il s'agit d'une approche nationale fondée sur le système HACCP et conçue pour correspondre aux systèmes utilisés dans les usines inspectées par le gouvernement fédéral et maintenant considérée comme étant une condition de vente pour les usines fédérales. Les éleveurs tiennent par-dessus tout à ce que les animaux qu'ils élèvent produisent de la viande saine.

Le Conseil canadien du porc s'intéresse beaucoup aux occasions de commercialisation supplémentaires qui pourraient se présenter à nos producteurs de porc et il appuie les efforts en vue de réduire les obstacles aux échanges et au commerce. La plus grande partie de notre travail est consacrée à cet enjeu, même si nous nous concentrons sur les marchés d'exportation. En effet, plus de 60 % de la production de porc est exportée, et ce marché repose sur la confiance qu'éprouvent les gouvernements de ces marchés d'exportation à l'égard de notre système de salubrité alimentaire. Le Canada a très bien réussi sur ce plan. En effet, notre porc est exporté dans plus de 100 pays, et chacun d'entre eux a examiné et accepté notre système d'inspection fédéral.

Il est essentiel que les normes élevées du Canada en matière de salubrité alimentaire ne soient pas compromises, afin de maintenir la confiance des Canadiens à l'égard de leur approvisionnement alimentaire national et afin de conserver notre accès aux marchés d'exportation. Le CCP considère que les changements apportés au système actuel sont seulement acceptables lorsqu'il existe des normes équivalentes officielles et validées, ce qui garantit que le Canada continue d'appliquer une norme unique et reconnue à l'échelle internationale en ce qui concerne la salubrité des produits de la viande destinés au commerce international et interprovincial.

Il est également essentiel de confirmer que cette norme s'applique également aux importations. Même si nous sommes un grand exportateur, nous importons environ le quart du porc consommé au Canada. Ces importations proviennent de pays dont les systèmes d'inspection ont été examinés par l'Agence canadienne d'inspection des aliments et ont été jugés équivalents à nos normes fédérales d'inspection des viandes. Nos obligations en matière de commerce international en vertu de l'OMC exigent que les importations soient assujetties à un traitement non moins favorable que celui accordé à l'échelle nationale. On ne devrait pas apporter de changements qui permettraient aux importations de se conformer à une norme différente et moins élevée que celle en vigueur.

À l'époque des communications instantanées à l'échelle mondiale, toute crise nationale liée à la salubrité des aliments, peu importe la cause, peut engendrer une perte de crédibilité à l'échelle nationale et internationale, et c'est une bonne raison d'assurer le maintien de normes uniformes et élevées en matière de salubrité des aliments partout au pays et qui s'appliquent de façon équitable à tous les producteurs et les transformateurs d'aliments.

• (1540)

Dans l'ensemble, les producteurs de porc appuient un processus d'inspection des viandes solide, clair et transparent qui assure un niveau constant de salubrité pour tout le monde.

Nous avons hâte de répondre à vos questions. Nous vous remercions encore une fois de nous avoir invités à comparaître aujourd'hui.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Rice.

Nous allons maintenant passer aux questions. La parole est d'abord à Mme Brosseau. Elle a cinq minutes.

[Français]

Mme Ruth Ellen Brosseau (Berthier—Maskinongé, NPD): Merci, monsieur le président.

Je tiens à remercier tous ceux qui ont témoigné devant le comité aujourd'hui dans le cadre de cette importante étude.

On a commencé cette semaine l'étude sur le commerce interprovincial. On a entendu les témoignages de représentants du ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire.

[Traduction]

Ils nous ont dit qu'ils ne pouvaient pas estimer le coût des pertes attribuables aux obstacles au commerce interprovincial dans le secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire. J'aimerais savoir si les témoins des deux groupes présents peuvent identifier des pertes attribuables aux obstacles au commerce interprovincial?

Nous pourrions commencer par...

Le président: Nous avons un groupe par vidéoconférence, et vous devrez donc les nommer.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Oui, désolée. J'aimerais d'abord m'adresser aux témoins de Spiritueux Canada, et ensuite à ceux du Conseil canadien du porc.

Le président: Monsieur Wescott, allez-y.

M. Jan Westcott: La diminution de la part du marché canadien est de 5 à 6 %. Selon notre interprétation, cela signifie un manque à gagner annuel d'environ 150 millions de dollars en bénéfices bruts pour l'industrie des spiritueux, car nous ne pouvons pas profiter des occasions, c'est-à-dire les occasions réelles sur le marché, qui sont offertes dans chaque province. Ce manque d'accès prive donc notre industrie d'investissements essentiels pour s'agrandir, pour innover,

pour veiller à ce que ses usines soient modernes et concurrentielles et, surtout, pour élargir ses marchés d'exportation.

Nous sommes un exportateur important. En effet, 80 % de nos produits quittent le Canada en produits finis dotés d'une très grande valeur ajoutée. Nous observons l'ouverture de nouveaux marchés et nous n'avons pas les ressources nécessaires pour en profiter efficacement. Chaque fois que nous agrandissons notre entreprise, que ce soit à l'intérieur du Canada ou sur les marchés étrangers, cela signifie que nous achetons plus de céréales des agriculteurs, que nous employons plus de gens, que nous achetons plus de services et de biens complémentaires et que nous faisons prospérer l'économie du Canada.

• (1545)

Mme Ruth Ellen Brosseau: Les témoins du Conseil canadien du porc, s'il vous plaît?

M. Martin Rice: Étant donné que plus de 96 % de nos produits passent par les usines inspectées par le gouvernement fédéral, et que la proportion qui ne passe pas par les usines fédérales est surtout destinée à la consommation locale, nous n'avons pas pu cerner de pertes matérielles. Les porcs vivants sont fréquemment déplacés d'une province à l'autre, et il n'y a pas, par exemple, de quotas de système de production qui nuiraient au déplacement des animaux vivants. Ce n'est certainement pas un enjeu qui a été soulevé par nos membres.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Je sais que dans la province de Québec, 71 % des produits du porc sont vendus sur le marché international. Dans la circonscription que je représente, Berthier—Maskinongé, nous avons deux abattoirs de transformation et plusieurs exploitations porcines. Y a-t-il des problèmes liés au transport d'animaux vivants d'une province à l'autre?

M. Martin Rice: En ce qui concerne les transporteurs, par exemple, qui ont un permis pour déplacer, d'une province à l'autre..?

Mme Ruth Ellen Brosseau: Oui, car je sais que parfois, lorsque les camionneurs se déplacent d'une province à l'autre, ils doivent décharger et recharger leur cargaison, en raison des différents règlements sur la façon d'entreposer le foin dans le camion, etc. Je sais qu'il y a quelques problèmes à cet égard, mais y a-t-il un problème lié au transport des animaux d'une province à l'autre?

M. Martin Rice: Le seul cas qui me vient à l'esprit, et je ne sais pas si c'est important, c'est l'Île-du-Prince-Édouard où, en raison d'un statut sanitaire acquis à l'échelle provinciale, on interdit l'importation de porcs vivants sans permis et sans certificat de salubrité. Toutefois, étant donné que la province a une production porcine excédentaire importante, je crois que cela n'a entraîné aucun effet concret. Par exemple, il n'y a jamais eu de déplacements importants de porcs de marché vers l'Île-du-Prince-Édouard.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Dans votre exposé, vous avez formulé quelques recommandations pour le comité.

Les témoins de Spiritueux Canada ont parlé de trois mesures. J'ai écrit les deux premières, mais j'aimerais que vous les répétiez. Je sais que la première consistait à adopter un processus de résolution des différends qui soit solide, la deuxième concernait la protection des investissements, et la troisième...

Pourriez-vous répéter les trois mesures et nous fournir un peu plus de détails sur chacune? De plus, si vous avez des suggestions pour le comité, et si vous pensez que nous devrions examiner plus attentivement certains enjeux, et peut-être...

Le président: Les membres de notre comité sont doués pour poser de brèves questions qui entraînent de longues réponses.

Monsieur Westcott, pourriez-vous parler de la troisième mesure, s'il vous plaît?

M. Jan Westcott: Sur la scène internationale, on a élaboré des règles en matière de commerce très précises, et c'est lié à notre première mesure. Il faut adopter un processus de règlement des différends qui soit solide et indépendant, car il y aura toujours des différends sur la question de savoir si on profite d'un traitement équitable ou non. Sans un tel processus, les accords sont inefficaces, car personne ne leur portera attention s'il n'y a aucune façon de régler les différends. Il se peut que je ne sois pas satisfait du traitement reçu, et il faut donc prévoir un mécanisme à cet égard.

Deuxièmement, lorsque nous entrons sur un marché, que ce soit dans une province du Canada ou dans un autre pays, nous investissons de l'argent pour éveiller l'intérêt des consommateurs envers nos marques et pour les encourager à faire certaines choses. Si nous ne pouvons pas obtenir un traitement équitable sur un marché, ces investissements seront gaspillés et ils seront considérés comme étant non valides. Sans un moyen de veiller à ce que ces investissements en vue d'agrandir notre entreprise aient de bonnes chances d'être profitables, les gens ne feront pas ces investissements, le marché ne sera pas bien servi et notre capacité d'agrandir notre entreprise est limitée.

Troisièmement, même si je comprends que chaque province et chaque région souhaite faire la promotion de ses producteurs locaux, elles ont une façon étroite de voir les choses lorsqu'elles ne comprennent pas que les avantages qu'elles leur procurent pour tenter de les aider leur nuisent dans un grand nombre de cas. En effet, certaines provinces accordent un si grand nombre d'avantages à leurs producteurs locaux que cela les décourage même d'envisager de vendre leurs produits à l'extérieur de cette province, et cela nuit aux affaires à l'intérieur du Canada.

• (1550)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Westcott.

C'est maintenant au tour de M. Keddy, qui dispose de cinq minutes. Allez-y, s'il vous plaît.

M. Gerald Keddy (South Shore—St. Margaret's, PCC): Merci, monsieur le président. Bienvenue à nos témoins.

Ma première question s'adresse à M. Westcott.

Concernant les trois points que vous avez soulevés, vous avez dit tout d'abord que le Canada doit adopter un processus de règlement des différends qui soit solide et indépendant, assorti de délais garantis pour la résolution des griefs. À vrai dire, cela ressemble beaucoup au processus qui s'applique aux exportations dans les relations commerciales internationales. Je crois que la plupart d'entre nous en conviendront.

Vous n'avez rien dit sur l'application de ce processus et vous n'avez pas précisé si l'on mettrait en place un régime de sanctions pour que cette mesure soit appliquée de façon adéquate.

M. Jan Westcott: Si vous n'y voyez pas d'inconvénient, j'aimerais que mon collègue, C. J. Helie, intervienne à ce sujet.

M. C.J. Helie (vice-président exécutif, Spiritueux Canada): La différence la plus flagrante entre les engagements pris en vertu de la plupart de nos accords internationaux et ceux pris en vertu de l'ACI, c'est que le cadre des premiers, les rapports de groupes ont un caractère obligatoire, tandis que dans l'ACI, on utilise des termes comme « doit être normalement conforme à ». Le processus de l'ACI

est beaucoup plus long, et au bout du compte, on ne sait même pas si les conclusions du groupe finiront pas être mises en oeuvre.

M. Jan Westcott: Si nous n'avons pas de mesures d'application, qui peuvent inclure des sanctions, nous ne ferons aucun progrès.

M. Gerald Keddy: C'est ce que je veux dire. Votre industrie reconnaît qu'il y a un grave problème et qu'un régime de sanctions doit être mis en place pour que les mesures soient appliquées.

M. Jan Westcott: Il faut indiquer aux provinces que faire certaines choses entraîne des coûts. En définitive, les gens arrêtent d'investir dans des marchés au Canada, ce qui est nocif pour le milieu des affaires et limite la croissance partout au pays. Puisque nos activités sont fondées sur les produits agricoles, c'est nuisible à l'agriculture.

M. Gerald Keddy: Je veux revenir un peu sur ce que vous avez dit précédemment, c'est-à-dire que vous estimez que l'industrie des spiritueux perd environ 150 millions de dollars en bénéfices bruts par année au Canada, et que ces bénéfices pourraient être réinvestis dans l'industrie, soit dans la modernisation des systèmes et des usines ou dans la publicité à l'échelle nationale.

Vous êtes-vous également penché sur les conséquences que ces pertes ont pour nous à l'échelle internationale? Est-ce que vous faisiez référence à cela en parlant de « façon étroite de voir les choses »? C'est-à-dire que les gens ne regardent que les possibilités qu'ils ont dans leur province et leur région et n'offrent pas leurs produits sur le marché international?

M. Jan Westcott: Le Canada est une nation commerçante. Notre mode de vie est fondé sur le fait que nous réussissons à vendre bon nombre de produits canadiens à l'extérieur de nos frontières. Nous ne sommes que 30 millions d'habitants. Il faut que des gens songent à vendre des produits à l'étranger. Si nous ne visons que le marché intérieur, la situation économique de notre pays sera beaucoup moins bonne.

Le Canada vient de conclure un accord de libre-échange avec la Corée, ce qui nous réjouit beaucoup. La Corée est le septième marché du whisky en importance dans le monde. L'année où les États-Unis ont signé leur accord commercial — ils avaient une petite longueur d'avance sur le Canada —, nous avons perdu 50 % de nos ventes en Corée. C'est une excellente nouvelle que le Canada ait conclu un accord commercial avec la Corée; il nous redonnera un rapport de forces équitable. Toutefois, nous devons retourner en Corée et investir de l'argent pour faire en sorte que les consommateurs coréens redonneront une chance au whisky et aux spiritueux canadiens. Sans cet argent, on ne réussira pas. C'est une occasion qui passera si nous n'avons pas les ressources nous permettant de développer et d'exploiter pleinement ces nouveaux marchés étrangers auxquels le gouvernement du Canada nous donne accès.

• (1555)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Keddy.

C'est maintenant au tour de M. Eyking, qui dispose de cinq minutes. Allez-y, s'il vous plaît.

L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.): Merci, monsieur le président. Je remercie nos témoins de leur présence.

Ma première question s'adresse à vous, monsieur Westcott. Comme tout le monde le sait, notre pays a une constitution. Bon nombre des barrières dont nous parlons sont érigées par les provinces. Il faudrait presque modifier la constitution pour changer la situation. Nul doute que le gouvernement fédéral peut prendre les devants et formuler un projet. Cependant, au bout du compte, il faut que tous les premiers ministres et tous les dirigeants des territoires se rencontrent et conviennent qu'il est ridicule que nous ne puissions pas expédier du vin d'une province à une autre.

Qu'est-ce qui empêche cela? Si c'était le premier point à l'ordre du jour de la réunion des premiers ministres, qu'est-ce qui empêcherait cela? Est-ce que ce sont leurs propres bureaucrates qui obtiennent un petit montant supplémentaire dans leurs coffres? Est-ce que c'est la bureaucratie et les régies des alcools? Qui s'y oppose? Ce ne sont certainement pas les consommateurs ni les producteurs de vins et de spiritueux; il faut donc que ce soit des éléments des gouvernements provinciaux qui veulent protéger quelque chose. Vous avez parlé d'une perte de 150 millions de dollars. Quelqu'un quelque part doit faire beaucoup d'argent parce qu'on protège une chasse gardée.

Pourriez-vous expliquer un peu cette situation?

M. Jan Westcott: C'est tout simplement les considérations politiques.

Il y a les producteurs locaux et il y a les gouvernements, qui veulent contenter les producteurs locaux et qui veulent qu'ils réussissent. Je crois que c'est parce qu'on ne comprend pas bien comment fonctionne le milieu des affaires. Ils souhaitent aider les producteurs locaux, ce qui est à certains égards, quelque chose de positif, mais ils ne comprennent pas que nous vivons dans un marché mondial et que nous réussissons en étant capables de soutenir efficacement la concurrence des entreprises de partout. En protégeant nos industries, nous leur causons du tort, car nous les empêchons de mesurer leurs produits à ceux de leurs concurrents, ce qui, à un moment donné, leur nuira.

Je ne blâmerais pas les bureaucraties, bien qu'elles ont leur mot à dire. Je ne blâmerais pas nécessairement les régies des alcools, car ce sont des outils des gouvernements provinciaux. Je crois qu'on parle ici de considérations politiques et d'une compréhension incomplète des possibilités qui existent vraiment si le Canada ouvrait ses frontières interprovinciales et améliorerait la situation de tous ses producteurs en s'assurant qu'ils sont de calibre mondial et vraiment concurrentiels.

L'hon. Mark Eyking: Comme vous le savez bien, concernant le dossier de l'ALENA, qui remonte à bien des années, nos producteurs de vin croyaient que l'ouverture au marché américain les acculerait à la faillite, mais de l'argent a été mis sur la table pour les aider à avoir de meilleures variétés, et on constate que l'industrie vinicole est plus forte que jamais maintenant grâce à l'ALENA.

Je présume donc que c'est le même genre de raisonnement. Si on leur donne les outils leur permettant de livrer concurrence dans tout le pays, ils deviendraient plus forts et ont accès à un plus grand marché.

M. Jan Westcott: C'est intéressant. J'étais président de l'Institut du vin canadien durant les années qui ont précédé cela, et il y a eu également le Conseil du vin de l'Ontario et le British Columbia Wine Grape Council, et vous avez raison. Bien des gens craignaient que la signature de l'ALENA sonnerait le glas de l'industrie du vin au Canada. En fait, la nouvelle concurrence a forcé l'industrie canadienne à offrir des produits de meilleure qualité et à réévaluer ses possibilités. Cela a changé radicalement l'industrie. C'est simplement l'un des avantages de la concurrence.

L'hon. Mark Eyking: Ma dernière question s'adresse au Conseil canadien du porc, et elle porte encore sur les barrières interprovinciales. Vous avez mentionné qu'il n'y a pas beaucoup de restrictions.

Récemment, on a vu l'éclosion d'une maladie chez les porcelets. Je crois qu'il s'agit de la maladie des yeux bleus, mais les provinces ont joué un rôle important pour limiter sa propagation et prendre des mesures phytosanitaires.

Est-il important que les provinces aient leur mot à dire quant au suivi des déplacements des animaux d'élevage et qu'elles participent au processus? Votre organisme est-il d'avis que le rôle des provinces ne doit pas changer ou bien que le gouvernement fédéral devrait jouer un plus grand rôle à cet égard et que les provinces ne devraient pas avoir à assumer la responsabilité?

• (1600)

M. Martin Rice: Nous voudrions certainement que le rôle que jouent les provinces reste le même, à moins que le gouvernement fédéral voie ses ressources augmenter de façon importante, car cela dépend vraiment des provinces et de leur intervention rapide sur le terrain. C'est là que se trouvent toutes les capacités de laboratoire.

Tant qu'il ne s'agit pas d'une maladie animale exotique — et, Dieu merci, dans le cas du porc, cela fait 50 ans que le Canada n'a pas été touché par une telle maladie —, ce sont les provinces qui interviennent en premier. Par la suite, entre autres choses, il appartient à l'ACIA et au gouvernement fédéral de s'assurer que les provinces se concertent pour prendre les mêmes mesures de protection et les mêmes mesures visant à limiter les dégâts.

Or, les provinces ont un rôle essentiel à jouer, et nous ne voudrions certainement pas qu'il devienne moins important.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Eyking.

C'est maintenant au tour de M. Payne, qui dispose de cinq minutes. Allez-y, s'il vous plaît.

M. LaVar Payne (Medicine Hat, PCC): Merci, monsieur le président. Je remercie également les témoins de leur présence.

Mes premières questions s'adressent à Jan, de Spiritueux Canada.

L'un de nos collègues, Dan Albas, a présenté un projet de loi permettant le transport du vin n'importe où au pays. Je sais qu'un certain nombre de provinces y ont adhéré, mais pourriez-vous nous dire si certaines ne l'ont pas fait, et si c'est le cas, lesquelles?

M. Jan Westcott: Je crois la plupart l'on fait.

Excusez-moi. Allez-y, C.J.

M. C.J. Helie: Il y avait deux types de modifications à la Loi sur l'importation des boissons enivrantes. La première portait sur le vin, et la seconde, sur la bière et les spiritueux.

Tous les obstacles fédéraux à l'expédition directe de tous les types d'alcool d'une province à une autre ont été éliminés. Aucune province n'autorise un fabricant à expédier directement des spiritueux à un résidant d'une autre province. Les seules provinces qui autorisent l'expédition directe de certains vins sont la Colombie-Britannique et le Manitoba. C'est le cas au Manitoba parce qu'elle ne disposait pas des ressources juridiques nécessaires pour réglementer cela. La Colombie-Britannique l'autorise uniquement pour les vins dont les fruits sont produits localement à 100 %.

Le véritable problème, c'est que pour le moment, les provinces n'ont aucun mécanisme leur permettant de percevoir la taxe à la consommation qui s'applique à ces produits qui sont vendus dans tous les autres réseaux de ventes. Elles mettent au point un mécanisme leur permettant de percevoir les taxes qui autrement s'appliqueraient au produit. Par exemple, la Saskatchewan et la Colombie-Britannique ont un accord-cadre selon lequel elles réglementent ces produits et perçoivent une taxe sur ces produits, tant le vin que les spiritueux, et facilitent leur transport.

M. LaVar Payne: Jan, vous avez parlé des investisseurs, de certains problèmes pour ce qui est de s'assurer que les normes des investisseurs sont protégées, et de la perte de bénéfices attribuable à l'impossibilité d'investir et d'expédier les produits dans les différentes provinces.

Avez-vous des exemples de cas où le Canada a perdu un investissement, ou de cas où l'on songe à investir ailleurs qu'au Canada pour des raisons liées à la production et au commerce?

M. Jan Westcott: Oui. Si vous n'y voyez pas d'inconvénient, je vais me servir d'un exemple de l'Alberta. Nous avons trois distilleries assez importantes dans cette province.

M. LaVar Payne: Parfait.

M. Jan Westcott: En Amérique du Nord et dans bien des régions du monde, le whisky de seigle intéresse énormément les consommateurs présentement. Nous avons une usine à Calgary qui n'utilise que des grains du Canada, qui produit des whiskys de seigle extraordinaires et qui gagne des prix partout. Elle a produit de nouvelles marques extraordinaires ces dernières années, par exemple, l'Alberta Premium Dark Horse.

Normalement, lorsqu'un produit a un succès énorme, on travaille au prochain produit de un à trois ans plus tard. Vous savez quoi? Le prochain n'est pas en cours de réalisation parce qu'il est très difficile de transporter l'Alberta Premium Dark Horse en Colombie-Britannique ou dans certaines autres provinces, de sorte que la société qui possède cette marque n'investira pas dans la création d'un autre produit novateur comme celui-là.

C'est un exemple sur le plan de l'investissement.

Nous oeuvrons sur la scène internationale. Cet investissement ira alors à une entreprise de whisky bourbon des États-Unis ou à une marque écossaise ou en Irlande, peu importe, à un endroit dans le monde qui a une production de whisky similaire. L'argent ne sera pas investi au Canada parce que nous ne sommes pas capables d'exploiter cela au point d'attirer des investissements supplémentaires.

•(1605)

M. LaVar Payne: Cela veut vraiment dire qu'évidemment, on investira ailleurs dans le monde et qu'on créera probablement toutes sortes d'emplois dans d'autres pays, et certainement des taxes dans ces autres pays alors que les Canadiens pourraient en profiter et que ce serait certainement avantageux sur le plan des recettes provinciales et fédérales, j'en suis sûr. De plus, des centaines de personnes seront employées par ces organisations. C'est vraiment dramatique que les provinces ne semblent pas se rallier et s'assurer que ces investissements ont lieu au Canada.

M. Jan Westcott: Je crois que vous avez très bien résumé la situation. C'est exactement le cas.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Payne. Vous avez terminé juste à temps.

C'est maintenant au tour de Mme Raynault, qui dispose de cinq minutes. Allez-y, s'il vous plaît.

[Français]

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

Je remercie les témoins d'être avec nous par cette belle journée de froidure à Ottawa.

Monsieur Westcott, dans le document que nous avons reçu, on retrouve le passage suivant:

Ce qui est décevant, c'est que 20 ans après l'entrée en vigueur de l'Accord canadien sur le commerce intérieur (ACI), on compte plus de mesures protectionnistes provinciales concernant la vente et la distribution de l'alcool de bouche que jamais auparavant.

Les torts que ces mesures causent à l'économie sont énormes : mauvaise répartition des ressources financières, inefficience des marchés, moindre choix pour le consommateur, réduction des exportations internationales et occasions de croissance ratées.

Voulez-vous en dire davantage à ce sujet pour éclairer les membres du comité et les gens qui nous écoutent sur CPAC?

[Traduction]

M. Jan Westcott: Nous avons une très grande distillerie au Québec, à Valleyfield. Pratiquement 100 % des grains qu'on y utilise pour produire de la vodka, des liqueurs, du whisky, une série de produits spiritueux sont de très grande qualité; tous ces produits sont exportés et vendus dans le monde et ont une bonne réputation. Lorsque la société qui produit au Québec essaie d'expédier ces whiskys dans certaines autres provinces, les possibilités de vendre au consommateur ne sont pas les mêmes. La taxe est différente. Le taux est plus élevé pour elle que pour le producteur local.

L'homme qui gère la distillerie de Valleyfield se dit qu'il doit trouver de l'argent pour continuer à moderniser son usine ainsi que pour innover, car il faut sortir de nouveaux produits et de nouvelles idées sur le marché. Quand il voit la possibilité d'envoyer du Seagram's 83 ou du VO dans d'autres provinces, mais qu'il entre dans ce marché avec une main attachée derrière le dos parce qu'il ne peut vendre son produit qu'aux régies des alcools, tandis que certains de ses concurrents peuvent vendre leurs produits dans des endroits privés ou dans des marchés d'agriculteurs, peu importe, rien n'incite la société à investir dans son entreprise québécoise, dans les marques produites au Québec, et elle investit donc ailleurs. C'est vraiment ce qui se produit.

[Français]

Mme Francine Raynault: Je vous remercie.

Lors de votre présentation, vous avez beaucoup parlé de la Colombie-Britannique. Vous avez dit que l'objectif de la politique d'expédition directe de la Colombie-Britannique n'était pas la santé et la sécurité, ni même la perception des taxes et des impôts, mais qu'elle visait simplement à aider et à protéger les producteurs locaux.

Pouvez-vous, s'il vous plaît, m'en dire davantage à ce sujet?

[Traduction]

M. Jan Westcott: La Colombie-Britannique a une industrie vinicole prospère et dynamique.

Lorsque nous avons conclu l'ALE et l'ALENA, le gouvernement du Canada et le gouvernement de la Colombie-Britannique ont mis des mesures en place pour aider l'industrie vinicole en Colombie-Britannique à se renouveler, à s'améliorer et à devenir concurrentielle. La plupart de ces mesures étaient censées durer 7, 8 ou 11 ans, ce qui est tout à fait habituel lorsque nous signons des accords commerciaux pour donner à votre industrie une chance d'apporter des changements pour pouvoir soutenir la concurrence.

Presque 30 ou 35 ans plus tard, ces mesures sont non seulement encore en place, mais elles ont aussi été considérablement bonifiées. Ce ne sont plus des industries embryonnaires. Ce sont des entreprises prospères et concurrentielles. En continuant de leur offrir différents types d'avantages dans leur marché local, on met des bâtons dans les roues aux personnes qui essaient d'aller en Colombie-Britannique, par exemple, et d'attirer l'attention des clients. Nous n'avons pas de distilleries en Colombie-Britannique. La province a une industrie vinicole, si bien qu'elle se concentre sur cette industrie.

• (1610)

M. C.J. Helie: Lorsque nous avons parlé d'expéditions directes plus précisément, nous faisons allusion au fait qu'il y a 18 mois, le gouvernement de la Colombie-Britannique a permis aux fabricants de spiritueux de la province qui ont un permis d'expédier directement leurs produits à plus de 600 magasins d'alcools privés et à plus de 1 000 bars et restaurants avec permis et d'exempter toutes ces ventes de majorations de prix. Un fabricant de spiritueux situé de l'autre côté de la frontière, en Alberta, ou quelques frontières plus loin, en Ontario et au Québec, ne peut pas expédier ses produits directement à un détaillant privé en Colombie-Britannique et n'est pas exempté de majorations de prix ou de taxes à la consommation.

Le président: Je vais céder la parole à une invitée qui s'est jointe à nous aujourd'hui.

Madame Brown, on vous écoute pour cinq minutes, s'il vous plaît.

Mme Lois Brown (Newmarket—Aurora, PCC): Merci infiniment.

Je suis effectivement juste en visite aujourd'hui. Je suis ravie d'être ici et, pendant des siècles, mes ancêtres étaient des agriculteurs. J'ai un attachement spécial pour les agriculteurs.

Jan, je suis heureuse de vous voir, en passant. J'aimerais vous entendre sur quelques points que vous avez soulevés.

Premièrement, j'adore lorsque vous parlez des nouveaux marchés. Je dis toujours à Ed Fast qu'il devrait parler de « nouveaux marchés —Aurora », mais c'est toujours un sujet qui me passionne. LaVar a parlé brièvement du projet de loi sur l'industrie vinicole qui a été adopté. J'aimerais savoir s'il y a quoi que ce soit dans cette mesure législative qui pourrait aider à rédiger un projet de loi qui contribuerait à résoudre les difficultés auxquelles vous êtes confrontés.

Deuxièmement, parce que nous devons avoir le consentement des provinces, y a-t-il des provinces avec lesquelles vous avez discuté qui sont plus réceptives au projet de loi que d'autres? Y a-t-il une province où nous pouvons commencer à négocier une entente? Le cas échéant, quelle forme prend ces discussions? À quoi ressemblent les négociations en ce moment?

M. Jan Westcott: J'hésite un peu à choisir une province.

Théoriquement, tout le monde dit qu'il comprend et qu'il est d'accord, mais concrètement, lorsqu'il est question de décider comment mettre en oeuvre l'entente, de retirer des subventions à des entreprises locales, de s'assurer que tout le monde paie le même

montant d'impôt ou a le même nombre de clients, c'est là où les choses se corsent.

Là encore, il s'agit notamment d'aider les provinces à comprendre qu'elles sont gagnantes lorsqu'elles peuvent produire et peuvent aider à créer des entreprises qui peuvent soutenir la concurrence partout au Canada et dans le monde, et pas seulement dans leur province parce qu'elles ont une subvention ou un avantage quelconque. Il y a plusieurs façons différentes de l'exprimer. Même dans les provinces où nous avons de nombreuses distilleries et où d'énormes quantités de nos céréales...

L'industrie des spiritueux est le plus important acheteur de seigle au Canada. Nous sommes le quatrième acheteur en importance de maïs en Ontario. Nous sommes un important acheteur de céréales au Québec et au Manitoba. Même dans ces provinces, on se tourne vers des petites entreprises que l'on appelle des distilleries artisanales et on veut prendre des mesures qui offrent des avantages à ces entreprises sur le marché. Nous sommes en train de parler de choisir des gagnants et des perdants, ce qui n'est pas le genre de choses que les gouvernements devraient faire, fédéral ou provincial, ou n'importe qui.

• (1615)

Mme Lois Brown: Ce n'est pas sensé sur le plan économique.

M. Jan Westcott: Cette mesure n'est pas sensée sur le plan économique et cause des distorsions sur le marché. Au final, elle décourage les gens d'investir au pays. C'est ce que cette mesure fait; elle fait fuir les investisseurs. Si les gens n'investissent pas au Canada, toute l'activité économiqueériclite, ce qui est mauvais pour tout le monde.

Mme Lois Brown: De toute évidence, nous voulons en arriver à une réponse positive dans ce dossier. Ce doit être la prémisse de départ. Commençons-nous à discuter avec les ministres de l'Agriculture et les ministres des Finances des quatre ou cinq provinces dont vous avez parlé, à savoir le Manitoba, l'Alberta, l'Ontario et le Québec? Est-ce que nous devons commencer là pour parvenir à une entente avec ces personnes en premier?

M. Jan Westcott: Je pense que l'agriculture serait une bonne idée. Au risque de pointer du doigt une personne et de la contrarier un peu, je vais vous donner un exemple. Nous avons fabriqué du whisky en Ontario et avons essayé de le vendre partout au pays. On pêche le homard dans plusieurs marchés des Maritimes. Ces homards sont expédiés à Toronto. Personne en Ontario décide que si ces homards viennent du Canada atlantique, ils peuvent seulement être vendus dans certains commerces, doivent être assujettis à une taxe spéciale, etc. Ce système pour déterminer quelle région du pays produit...

Je ne veux pas offenser la Nouvelle-Écosse, et je me régale lorsque je mange du homard, mais il faut que les gens comprennent mieux que si la Nouvelle-Écosse a la possibilité, ce qu'elle devrait avoir, de venir vendre librement son homard dans d'autres provinces, alors quand nos produits sont acheminés en Nouvelle-Écosse — et je répète que je ne veux pas me montrer injuste envers la Nouvelle-Écosse —, ils devraient pouvoir rivaliser équitablement et efficacement sur le marché. Peu importe la région, que ce soit le sirop d'érable du Québec, certains types de produits de la Colombie-Britannique ou de la Saskatchewan ou peu importe, le fait de reconnaître que nous y gagnons tous lorsque nous traitons nos produits de façon égale est quelque chose d'important qui fait défaut en ce moment.

Le président: Merci beaucoup. Merci, madame Brown.

Nous allons maintenant entendre M. Allen pour cinq minutes, s'il vous plaît.

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

Monsieur Rice, on ne vous a pas parlé depuis un moment. Je vous demanderais donc de nous expliquer... Nous savons tous que le porc circule assez librement. Pour votre industrie, qu'il s'agisse du fourrage ou de n'importe quel autre produit, y a-t-il des sections de votre industrie et de cette infrastructure avec lesquelles vous avez des problèmes interprovinciaux? Pas dans le sens nord-sud, mais dans le sens est-ouest, car c'est ce que nous examinons, car je sais que les produits circulent dans le sens nord-sud également.

Y a-t-il quoi que ce soit qui, d'après vous, nuit un peu à votre industrie, de façon globale, et pas seulement pour les produits d'origine animale ou le porc?

M. Martin Rice: Je ne pense pas qu'il y ait quoi que ce soit que nos membres voient comme étant un obstacle. Les usines inspectées au niveau provincial de plus petite taille font savoir de temps à autre qu'ils aimeraient que les produits puissent circuler d'une province à une autre. Ce n'est pas quelque chose qu'on a soulevé comme étant un problème national, mais lorsque la question est mise de l'avant, on l'examine comme si... S'il y a de nouvelles possibilités de commercialisation, alors c'est intéressant. Toutefois, l'industrie ne veut qu'en aucun cas nos normes nationales soient affaiblies ou compromises pour que, d'une part, nous garantissons à nos clients canadiens des produits de qualité et que, d'autre part, nous puissions faire en sorte que nos marchés d'exportations aient entièrement confiance que nous nous conformons à un seul ensemble de normes, que ce soit pour le commerce interprovincial ou le commerce international.

À l'heure actuelle, ce qui fait défaut, c'est un système officiel, pas comme aux États-Unis où l'on a un système régissant la circulation entre États, mais c'est dans le cadre d'un système officiel national que chaque État doit respecter. On a essayé dans le passé d'établir un système de la sorte, mais encore faut-il que les provinces se rendent compte qu'il est dans leur intérêt d'adopter ce système.

C'est la seule chose qui me vient à l'esprit. Si le comité le veut bien, je lui suggérerais d'étudier le système américain, qui semble assez bien fonctionner.

• (1620)

M. Malcolm Allen: Merci. Je vous en suis reconnaissant.

Monsieur Westcott, j'ai peut-être mal compris, mais vous avez parlé tout à l'heure des ressources et de la possibilité de faire du commerce interprovincial pour vos distillateurs. Est-il vrai qu'il y a certains problèmes pour acheminer certaines ressources d'une région à une autre pour qu'elles se rendent à vos distillateurs? Est-ce un obstacle également? Est-ce vrai, ou ai-je mal compris?

M. Jan Westcott: Non, je ne pense pas. Nous n'avons pas de problème pour acheminer des produits partout au pays. L'accès est là pour nos produits. C'est ce qui se passe avec les produits lorsqu'ils arrivent dans une région donnée, c'est le traitement qu'on leur réserve et c'est la concurrence à laquelle ils doivent faire face.

M. Malcolm Allen: Je ne parlais pas vraiment du produit fini. Si vous achetez la ressource, du seigle ou du verre, par exemple, avez-vous de la difficulté à vous procurer ces produits, ou êtes-vous organisés près d'un distillateur dans une province donnée pour veiller à ne pas avoir de problème pour obtenir ces ressources? La base de ressources d'un produit final...

M. Jan Westcott: Non, nous n'avons pas de problème pour acheminer des céréales d'un endroit à un autre, et nous achetons des grains de l'Ouest canadien que nous utilisons dans l'Est du pays, et plus particulièrement du seigle. À ma connaissance, il n'y a aucun problème à cet égard.

M. Malcolm Allen: Ce que vous dites, c'est que lorsque votre produit fini arrive à un endroit, selon où il a été fabriqué, que ce soit en Alberta — et soit dit en passant, je n'ai jamais vu une bouteille de ce produit... Nous devons peut-être demander à M. Payne d'apporter une bouteille de ce produit de l'Alberta... je ne me rappelle plus du nom. Je ne veux pas déformer le nom, mais M. Payne devrait peut-être nous en apporter des échantillons.

Une voix: C'est une bonne idée.

M. Malcolm Allen: Nous ne le dirons à personne. Ce serait illégal. Je pense que c'est ce que vous avez dit, monsieur Westcott.

J'aimerais que vous répondiez par oui ou non à la question suivante, monsieur Westcott. Nous parlons du produit fini, n'est-ce pas?

M. Jan Westcott: Oui, c'est exact.

M. Malcolm Allen: Merci.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Allen.

Nous allons maintenant entendre M. Maguire, s'il vous plaît, pour cinq minutes.

M. Larry Maguire (Brandon—Souris, PCC): Merci.

Je vais seulement dire que rien n'empêche M. Allen d'aller en Alberta pour profiter d'une occasion là-bas. Il pourrait également déguster du bon porc.

Je veux faire suite aux observations de Jan sur les accords commerciaux en 1988 et sur l'accord de libre-échange en 1995, l'ALENA, etc. Quand on ouvre des marchés, trois choses se produisent généralement. On peut mettre au point un produit de meilleur qualité, comme vous l'avez souligné pour l'industrie vinicole. Plus d'emplois sont créés au Canada et on constate une relance économique pour les entreprises et les travailleurs dans ces secteurs.

Nous avons aboli l'accord interprovincial sur les céréales fourragères dans l'Ouest du Canada il y a environ 40 ans, je pense, mais nous avons toujours des restrictions sur la circulation de certains autres produits. Nous devons faire plus de transformation compte tenu de certains changements survenus au Canada. Vous faites du bon travail dans vos industries, car vous exportez en grandes quantités un produit de qualité très élevée dans le monde entier.

Je m'interroge sur une chose. D'après vous, que faut-il faire — et c'est un sujet dont nous avons peu discuté aujourd'hui — en gestion de l'environnement dans nos industries? Pourquoi ne pouvons-nous pas éliminer les barrières et amener les provinces à la table pour en discuter? Je sais qu'au Manitoba plus particulièrement, parce que je viens de là, nous avons des restrictions sur la capacité de produire du porc car certaines des règles qui ont été mises en place ne le sont pas dans d'autres régions du Canada. Nous voulons nous assurer de gérer et de protéger nos ressources naturelles du mieux que nous pouvons. C'est un avantage et une nécessité, mais il y a certaines choses dont j'aimerais vous parler car vos industries pourraient établir certaines règles sur lesquelles nous pourrions tous nous entendre à l'échelle nationale.

• (1625)

M. Martin Rice: Je pourrais commencer. Est-ce que vous me le permettez?

Le président: Oui, allez-y, monsieur Rice.

M. Martin Rice: Nous avons des normes nationales, que Mme Scovil pourrait passer en revue, pour notre assurance de la qualité dans les exploitations agricoles et les soins des animaux, notamment, qui étaient considérés dans le passé comme étant des secteurs relevant des provinces. Ce n'est pas dans la Constitution, mais... Sur le plan environnemental, nous avons fait un effort il y a plusieurs années pour élaborer un plan national environnemental en agriculture. De plus, nous avons une norme nationale standard.

Ces normes nationales se sont avérées un peu difficiles à appliquer pour de nombreuses fermes, en plus des normes environnementales provinciales, qui étaient dans certaines provinces — certainement au Manitoba — très restrictives. Nous pensons qu'il serait bon que l'industrie examine ces normes à nouveau un jour si les provinces manifestent un intérêt. Je veux dire que si nous décidons d'avoir une norme nationale et des exigences provinciales additionnelles... Dans ce cas-ci, je pense que la Colombie-Britannique a été un peu novatrice en ayant un plan agricole qui n'était pas aussi restrictif que certains règlements qui ont été adoptés dans certaines provinces. Je vais donner l'exemple du Manitoba encore une fois.

Je pense que l'industrie trouve qu'il est beaucoup plus difficile de s'adapter, parce qu'elle a le rôle de faire ressortir les différentes conditions qui existent dans différentes régions du pays, que ce soit les différences au niveau du climat ou de la structure des sols, notamment. Il faut tenir compte des différences provinciales, mais je pense que nous pourrions avoir une sorte de système de conformité plus national qui éviterait aux producteurs d'avoir deux ensembles différents de normes à respecter.

M. Larry Maguire: Merci, monsieur Rice.

Monsieur Westcott, avez-vous quelque chose à ajouter?

M. Jan Westcott: Je ne crois pas que nous ayons de problèmes de normes environnementales à l'échelle du pays. En fait, je dirais que l'un de nos points forts au Canada — et j'aimerais complimenter les provinces sur ce point — est que nous comprenons clairement en quoi consistent nos produits et les normes qu'ils doivent respecter, et que nous nous efforçons sincèrement d'en protéger l'intégrité.

À titre d'exemple, notre produit vedette est le whisky canadien. Dans chaque province canadienne, l'on travaille fort pour faire en sorte que lorsque l'on met en marché un produit appelé « whisky canadien », il s'agit de whisky canadien véritable, fabriqué dans le respect du Règlement sur les aliments et drogues. Nous sommes très fiers de produire le Crown Royal, principale marque de whisky internationale au Manitoba, mais je dirais que chaque province

reconnait la qualité et l'intégrité et fait en sorte que ces attributs s'appliquent à nos produits.

Pour en revenir à la seconde partie de votre question, celle de savoir pourquoi il est si difficile de réunir différentes provinces, il m'est venu à l'esprit que, ce qu'il nous manquait au Canada, c'est un lien entre les producteurs. Le système international fonctionne bien parce que si vous contrevenez à vos obligations internationales, vos partenaires commerciaux ont l'option de dire « Si vous produisez ce produit en particulier, nous allons maintenant en restreindre l'importation ». Il nous manque ce lien. Il n'y a pas de lien entre l'Alberta, le Manitoba ou l'Ontario qui produit des spiritueux et la Nouvelle-Écosse qui produit du homard. Personne en Nouvelle-Écosse ne pense subir de sanction ou d'inconvénient s'il favorise les producteurs d'alcool locaux. Ce lien n'existe pas.

Je crois que, quel que soit le système que nous instaurons, il faut s'entendre sur le fait que toutes les provinces ont des produits de valeur qu'elles vendent ailleurs au pays et que lorsqu'elles prennent des mesures unilatérales dans un domaine particulier, leurs actions peuvent avoir des conséquences. En ce moment, ce n'est pas le cas.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Maguire.

Merci beaucoup à nos témoins de Spiritueux Canada et du Conseil canadien du porc.

Nous allons prendre une pause pendant que nous nous préparons à accueillir nos prochains témoins.

• (1625)

(Pause)

• (1630)

Le président: Reprenons nos travaux.

Mesdames et messieurs, pendant notre deuxième heure, nous aurons le privilège d'entendre les témoignages de deux personnes. Premièrement, nous accueillons Ron Lemaire, président de l'Association canadienne de la distribution de fruits et légumes, qui est avec nous aujourd'hui. Nous accueillons aussi Cam Dahl de Cereals Canada, qui nous rejoint par vidéoconférence depuis Winnipeg au Manitoba.

Bienvenue encore une fois à vous deux. Vous avez déjà témoigné devant nous, et nous nous réjouissons à la perspective d'entendre ce que vous avez à dire aujourd'hui.

Mesdames et messieurs les membres du comité, nous allons terminer quelques minutes plus tôt que prévu pour traiter une motion que nous devons approuver pour une réunion que nous aurons dans quelques semaines. Nous ferons avancer le dossier.

Étant donné que vous vous joignez à nous par vidéoconférence, monsieur Dahl, je vous demanderais de bien vouloir commencer.

Vous avez 10 minutes.

M. Cam Dahl (président, Céréales Canada): Au nom de Cereals Canada, je tiens à remercier les membres du Comité permanent de l'invitation à comparaître aujourd'hui. La libre circulation des marchandises au Canada ainsi que vers nos clients internationaux est essentielle à la croissance et à la compétitivité du secteur des céréales canadien.

Je m'appelle Cam Dahl et je suis président de Cereals Canada. Pour sauver du temps, je ne vais pas vous décrire l'organisation. Vous pourrez trouver la description dans un document d'information qui a été préparé pour vous. Je me ferai un plaisir de répondre à toutes les questions qui se rapportent à l'organisation même.

Je rejoins le Comité permanent dans son examen des barrières commerciales à l'intérieur du Canada. De certaines façons, nos négociations commerciales internationales sont plus avancées que nos ententes internes. Le marché nord-américain est encore et toujours le plus important pour nos agriculteurs, nos entreprises de manutention et de transformation de grains, ainsi que les entreprises de développement de productions végétales et les semenciers.

Mes propos aujourd'hui porteront essentiellement sur deux grandes catégories: les normes nationales fondées sur des principes scientifiques et le transport et la logistique.

Le Canada a mis en place une vaste réglementation fondée sur la science qui fait l'envie d'un grand nombre de pays dans le monde. On parle ici notamment de la réglementation sur les produits de protection des cultures mise en oeuvre par l'Agence de réglementation de la lutte antiparasitaire, ou l'ARLA, et de la réglementation sur les nouvelles variétés de semences — y compris les plantes ayant des caractères nouveaux — qui relève de l'Agence canadienne d'inspection des aliments, ou l'ACIA.

Nous ne devrions pas tenir pour acquis le cadre réglementaire canadien fondé sur la science car, à notre avis, il est menacé de toutes parts. Cereals Canada s'inquiète de la tendance grandissante à tenir compte largement de la perception de l'opinion publique pour élaborer localement des règlements sur la santé et l'environnement plutôt que de les fonder sur des principes scientifiques éprouvés. Je prendrai deux séries d'exemples portant sur la protection des cultures et les semences pour vous démontrer cette nouvelle tangente.

Premièrement, en ce qui concerne les produits de protection des cultures, plusieurs provinces ont adopté des lois et des règlements susceptibles de limiter l'emploi de produits phytosanitaires qui ont déjà fait l'objet d'un examen par l'ARLA et ont été approuvés pour un usage au Canada. Ces lois provinciales ne tiennent pas compte des principes « fondés sur la science ». Cette situation a créé une mosaïque grandissante de lois fédérales et provinciales redondantes qui diffèrent d'une province à l'autre. Cette mosaïque de lois est carrément désavantageuse sur le plan concurrentiel pour des agriculteurs de certaines régions du pays par rapport à ceux qui travaillent dans d'autres parties du Canada et, tout aussi important, cette mosaïque place l'ensemble des agriculteurs canadiens dans une position désavantageuse sur le plan de la concurrence par rapport aux agriculteurs d'autres pays, comme les États-Unis.

La décision récente du gouvernement de l'Ontario de restreindre l'usage des semences traitées aux néonicotinoïdes est un bel exemple où une juridiction provinciale outrepassa les décisions réglementaires fondées sur des principes scientifiques de l'ARLA. Il est fort probable que les cibles de réductions établies par le gouvernement de l'Ontario entraîneront de fait une interdiction de ce traitement des semences auquel ont cependant accès les agriculteurs d'autres parties du Canada et des États-Unis.

Une telle réglementation désavantage les agriculteurs ontariens pour deux raisons. D'abord, les limites provinciales imposées sur l'utilisation des traitements de semences aux néonicotinoïdes augmenteront les coûts de production en Ontario, car les autres produits antiparasitaires coûtent plus cher. Deuxièmement, cette réglementation limite la disponibilité des semences pour les producteurs ontariens, puisqu'ils n'auront pas accès aux semences préparées dans d'autres territoires de compétence si elles ne sont pas conformes à la loi ontarienne.

La limite imposée en Ontario sur les traitements de semences aux néonicotinoïdes découle de l'inquiétude grandissante concernant la santé des pollinisateurs. Or, c'est l'ensemble du monde agricole qui

se soucie de la santé des pollinisateurs. Une approche appropriée sera de portée nationale et fondée sur des principes scientifiques. Je dois vous souligner que l'ARLA entreprend actuellement un examen de ces produits. L'adoption locale de lois et règlements ne devrait pas précéder cette analyse.

La limite imposée en Ontario sur les traitements de semences aux néonicotinoïdes n'est qu'un exemple de l'adoption problématique de règles à l'échelle locale. Quel autre problème attirera l'attention des internautes la semaine prochaine ou la semaine d'après? Certes, le Canada doit se préoccuper des questions qui concernent la société en général, mais nous devons aborder ces questions dans une perspective nationale systématiquement fondée sur la science. Les interdictions provinciales sur l'utilisation soi-disant cosmétique de produits de protection des cultures sont un autre exemple de lois locales fondées sur la culture populaire plutôt que sur la science.

Nombre de ces lois provinciales ont été adoptées dans la foulée des préoccupations au sujet du produit 2,4-D. En fait, le 2,4-D est l'un des pesticides en usage aujourd'hui parmi les plus étudiés et analysés. Santé Canada en a réalisé une dernière évaluation, dont les résultats ont été publiés en 2008. Il vaut la peine de citer quelques extraits de cette évaluation:

Santé Canada a ajouté à son évaluation des facteurs supplémentaires de sécurité pour assurer la protection de groupes les plus sensibles comme les enfants et les femmes enceintes. Santé Canada a également tenu compte de la physiologie unique, des comportements et des habitudes de jeux des enfants, notamment leur poids inférieur et le fait qu'ils portent souvent les mains à la bouche lorsqu'ils jouent sur de l'herbe traitée.

• (1635)

Autrement dit, Santé Canada a fondé son examen sur le principe de précaution. Un pesticide ne peut être homologué au Canada que si l'on est raisonnablement certain que l'exposition à celui-ci ou son utilisation ne nuira pas à la santé humaine, aux générations futures et à l'environnement. Ce principe devrait être le principe directeur pour l'ensemble du pays.

Je dois souligner que l'inquiétude que nous éprouvons à Cereals Canada à l'égard de la mosaïque de règlements non scientifiques qui ne cesse de s'étendre dans l'ensemble du pays va bien au-delà des répercussions immédiates de ces lois. Ces répercussions se feront sentir à long terme. La présence grandissante au Canada d'une réglementation non fondée sur la science accroît l'incertitude réglementaire au pays.

L'incertitude réglementaire est associée à des coûts qui limitent directement l'investissement. En effet, une entreprise investira-t-elle des millions de dollars, y compris les coûts associés à l'examen réglementaire de l'ARLA, pour offrir un nouveau produit phytosanitaire aux agriculteurs canadiens, si ce produit peut ensuite être arbitrairement interdit par les administrations locales ou provinciales? La réponse à cette question sera évidemment non et c'est très inquiétant.

Avec le temps, la disponibilité de nouveaux produits plus efficaces dans d'autres territoires de compétences désavantagera de plus en plus les agriculteurs canadiens. Or, cette tendance préoccupante touche tous les agriculteurs canadiens, et pas seulement ceux qui habitent dans les provinces ou municipalités qui se sont dotées de lois restrictives.

J'aimerais donner un autre exemple qui se rapporte à la réglementation des semences. Les règlements locaux sur les semences ne se limitent pas aux produits de protection des cultures. Par exemple, en 2002, le gouvernement de l'Alberta, croyant que la brûlure de l'épi causée par le *Fusarium* avait été éradiquée dans la province, a adopté des règlements plus stricts dans le but d'empêcher l'établissement de la maladie.

À l'heure actuelle, plus de 10 ans plus tard, la situation est très différente. Le *Fusarium* est présent en Alberta, malgré la mise en place d'un plan de gestion. On le retrouve de plus en plus dans le blé, le blé dur et l'orge dans de vastes zones de la province. Au terme du plan de gestion du *Fusarium* actuel, les agriculteurs doivent faire analyser les semences et les résultats doivent être négatifs quant à la détection de *Fusarium*. Étant donné que le *Fusarium* est présent dans d'autres provinces et aux États-Unis, il est difficile de s'approvisionner en semences sélectionnées de génération supérieure à partir desquelles les producteurs de semences de l'Alberta et d'ailleurs peuvent produire des semences pour les agriculteurs albertains.

Dans certains cas, la seule manière d'obtenir des résultats négatifs consiste à traiter thermiquement les semences. C'est un processus coûteux susceptible d'endommager les semences qui restreint le volume des semences pouvant être produites. Il retarde aussi l'introduction de nouvelles variétés en Alberta et désavantage les agriculteurs albertains sur le plan concurrentiel. En outre, les semences produites en Alberta dans lesquelles on détecte ne serait-ce que de très faibles niveaux de *Fusarium* doivent être transportées à l'extérieur de la province et vendues à titre de grains plutôt qu'à titre de semences, et ce, bien sûr, à un prix considérablement plus bas. Par conséquent, l'approvisionnement en semences des agriculteurs albertains est réduit et coûte plus cher, en raison des mesures prises pour arriver à des résultats d'analyses négatifs relativement au *Fusarium*.

Ce sont deux exemples parmi tant d'autres.

Cereals Canada souhaite proposer une solution qui contribuerait à limiter l'incidence des règlements non fondés sur des principes scientifiques.

Cereals Canada propose l'ajout d'un processus de règlement à l'Accord sur le commerce intérieur. Cette clause permettrait l'examen des règlements relatifs aux produits agricoles, notamment les produits de protection des cultures et les semences, pour veiller à ce que ces règlements soient conformes aux normes nationales et s'intègrent au cadre réglementaire canadien fondé sur des principes scientifiques. Encore une fois, je fais remarquer que ces types de dispositions sont intégrés aux accords commerciaux que nous élaborons avec nos clients à l'échelle internationale.

J'aimerais passer au deuxième sujet, celui du transport et de la logistique. Bien entendu, comme vous le savez tous, nous pourrions parler longuement de cette question. Le comité est conscient de l'incidence sur la réputation du Canada à l'échelle mondiale des lacunes en matière de transport constatées au cours de l'hiver 2013-2014. Toutefois, l'incidence de ces lacunes ne se limite pas aux marchés internationaux. En Colombie-Britannique, la disponibilité des aliments pour le bétail est limitée. Les minotiers canadiens et américains ont été à court de matières premières canadiennes. En fait, les transformateurs d'avoine ont importé des produits de Scandinavie en raison de l'absence de moyens de transport de l'avoine canadienne.

Certes, les mesures prises par le gouvernement du Canada ont été bien accueillies par les clients internationaux. Toutefois, il est clair que la confiance dans le Canada à titre de fournisseur fiable et de

qualité a été ébranlée. Bien que la situation se soit améliorée depuis l'hiver dernier, les clients nord-américains, y compris les minotiers canadiens et les transformateurs d'aliments pour animaux, continuent de s'inquiéter au sujet des lacunes en matière de transport.

● (1640)

La disponibilité des moyens de transport au Canada est essentielle à la libre circulation des marchandises. Il faut apporter d'autres modifications réglementaires ou législatives si le Canada veut mettre en place un contexte dans lequel toutes les parties sont responsables du rendement sur le plan commercial; la responsabilisation commerciale est bien définie et connue de toutes les parties; toutes les parties ont accès en temps opportun à des mécanismes efficaces de règlement des différends; et le système de transport et de manutention du grain répond à la demande croissante de l'économie canadienne.

La question de la manutention et du transport du grain est un dossier complexe. La liste des enjeux à régler présentée aujourd'hui est loin d'être exhaustive, et cela ne veut pas non plus une analyse complète des principaux points. Céréales Canada se fera un plaisir de discuter avec vous de ces enjeux importants si vous avez des questions ou des commentaires à ce sujet.

Voilà qui conclut ma déclaration.

Je vous remercie encore une fois de votre temps. Je serai ravi de répondre à vos questions et d'entendre vos commentaires.

Le président: Monsieur Dahl, merci beaucoup de votre déclaration et de votre document.

Passons maintenant à l'Association canadienne de la distribution de fruits et légumes.

Monsieur Lemaire, vous avez 10 minutes, s'il vous plaît.

M. Ron Lemaire (président, Association canadienne de la distribution de fruits et légumes): Merci, monsieur le président.

Mesdames et messieurs les membres du Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire, au nom de l'Association canadienne de la distribution de fruits et légumes, je vous remercie de nous donner l'occasion de discuter aujourd'hui avec vous de la promotion du commerce intérieur des produits agricoles et agroalimentaires en réduisant les barrières interprovinciales.

L'Association canadienne de la distribution de fruits et légumes, comme vous n'êtes pas sans le savoir, est une association commerciale sans but lucratif de 90 ans qui représente 800 entreprises au sein d'une chaîne d'approvisionnement qui ajoute 11,4 milliards de dollars au PIB réel. En 2013, elle soutenait environ 148 000 emplois au Canada. Nos activités économiques ont permis de générer 7,5 milliards de dollars en revenus primaires pour les ménages et 2,9 milliards de dollars en profits pour les sociétés, ce qui a directement contribué aux recettes des gouvernements fédéral et provinciaux. Au total, Le Conference Board of Canada a calculé qu'en 2013 l'activité économique liée au secteur canadien des fruits et légumes a permis d'améliorer de 2,4 milliards de dollars le bilan fédéral et de 1,1 milliard de dollars les bilans provinciaux.

Le secteur des fruits et légumes est unique. Cet important moteur économique inclut des entreprises rurales, provinciales, nationales et multinationales qui collaborent en vue d'accroître la consommation de fruits et légumes au Canada. La chaîne d'approvisionnement de fruits et légumes frais au Canada se compose d'environ 8 500 fermes de petite, de moyenne et de grande taille qui produisent des légumes, des fruits et des pommes de terre. Comme vous le savez très bien, une partie de la production de fruits et légumes du Canada est vendue au pays, mais une grande partie est destinée à l'exportation. En 2013, les recettes agricoles s'élevaient à environ 4,2 milliards de dollars, dont 2 milliards en exportation. Bon nombre de raisons expliquent pourquoi on en exporte autant: un meilleur rendement, la facilité d'accès aux marchés et la fluctuation du dollar canadien.

La promotion de l'accroissement des échanges commerciaux et des ventes dans notre propre marché est très importante pour la rentabilité à long terme de notre industrie et de l'économie. Le Conference Board of Canada a calculé que, si nous réussissons à faire consommer une portion de plus par jour à tous les Canadiens de deux ans et plus, les Canadiens dépenseraient 3,1 milliards de dollars de plus en fruits et légumes, et cela augmenterait de manière permanente le PIB de 1,6 milliard de dollars et créerait environ 30 000 emplois. Cet aspect ainsi que la rapidité à laquelle les marchés d'exportation peuvent se transformer ou se fermer expliquent notamment pourquoi il faut promouvoir le commerce intérieur et réduire les barrières commerciales.

Je vous rappelle que l'article 121 de la Constitution dit:

Tous articles du crû, de la provenance ou manufacture d'aucune des provinces seront, à dater de l'union, admis en franchise dans chacune des autres provinces.

La capacité des provinces de créer des politiques sur mesure et d'adopter des stratégies économiques différentes est considérée comme une force de notre modèle fédéral. Cependant, cette situation crée aussi des barrières qui réduisent les possibilités commerciales entre les provinces. En fait, il arrive parfois que des politiques différentes aillent à l'encontre l'une de l'autre et annulent les effets recherchés. L'élimination des barrières de longue date est essentielle en vue d'encourager l'augmentation du commerce intérieur. J'aimerais aujourd'hui mettre l'accent sur l'harmonisation des règlements, la grosseur des contenants et la protection des paiements.

Tandis que nous modernisons les règlements sur la scène fédérale, il faut reconnaître l'importance de l'harmonisation en la matière entre les provinces. Bon nombre de provinces et même des municipalités créent des politiques alimentaires pour stimuler une demande croissante en aliments locaux. Dans bien des cas, ces politiques vont à l'encontre de leur objectif et nuisent en fait à la vente et au transport de fruits et légumes cultivés ici. Les définitions réelles ou sous-entendues de ce qui constitue des aliments locaux varient d'un programme à l'autre et d'une région à l'autre. Plus les définitions sont restrictives, et plus cela nuit au transport des aliments au pays.

Ce qui aura peut-être le plus d'effet sur la compétitivité interprovinciale de l'industrie, ce sont les modifications réglementaires à venir sur la scène fédérale. Même si l'industrie applaudit le gouvernement fédéral pour ses mesures en vue de moderniser la réglementation en matière de salubrité alimentaire et d'étiquetage, si les provinces n'adoptent pas la même réglementation ou n'harmonisent pas leur réglementation avec la réglementation fédérale, tout transporteur interprovincial devra respecter de multiples exigences réglementaires. Prenons par exemple les vérifications de la salubrité des aliments. Il est déjà difficile et extrêmement coûteux pour l'industrie de se plier aux diverses exigences des consommateurs et

du pays. Si les provinces n'harmonisent pas leur réglementation avec la réglementation fédérale, le problème pourrait prendre des proportions inquiétantes.

Soit dit en passant, il ne devrait y avoir aucune différence entre les provinces ou entre les provinces et le gouvernement fédéral sur ce qui constitue la salubrité alimentaire. Nous demandons au gouvernement fédéral de continuer d'encourager les provinces et les territoires à s'engager à harmoniser leur réglementation en matière de salubrité alimentaire avec la nouvelle réglementation en la matière pour les Canadiens, lorsqu'elle sera mise en oeuvre.

• (1645)

Il y a un autre aspect étroitement lié à cela, et c'est la nécessité pour les provinces et les territoires de s'engager à adopter des normes communes qui soutiennent le commerce intérieur et international. Par exemple, j'aimerais traiter du Règlement sur les produits biologiques de 2009 et du commerce intraprovincial.

Les entreprises doivent respecter le règlement fédéral sur les produits biologiques lorsqu'elles font du commerce interprovincial. Cela pourrait créer des problèmes, si les règlements des provinces sont différents, et cela pourrait nuire à la capacité de faire le commerce de produits biologiques au Canada. En plus du Règlement sur les produits biologiques, un autre élément préoccupant est ce qui se passe dans les provinces concernant les programmes d'intendance. Ces programmes relèvent des provinces, sont conçus de manière fragmentaire et ne s'appuient pas sur un cadre national pour tous les programmes de recyclage au Canada. Ces programmes sont importants, mais ils imposent un coût énorme à l'industrie en fonction des différences dans leur application d'une province à l'autre. Même s'il est reconnu que les règlements provinciaux relèvent des provinces, l'industrie demande au gouvernement fédéral de travailler avec diligence, y compris au sein des présents groupes de travail fédéraux-provinciaux-territoriaux, pour fortement encourager l'harmonisation.

Nous devrions examiner d'autres règlements, comme ceux liés à la santé des végétaux, en ce qui concerne l'incidence du risque et les données scientifiques pour nous assurer que les règlements sont toujours pertinents, étant donné que l'industrie doit payer pour les inspections de certains produits transportés entre les provinces. Par exemple, on doit faire inspecter chaque cargaison de pommes de l'Est canadien qui est expédiée en Colombie-Britannique en raison d'un parasite qui n'est peut-être plus une menace. De plus, il n'est pas possible de livrer une portion de la cargaison dans une autre province en chemin, comme en Alberta ou au Manitoba. Dans une industrie qui doit composer avec des produits hautement périssables et des marges de profit très minces, les transporteurs essaient de trouver des économies en acheminant un produit à divers endroits lorsqu'ils traversent le pays. Une telle situation augmente les coûts de la chaîne d'approvisionnement et peut influencer sur les prix à la consommation et la disponibilité.

La réglementation en matière de contenants normalisés, qui fait actuellement l'objet d'un examen, est un autre domaine qui influe sur le transport interprovincial en raison des règlements sur ce qui constitue un contenant normalisé. Bon nombre au sein de l'industrie croient que ces règlements sont désuets et qu'ils nuisent parfois au transport interprovincial de fruits et légumes, en particulier les pommes, les pommes de terre et les bleuets. Il faut d'autres consultations pour déterminer une approche moderne et pratique quant à un règlement qui a été créé il y a des années.

Le manque d'uniformité dans l'application des règlements au Canada est un autre problème important et peut être une source de frustration pour l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement. L'industrie continue d'encourager les organismes de réglementation fédéraux à veiller à ce que leurs inspecteurs de première ligne appliquent uniformément les règlements, peu importe la province où l'inspection a lieu. Ainsi, le gouvernement fédéral ne créera pas par inadvertance de barrières commerciales, parce qu'il y a une interprétation et une application différentes des règlements fédéraux d'une région à l'autre.

En terminant, je m'en voudrais de ne pas profiter de l'occasion que j'ai pour vous rappeler un enjeu important pour l'industrie au Canada, à savoir la protection des vendeurs de fruits et légumes qui vendent leurs produits au Canada. Comme vous êtes bon nombre à la savoir, les vendeurs de fruits et légumes ne sont pas efficacement protégés en vertu de la Loi sur la faillite et l'insolvabilité. La protection efficace de l'industrie relève des gouvernements fédéral et provinciaux. Les provinces ont besoin que le gouvernement fédéral prenne les devants pour s'aligner sur tout nouveau modèle et veiller à ce que les vendeurs de fruits et légumes soient protégés lorsqu'une entreprise devient insolvable ou déclare faillite. Avec la perte de l'accès préférentiel aux États-Unis en vertu de la Perishable Agricultural Commodities Act et la hausse correspondante de l'incertitude des paiements pour les fruits et légumes expédiés aux États-Unis, certaines entreprises canadiennes chercheront peut-être à augmenter leurs ventes dans le marché canadien. La protection des paiements et l'élimination des barrières commerciales au pays leur permettront de trouver en toute confiance de nouveaux consommateurs pour leurs produits.

Je crois comprendre que vous avez reçu aujourd'hui un document de synthèse du ministre Ritz qui porte sur l'évaluation de la faisabilité de l'assurance et du cautionnement pour notre secteur. Je vous incite à la prudence dans votre examen minutieux de ce document, parce qu'il ne tient pas compte d'éléments importants comme le coût, la durabilité et l'augmentation du fardeau administratif ou de la paperasse pour l'industrie et le gouvernement. Fait intéressant, la liste des outils de gestion des risques examinés n'inclut pas la création d'une fiducie présumée limitée et prévue par la loi pour protéger les vendeurs durant une faillite. Cette option sans frais est la solution préférée de l'industrie, et nous la préconisons depuis plus de 30 ans.

• (1650)

Je vous remercie encore une fois de votre temps, et je serai ravi de répondre à vos questions.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Lemaire. Nous essaierons de nous limiter aux barrières interprovinciales, mais je vous remercie d'avoir soulevé ce point. C'est un aspect que vous avez très souvent soulevé.

Madame Raynault, vous avez cinq minutes, s'il vous plaît.

[Français]

Mme Francine Raynault: Merci, monsieur le président.

Ma question s'adresse à M. Lemaire.

Dans mon comté, soit celui de Joliette, au Québec, il y a beaucoup de producteurs de pommes de terre et de bleuets. Comme on parle ici de produits frais, je me demandais si nos producteurs subissaient beaucoup de pertes liées au transport lorsqu'ils devaient acheminer leurs produits dans les autres provinces. Cela occasionne-t-il beaucoup de pertes? Avez-vous des explications à nous donner à ce sujet?

• (1655)

[Traduction]

M. Ron Lemaire: C'est très difficile de répondre à votre question sur les pertes.

Comme vous le savez, le caractère périssable des produits frais peut entraîner divers problèmes, particulièrement dans le transport si la chaîne de froid est mal gérée. Il est primordial de nous assurer que le producteur et le transporteur gèrent la chaîne de froid lorsqu'ils offrent un produit aux acheteurs des autres provinces et que le système de transport est en place. Le transport est un problème, et mon collègue de l'Ouest canadien en a parlé en ce qui concerne les céréales.

Pour ce qui est de l'industrie des fruits et légumes, l'accès au transport interprovincial et international est une composante coûteuse de notre industrie.

Il y a des innovations en place pour veiller à l'amélioration de la gestion de la chaîne de froid du produit pour que le produit se rende à destination et qu'il ait une plus longue durée de conservation en fonction de sa manutention lors du transport. Nous collaborons en vue de trouver des innovations en ce qui concerne l'emballage et le transport pour assurer une plus longue durée de conservation des produits livrés. Nous avons bon espoir de continuer à trouver d'autres innovations en vue de réduire les pertes et d'accroître les ventes pour le producteur.

L'emballage est la clé. Par exemple, il se peut que le producteur doive emballer ses bleuets dans des emballages à double coque pour expédier le tout dans une autre province. Il existe peut-être d'autres manières plus économiques de le faire, et ce sont des aspects que nous devons approfondir.

[Français]

Mme Francine Raynault: C'est important, bien sûr, parce que les gens veulent que ces produits soient frais. Si les bleuets sont complètement meurtris, les gens ne les achèteront pas de toute façon. Cela représente une perte pour le producteur et aussi pour le commerçant. En outre, cela nuit à la réputation du producteur, peu importe la province d'où il vient. En effet, celui-ci doit assurer la fraîcheur de ses fruits et de ses légumes. Comme on le sait et comme me l'ont dit certains producteurs de pommes de terre de mon comté, cette situation est assez sérieuse. Les gens ne veulent pas de pommes de terre meurtries.

M. Ron Lemaire: En effet.

Mme Francine Raynault: Souvent, lorsque l'épicier ouvre un sac et qu'il y trouve une, deux ou trois pommes de terre meurtries, il refuse la cargaison au complet qui se retrouve dans le camion. C'est une perte pour le producteur. Ce n'est pas une situation avantageuse.

[Traduction]

M. Ron Lemaire: Certains transporteurs de pommes de terre demandent la permission de modifier la taille et le poids des sacs de pommes de terre qui sont expédiés; ils peuvent ainsi transporter plus de pommes de terre dans une autre province et les remballer pour retirer tout produit qui peut avoir été endommagé et s'assurer que le consommateur reçoit le meilleur produit possible.

C'est ce que nous ont dit certains producteurs de pommes de terre. C'est un aspect que nous devons approfondir en ce qui concerne le cadre sur les contenants normalisés en vue de nous assurer de moderniser notre approche quant au transport interprovincial de produits, tout en protégeant la production de fruits et légumes au Canada.

Le président: Je dois vous arrêter là. Nous allons être serrés dans le temps. Je vais procéder ainsi pour m'assurer que nous respecterons l'horaire, si vous me le permettez.

Passons maintenant à M. Dreeshen. Par contre, vous y êtes presque.

M. Earl Dreeshen (Red Deer, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je suis ravi d'avoir l'occasion de discuter avec nos deux témoins.

Monsieur Lemaire, vous avez notamment mentionné la culture populaire et certains éléments qui ont la cote, comme le régime des 100 milles. Cela semble très bien; cependant, cela fait quelque peu fi de son caractère pratique et de la réalité dans notre pays.

Cam, je crois également que vous avez parlé de choses semblables, à savoir qu'il y a la perception du grand public — et c'est bien entendu alimenté par divers groupes et la croyance populaire — et que cela ne se fonde pas sur des données scientifiques. Pour les producteurs de canola dans l'Ouest canadien, il y a notamment la question des discussions sur les OGN et les autres choses du genre. Lorsque nous examinons les grandes avancées que ces innovations ont permises à l'industrie, ceux qui en sont conscients reconnaissent ce qu'elles pourraient apporter ailleurs dans le monde notamment en ce qui concerne la lutte contre la faim et la réduction des besoins en eau et en énergie pour produire des aliments. Cependant, la croyance populaire veut que rien de cela ne se produise.

Des travaux affirment qu'il faut faire preuve de prudence dans certains domaines, et je crois que c'est peut-être l'origine de la discussion en Ontario en ce qui concerne les semences traitées aux néonicotinoïdes. L'Ontario a décidé d'aller dans une direction. Nous utilisons le même type de traitements pour les semences en Alberta, mais nous l'appliquons peut-être d'une autre manière. Nous avons constaté une augmentation des populations d'abeilles. Tout producteur de canola est ravi de voir s'installer dans leur collectivité des abeilles qui contribueront à la pollinisation des champs.

À mon avis, nous devons nous assurer que nous avons des données scientifiques et que les gens comprennent la manière dont cela entre en ligne de compte, autrement les gens ont des réactions impulsives. Ceux qui ne comprennent pas semblent avoir plus de voix que certains autres.

Cam, j'aimerais que vous nous parliez davantage d'un aspect. À quel point est-ce difficile du point de vue de la compétitivité lorsque nous essayons d'aller chercher des renseignements à l'étranger ou d'importer des programmes fondés sur des données scientifiques en vue d'aider nos propres industries? De plus, comment les difficultés en la matière se manifestent-elles aussi dans nos barrières interprovinciales?

• (1700)

M. Cam Dahl: Je vous remercie de vos observations. Je pense que vous avez résumé correctement la question. L'un des enjeux qui me préoccupent de plus en plus est la disparition des normes nationales fondées sur la science. Les cas que j'ai cités dans mon mémoire ne sont que deux exemples parmi tant d'autres. Par exemple, mes membres de la Colombie-Britannique ont soulevé avec inquiétude la question des interdictions locales relatives aux produits issus de la biotechnologie moderne. Les Canadiens doivent faire attention de ne pas décourager les investissements dans de nouveaux produits ou de nouvelles variétés de semences en raison de risques d'ordre réglementaire. Ces risques s'accroîtront substantiel-

lement, si nous faisons face à des règles disparates d'une région du pays à l'autre, et parfois même d'une municipalité à l'autre.

Je pense que votre étude des barrières interprovinciales est l'occasion idéale pour répondre à cette préoccupation, parce que je crois vraiment que l'Accord sur le commerce intérieur est l'instrument rêvé pour présenter des mécanismes qui contribueront à régler certaines divergences qui existent entre les règles de chaque région. C'est précisément le genre d'instrument que nous intégrons dans nos accords commerciaux internationaux. Je crois que vous avez maintenant une occasion en or de formuler ces recommandations, d'introduire ce processus de règlement au Canada, et de prévenir l'adoption de réglementations disparates au Canada.

Le président: Merci beaucoup. Merci, monsieur Dreeshen.

Nous allons maintenant passer à M. Eyking, qui dispose de cinq minutes.

L'hon. Mark Eyking: Merci, monsieur le président. Je remercie également nos invités de leur présence.

Je vais commencer par m'adresser à vous, Cam. Vous représentez de nombreux producteurs de céréales, et vous avez mentionné une préoccupation surtout à propos du transport interprovincial des céréales et le fait que certains de nos utilisateurs dans chaque province ne reçoivent pas la quantité de céréales qu'ils devraient recevoir. De plus, bon nombre de vos producteurs sont venus nous dire que les énormes récoltes et les volumes de céréales qu'ils produisent en ce moment pourraient être très courants dans les années à venir. Puis, lorsqu'il faut expédier le charbon, le pétrole et la potasse...

J'ai présenté une motion à la Chambre concernant une stratégie à long terme pour le transport ferroviaire. À l'heure actuelle, nous disposons d'une solution à court terme. Quelles dispositions aimeriez-vous que cette stratégie à long terme comporte pour garantir que les céréales seraient transportées en temps opportun et que les gens, c'est-à-dire nos destinataires locaux, recevraient les céréales dont ils ont besoin pour alimenter leur province?

• (1705)

M. Cam Dahl: Je vous remercie de votre question. Il s'agit là d'une question cruciale.

Je le répète, cela nous ramène à la question de l'investissement. Mon collègue du secteur des fruits et légumes a fait observer l'importance que revêtent la transformation à valeur ajoutée et la consommation locales. Il en va de même pour les produits que mes membres cultivent. Si nous pouvions accroître la consommation et le commerce canadiens, cela leur serait très profitable.

Je crois que l'élément crucial se résume à une répartition plus équitable de la responsabilité. C'est un aspect auquel nous avons fait allusion dans le cadre de l'examen de la Loi sur les transports au Canada qui est en cours en ce moment, un aspect que nous espérons voir se concrétiser. Nous devons nous assurer que toutes les parties sont tenues financièrement responsables. De sorte que, si un producteur de céréales ne remplit pas ses wagons, il devra assumer une responsabilité financière à cet égard. De même, si les compagnies de chemin de fer ne répondent pas à la demande, elles devront rendre des comptes financiers. C'est l'élément qui manque en ce moment.

L'hon. Mark Eyking: Merci beaucoup. Il vous faut une stratégie à long terme.

En ce qui concerne le secteur des fruits et légumes, vous avez fait allusion à la difficulté de protéger nos exportateurs vers les États-Unis. En retour, ce problème a des répercussions au Canada. Je pense que votre industrie se demande si nous devrions mettre en place un système nord-américain ou, du moins, un système canado-américain. Cet aspect relève un peu d'Industrie Canada, maintenant que nous protégeons nos exportateurs et nos expéditeurs.

Quels résultats aimeriez-vous que notre étude ait, afin que tous les intervenants nord-américains et interprovinciaux du secteur des fruits et légumes soient protégés d'une manière ou d'une autre, au lieu d'être totalement laissés pour compte, comme ils le sont en ce moment? Combien l'absence de protection coûte-t-elle à votre industrie à l'heure actuelle?

M. Ron Lemaire: Cela nous ramène à la question des compétences interprovinciales et fédérales, parce qu'il faut que nous trouvions une solution pour les Canadiens. Outre les relations canado-américaines, les Canadiens qui vendent leurs produits à des Canadiens locaux ou interprovinciaux ont des sujets de préoccupation. C'est la raison pour laquelle les provinces ont un rôle clé à jouer dans l'offre d'une partie de la solution, tout comme le gouvernement fédéral a un rôle clé à jouer dans la solvabilité ou la faillite des intervenants.

Après avoir examiné pendant de nombreuses années diverses options avec le gouvernement fédéral, des cautions aux assurances en passant par la mise en commun de ressources, nous avons constaté que toutes ces options étaient très coûteuses et n'apportaient pas nécessairement un soutien très efficace à l'industrie. Par exemple, en ce qui concerne les assurances, 20 % des acheteurs ne sont pas assurables. À tout moment, un acheteur détient des produits qui valent cinq fois plus que ses actifs liquides. Par conséquent, il faudrait qu'une compagnie d'assurances couvre ces actifs avec seulement ce qu'ils doivent.

Notre système ne fonctionne pas dans un cadre d'assurance. Le gouvernement propose d'investir peut-être 25 millions de dollars dans ce système, mais l'industrie soutient qu'il est inutile que le gouvernement investisse des fonds dans un système qui, nous le savons, ajoutera un fardeau et des difficultés d'ordre administratif.

La solution au problème consiste à travailler avec les provinces et avec le gouvernement fédéral à la création d'une fiducie statutaire présumée qui permettrait au secteur des fruits et légumes d'accéder à ce qui lui revient de droit en cas de faillite. La portée de cette fiducie serait très restreinte. On se contenterait d'examiner les comptes débiteurs liés à la vente des fruits et légumes ou tout autre actif découlant de la vente des fruits et légumes pendant la faillite. Cette fiducie serait très ciblée et très limitée, et elle permettrait de dédommager les vendeurs de fruits et légumes qui n'ont plus accès à leurs produits frais — parce qu'ils sont partis. Ces produits sont périssables et, lorsqu'une faillite se produit, ils sont écoulés à l'aide du système. Toutefois, les provinces jouent un rôle clé dans cette entreprise.

L'hon. Mark Eyking: Puis-je vous poser une brève question? Mon temps de parole est probablement écoulé.

Pourquoi le gouvernement fédéral n'agit-il pas en ce sens?

Le président: Votre temps est écoulé.

Nous allons maintenant passer à M. Keddy, qui dispose de cinq minutes.

M. Gerald Keddy: Je vais m'efforcer de continuer à aborder le même sujet. Je crois comprendre qu'on a discuté avec le ministre Ritz de la possibilité que le gouvernement fédéral apporte une

contribution équivalente à celle que les membres du marché national canadien recueilleraient s'ils mettaient en place un programme de déduction. Avez-vous envisagé cela? Êtes-vous prêts à envisager une solution de ce genre?

M. Ron Lemaire: Voilà une excellente question. Jusqu'à maintenant, personne n'a proposé au secteur des fruits et légumes la mise en place d'un programme de déduction.

L'industrie canadienne des fruits et légumes n'a pas la structure requise pour mettre en place un système de prélèvement. Elle est fragmentée, et il serait très...

M. Gerald Keddy: Oui, je le comprends. Je viens de l'industrie des arbres de Noël, et aucune industrie n'est plus fragmentée que la nôtre...

Des voix : Oh, oh!

M. Gerald Keddy: ... mais nous avons tout de même réussi à mettre en place un système de déduction.

M. Ron Lemaire: Dans le cadre de notre enquête, nous avons passé des années à envisager une variété d'outils et de modèles. Tous les outils que nous avons examinés jusqu'ici — garantie financière, mise en commun des prix, programmes de prélèvement, création d'agences — se sont avérés très coûteux et exigeants sur le plan administratif. Plutôt que de créer de nouvelles entités en réponse à des problèmes, nous croyons que lesdits problèmes pourraient être réglés sans qu'il n'en coûte un sou et sans charge administrative grâce à une modification législative, ce qui s'est toujours avéré être la meilleure solution. À ce propos, et pour faire le lien avec la façon dont nous devons fonctionner et les raisons pour lesquelles cet aspect est si important pour les provinces et le gouvernement fédéral, il y a deux éléments clés à prendre en considération. Nous devons veiller à couvrir la question des faillites, et de l'insolvabilité...

● (1710)

M. Gerald Keddy: Je comprends cela, mais je commence à manquer de temps, et il y a encore deux ou trois points que j'aimerais aborder.

M. Ron Lemaire: D'accord.

M. Gerald Keddy: Je comprends ce que vous expliquez, mais d'autres secteurs n'en ont pas. La protection contre la faillite est un dossier industriel, pas un dossier agricole, mais les autres secteurs n'en ont pas. Si vous vendez un produit périssable, comme des arbres de Noël, à quelqu'un de l'Ontario, et que ce client fait faillite, vous vous retrouverez le 26 décembre avec un produit qui ne vaut plus rien. Vous ne pouvez rien recouvrer, et vous n'avez aucune protection quelle qu'elle soit. Je tenais simplement à ce que ce soit dit. C'est un problème et il n'est pas complètement résolu.

Monsieur Dahl, toute cette question de l'approche non fondée sur la science en ce qui a trait à l'agriculture est plus que problématique; c'est un danger. C'est un danger pour le secteur et pour l'avenir de l'économie. Ce qui me froisse un peu, c'est ce qui se passe avec la question des néonicotinoïdes en Ontario. Corrigez-moi si je me trompe, mais je crois comprendre que, dans d'autres provinces, ce problème a été réglé grâce à la gestion de la poussière au moment de la mise en terre des semences, une méthode qui permet de réduire le nombre d'abeilles tuées ou le tort causé à leur endroit. En Ontario, on dit d'une part que l'on ne permettra pas l'utilisation de néonicotinoïdes, mais on impose d'autre part un cadre très rigoureux aux apiculteurs. Les résidents des banlieues ne peuvent pas élever d'abeilles. Si je ne m'abuse, les ruches sont interdites à moins de 70 pieds de la limite d'une propriété. Ces mesures éliminent effectivement beaucoup d'amateurs qui aimeraient peut-être élever des abeilles comme passe-temps. Et l'on sait à quel point les abeilles sont utiles: ce sont les bougies d'allumage de l'agriculture.

Je crois qu'il y a une incohérence. Avez-vous plus ou moins laissé tomber cet aspect?

M. Cam Dahl: Je ne peux rien vous dire au sujet des lois qui encadrent les apiculteurs, tout simplement parce que je ne sais rien là-dessus.

Vous avez raison de souligner que l'industrie agricole a réagi en veillant à mettre en place des pratiques exemplaires de gestion pour limiter les répercussions potentielles. Oui, c'est effectivement quelque chose que l'ensemble de l'industrie a entrepris de faire. Encore une fois, cela souligne le besoin de nous doter d'une approche nationale et d'un mécanisme pour veiller à ce que nous ayons des règlements nationaux.

M. Gerald Keddy: Monsieur Lemaire, vous avez donné l'exemple des pommes qui traversent les frontières de la Nouvelle-Écosse pour être envoyées en Colombie-Britannique, mais dont on bloque l'entrée à cause d'un certificat phytosanitaire. Quelle est la prévalence de ces certificats phytosanitaires dans le commerce interprovincial?

M. Ron Lemaire: Ils existent pour les régions réglementées, pour les pommes de terre. Il y en a aussi pour les pommes, comme nous l'avons mentionné pour la Colombie-Britannique. Mon collègue de l'Ouest a souligné le besoin de recourir à une science rigoureuse fondée sur les résultats et à des analyses fondées sur les risques. Nous devons nous assurer que c'est bien ce qui se passe au niveau provincial et veiller à ce qu'une lacune à cet égard n'ait pas d'incidence sur notre commerce international.

Le président: Merci beaucoup.

Au tour de M. Allen, pour cinq minutes.

M. Malcolm Allen: Merci, monsieur le président. Merci aussi à tous nos témoins.

M. Dahl, permettez-moi de commencer par vous. Il s'agit de l'Agence de réglementation de la lutte antiparasitaire et de l'exemple que vous avez donné pour l'Ontario. Je souhaite aborder la question sous un autre angle, soit celui voulant que la décision du gouvernement ontarien n'appartienne qu'à lui. Nous ne l'aimons peut-être pas, nous ne sommes peut-être pas d'accord, mais c'est une décision qui lui appartient. C'est comme pour l'utilisation des terres. Les municipalités ont des règlements à cet égard. De fait, les députés progressistes-conservateurs de cette province sont très en colère à propos des éoliennes, en raison de la politique sur l'utilisation des terres et du fait que la province a décidé de prendre le contrôle de la juridiction des municipalités en la matière. Je crois que ce que vous demandez au gouvernement fédéral, c'est de prendre le contrôle du

régime de réglementation qui dit aux provinces et aux municipalités: « Vous ne ferez pas telle ou telle chose, car nous croyons qu'elle est fondée sur la science. » Je pense que c'est une idée difficile à vendre, mais pas une mauvaise idée pour autant.

Permettez-moi de vous poser une question. Qu'est-ce que le fait que cela puisse les rendre moins concurrentiels a à voir avec le commerce interprovincial? Je fais encore pousser du maïs dans ce pays — dans cette province, par exemple — et je n'ai pas le droit d'utiliser de néonicotinoïdes. Je ne les utilise pas sur mon maïs. Je peux quand même vendre mon maïs, n'est-ce pas? Outre le désavantage concurrentiel pour moi, est-ce que cela a une incidence sur mon maïs?

• (1715)

M. Cam Dahl: C'est un désavantage concurrentiel.

Mais vous soulevez un excellent point lorsque vous dites que nous ne demandons pas aux provinces de renoncer à leur droit d'adopter des règlements ou des lois.

Ce que nous proposons, c'est que l'Accord sur le commerce intérieur soit un moyen permettant aux diverses administrations du pays de proposer une entente pour régler ces questions par une approche fondée sur la science afin d'éviter cette mosaïque de règlements. Une telle mosaïque de règlements différents à l'échelle du pays freinera le commerce intérieur. Elle freinera aussi l'investissement, et pas seulement dans les régions qui auront adoptés différents règlements, mais également à l'échelle du pays, puisqu'elle amplifiera le risque réglementaire associé au Canada.

Il s'agit donc d'un moyen permettant aux administrations de l'ensemble du pays d'arriver à s'entendre sur la façon de régler des problèmes et d'assurer la mise en place d'une approche nationale sans toutefois retirer aux provinces leur droit de mettre au point leurs propres lois et règlements. Je crois que l'Accord sur le commerce intérieur est la plateforme qu'il nous faut.

M. Malcolm Allen: J'apprécie la proposition.

Je viens de la politique municipale. C'est là que j'ai commencé. Beaucoup de municipalités d'un bout à l'autre du pays diraient à leur gouvernement provincial: « Laissez-nous en paix; merci beaucoup. » Et je ne parle même pas des provinces qui diraient la même chose au gouvernement fédéral.

Mais c'est une approche intéressante. Dans ce genre de choses, il faut bien se lancer un jour ou l'autre. Je conviens que la présence d'une mosaïque n'aide en rien l'industrie. Je suis complètement d'accord avec cette affirmation. La question est de savoir comment il est possible de réaliser cela avec trois ordres de gouvernement. En fait, avec les administrations régionales et les administrations municipales, ça fait quatre. Il ne nous reste qu'à vous souhaiter bonne chance.

Monsieur Lemaire, permettez-moi de revenir sur cette question que vous avez abordée brièvement concernant les tailles des contenants et les conséquences qu'elles peuvent avoir. Pouvez-vous nous en donner un aperçu? Je sais que vous avez fait ce truc avec le blister double coque que l'on utilise pour les bleuets, mais pouvez-vous nous donner un autre exemple où la taille des contenants peut devenir un obstacle au commerce interprovincial de produits frais?

M. Ron Lemaire: En prenant l'exemple des pommes ou des pommes de terre: expédier le produit dans de gros contenants pour réduire les coûts et réemballer dans une autre province afin d'assurer le contrôle de la qualité et de respecter les exigences d'emballage dans cette province en fonction du client. La gestion de ces coûts en comparaison de ceux associés à l'emballage dans de plus petits contenants et à l'expédition dans des conditions qui ne sont peut-être pas les plus économiques ou les plus efficaces est l'un des plus gros défis à relever en ce qui concerne la taille des contenants.

M. Malcolm Allen: Décrivez-moi comment ce fait le réemballage dont vous parlez. Prenez l'exemple des pommes. Vous les vendez en vrac. Doivent-elles passer par une entreprise de réemballage avant d'arriver au commerce de détail, ou si c'est le marchand au détail qui se charge du réemballage avant de les exposer à la vente?

M. Ron Lemaire: Non. Le réemballage est confié à une entreprise de l'autre province. C'est elle qui se charge de respecter les exigences particulières au produit ou...

M. Malcolm Allen: Une sorte de système de distribution dans un entrepôt.

M. Ron Lemaire: Oui, dans cette province.

M. Malcolm Allen: D'accord.

M. Ron Lemaire: À l'heure actuelle, il faut une exemption ministérielle pour avoir le droit d'utiliser de plus gros contenants si ce produit n'est pas disponible dans cette province.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Allen.

Nous allons maintenant passer à notre dernier intervenant, M. Payne. Allez-y, monsieur, vous avez cinq minutes.

M. LaVar Payne: Merci, monsieur le président.

Je ne sais pas de combien de temps je dispose, mais j'espère me rendre...

Le président: Vous avez cinq minutes.

M. LaVar Payne: Cinq minutes? D'accord.

M. Malcolm Allen: C'est un coup à une main.

M. LaVar Payne: Un coup à une main, et je compte sur vous pour apporter le Scotch, monsieur Allen.

Tout d'abord, monsieur Dahl, vous avez parlé des problèmes de transport et je me demandais si votre organisme a eu une conversation avec David Emerson, car c'est lui qui s'occupe de cette réglementation. Avez-vous parlé avec lui de ce qui devrait se retrouver là-dedans ou des sujets qu'il examine?

M. Cam Dahl: Oui, nous avons soumis quelque chose dans le cadre de l'examen de la Loi sur les transports au Canada.

M. LaVar Payne: D'accord. Pouvez-vous nous donner des précisions... ou sont-elles déjà dans les notes que vous nous avez remises?

M. Cam Dahl: Je crois que les notes que vous avez sont un résumé des principaux éléments que nous souhaitons mettre de l'avant dans le cadre de l'examen de la Loi sur les transports au Canada. Au risque de me répéter, l'équilibre des responsabilités et la mise en place d'un processus pour la résolution rapide des différends sont parmi les plus importants.

• (1720)

M. LaVar Payne: Je ne trouve rien à redire là-dessus.

Monsieur Lemaire, vous avez retenu mon attention lorsque vous avez parlé des marchandises qui n'auraient pas besoin d'être débarquées puis rembarquées dans les provinces. Pouvez-vous nous

en dire plus à ce sujet? De quelles provinces s'agit-il? Est-ce le cas de toutes provinces?

M. Ron Lemaire: Ce cas de figure particulier portait sur l'expédition de pommes en Colombie-Britannique et sur l'exigence phytosanitaire qu'il faut observer pour entrer dans cette province. Une fois que les portes du camion sont refermées, on ne peut les rouvrir sans avoir à subir une autre inspection, ce qui ajoute des coûts pour l'ensemble du pays. L'expéditeur chargera le camion avec autant de pommes qu'il peut y mettre, et si le volume n'est pas suffisant, il renoncera à faire le voyage.

Dans de nombreux cas, lorsque vous examinez comment les détaillants nationaux essaient de gérer leur chaîne d'approvisionnement et de regrouper leurs achats — supposons qu'ils achètent à l'extérieur de l'Ontario et qu'ils ont besoin d'expédier des pommes de l'Ontario à leurs magasins de la Colombie-Britannique —, le problème qu'ils ont, c'est que ces pommes ne peuvent pas être expédiées là-bas en raison des coûts. Cela signifie qu'il leur faudra payer plus cher ailleurs, et cet ailleurs n'est pas toujours au Canada. C'est donc une occasion de vente de perdue. Du reste, s'ils décident après tout d'aller de l'avant avec l'expédition, des coûts devront s'ajouter et, au final, ce seront les consommateurs qui devront payer.

M. LaVar Payne: C'est d'ailleurs mon prochain sujet: les coûts. Avez-vous des tableaux qui pourraient nous donner une idée de ce qu'il en coûte aux producteurs ou aux consommateurs pour le transport additionnel?

M. Ron Lemaire: Nous connaissons le coût de l'inspection et du transport, mais nous n'avons pas calculé ce qu'il en coûte de plus pour le consommateur.

M. LaVar Payne: Vous avez des estimations.

M. Ron Lemaire: Nous n'en avons pas encore.

M. LaVar Payne: D'accord.

Quoi qu'il en soit, voilà une partie des questions que je voulais vous poser.

Monsieur Dahl, avez-vous quelque commentaire que ce soit à formuler au sujet des changements — en fait, mon collègue vous a peut-être déjà demandé cela; j'ai manqué une partie de ses questions — concernant la Commission canadienne du blé et des autres changements qui se sont produits là-bas. Nous avons constaté que l'Ouest est assurément très enthousiaste. Mes agriculteurs en sont enchantés.

L'hon. Mark Eyking: Cela concerne-t-il le commerce interprovincial? En regard du Règlement, comment pouvez-vous faire un lien avec le sujet débattu?

M. LaVar Payne: Cela concerne l'ouest et l'est du Canada, non?

Le président: Je veux entendre sa réponse.

M. Cam Dahl: Céréales Canada a été formé après ce changement, mais la nouvelle structure de mise en marché est bien accueillie par nos clients à l'étranger. Je sais que l'automne dernier, Céréales Canada, l'Institut international du Canada pour le grain, la Commission canadienne des grains, les intervenants de l'industrie et les producteurs ont visité ensemble plus de 20 pays pour parler de la nouvelle récolte, et la nouvelle structure de mise en marché du Canada n'a tout simplement pas été évoquée. C'est donc quelque chose qui est bien reçu par nos clients à l'étranger.

Les producteurs avec qui je travaille de façon régulière voient aussi cela comme un nouveau débouché et comme une occasion d'envisager la production de certaines de ces variétés — comme le blé de printemps des Prairies — qui n'avaient pas un vaste marché comme celui-là auparavant, mais qui peuvent désormais intéresser des expéditeurs particuliers.

Le président: Je vous remercie tous de vos questions.

Aux gens de Céréales Canada et de l'Association canadienne de la distribution de fruits et légumes, merci beaucoup de vous être joints à nous.

Je vais interrompre la séance pendant environ une minute, puis nous reprendrons pour traiter très rapidement des affaires du comité.

[La séance se poursuit à huis clos.]

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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